

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

Indice

Antecedentes de hecho del recurso .....	II-1409
El procedimiento .....	II-1426
Pretensiones de las partes .....	II-1431
Motivos invocados por SIV sobre el procedimiento y la motivación de la Decisión .....	II-1434
A. Argumentos de SIV .....	II-1434
B. Alegaciones de la Comisión .....	II-1436
C. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia .....	II-1438
Fondo .....	II-1439
A. Valoración del mercado .....	II-1444
1. Acto atacado .....	II-1444
a) El producto .....	II-1445
b) La oferta .....	II-1445
c) La demanda .....	II-1447
2. Alegaciones de las demandantes .....	II-1448
a) Argumento básico .....	II-1448
b) Argumentos sobre el producto .....	II-1449
c) Argumentos sobre la oferta .....	II-1453
d) Argumentos sobre la demanda .....	II-1457
3. Los argumentos de la Comisión .....	II-1461
4. Apreciación del Tribunal .....	II-1463
a) Evolución del mercado italiano .....	II-1464
b) La capacidad de la oferta con respecto a la demanda .....	II-1465
c) Cuota del mercado no automovilístico de los tres productores .....	II-1466

\* Lengua de procedimiento: T-68/89, italiano; T-77/89, francés; T-78/89, inglés.

B. Determinación de los hechos y pruebas .....	II-1467
1. El comportamiento de las empresas en el sector no automovilístico .....	II-1468
a) La igualdad de tarifas de precios .....	II-1468
b) La igualdad de descuentos .....	II-1476
c) Identidad de los clientes más importantes clasificados en estas categorías o niveles .....	II-1479
d) Los elementos de concertación entre los productores .....	II-1482
e) Las relaciones entre productores y mayoristas .....	II-1492
2. El comportamiento de las empresas en el mercado automóvil .....	II-1501
a) Los acuerdos y las prácticas concertadas relativas al grupo Fiat .....	II-1501
b) Los acuerdos y las prácticas concertadas relativas al grupo Piaggio .....	II-1521
3. Los intercambios de vidrio .....	II-1524
C. Valoración jurídica .....	II-1533
1. Aplicación del artículo 85 del Tratado .....	II-1533
a) El mercado no automovilístico .....	II-1536
b) El mercado automóvil .....	II-1540
i) El grupo Fiat .....	II-1540
ii) El grupo Piaggio .....	II-1541
c) Los intercambios de vidrio .....	II-1541
2. La aplicación del artículo 86 del Tratado .....	II-1542
a) Argumentos de las partes .....	II-1542
b) Apreciación del Tribunal .....	II-1547
Multas .....	II-1551
Costas .....	II-1552

En los asuntos T-68/89,

**Società Italiana Vetro SpA**, sociedad italiana con domicilio social en San Salvo (Italia), representada por los Sres. Luigi Citarella, Abogado de Roma, y Crisanto Mandrioli, Abogado de Milán, que designa como domicilio en Luxemburgo el bufete de M<sup>e</sup> Ernest Arendt, 4, avenue Marie-Thérèse,

T-77/89,

**Fabbrica Pisana SpA**, sociedad italiana con domicilio social en Milán (Italia), representada por Mes Pierre van Ommeslaghe y Bernard van de Walle de Ghelcke, Abogados de Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el bufete de M<sup>e</sup> Jean-Claude Wolter, 8 rue Zithe,

y T-78/89,

**PPG Vernante Pennitalia SpA (anteriormente Vernante Pennitalia SpA)**, sociedad italiana con domicilio social en Génova (Italia), representada por los Sres. Gianni Manca y A. J. Manca Graziadei, Abogados de Roma, y por M<sup>es</sup> Michel Waelbroeck y Alexandre Vandencastele, Abogados de Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el bufete de M<sup>e</sup> Ernest Arendt, 4, avenue Marie-Thérèse,

partes demandantes,

apoyadas por

**Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte**, representado por el Sr. J.E. Collins, miembro del Treasury Solicitor's Department, en calidad de Agente, asistido por el Sr. Stephen Richards, Barrister de Gray's Inn, que designa como domicilio en Luxemburgo la sede de la Embajada del Reino Unido, 14, boulevard Roosevelt, en lo que respecta a las conclusiones de las partes demandantes relativas a la aplicación del artículo 86 del Tratado CEE,

parte coadyuvante,

contra

**Comisión de las Comunidades Europeas**, representada por los Sres. Enrico Traversa, Julian Currell y, durante la fase escrita del procedimiento, Hendrick van

Lier, miembros del Servicio Jurídico, en calidad de Agentes, asistidos por el Sr. Alberto Dal Ferro, Abogado de Vicenza, y M<sup>e</sup> Hervé Lehman, Abogado de París, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Roberto Hayder, representante del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

parte demandada,

apoyada por

**Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte**, representado por el Sr. J.E. Collins, miembro del Treasury Solicitor's Department, en calidad de Agente, asistido por el Sr. Stephen Richards, Barrister de Gray's Inn, que designa como domicilio en Luxemburgo la sede de la Embajada del Reino Unido, 14, boulevard Roosevelt, en lo que respecta a las conclusiones de la Comisión relativas a la aplicación del artículo 85 del Tratado CEE,

parte coadyuvante,

que tiene por objeto que se anule la Decisión 89/93/CEE de la Comisión, de 7 de diciembre de 1988, relativa a un procedimiento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE (IV/31.906-Vidrio plano DO L 33, p. 44),

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

integrado por los Sres.: D.A.O. Edward, Presidente; R. García-Valdecasas, K. Lenaerts, H. Kirschner y R. Schintgen, Jueces;

Secretario: Sr. H. Jung;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista los días 12, 13, 14 y 15 de noviembre de 1991;

dicta la siguiente

## Sentencia

### Antecedentes de hecho del recurso

- 1 El presente asunto se refiere a una Decisión de la parte demandada, la Comisión de las Comunidades Europeas (en lo sucesivo, «Decisión» y «Comisión», respectivamente) por la que se impone a las tres partes demandantes, productores italianos de vidrio plano, una multa por infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE y se declara que las demandantes infringieron el artículo 86 de dicho Tratado. Las tres sociedades destinatarias de la Decisión son, en primer lugar, Società Italiana Vetro (en lo sucesivo, «SIV»), cuyo accionista mayoritario es el Ente Finanziamento Industria Manifatturiera (en lo sucesivo, «EFIM»); en segundo lugar, Fabbrica Pisana SpA (en lo sucesivo, «FP»), filial del grupo industrial Saint-Gobain (en lo sucesivo, «SG») y, en tercer lugar, Vernante Pennitalia (en lo sucesivo, «VP»), filial del grupo PPG-Industries Inc. de Pittsburg (en lo sucesivo, «PPG»).
  
- 2 En la Decisión (apartado 2), el producto de que se trata se define como el «vidrio plano en todas sus variedades». Se distinguen tres tipos de vidrio plano: el vidrio estirado, el vidrio colado y, el más importante, el cristal. Se precisa que, en la actualidad, el 90 % del vidrio plano se fabrica mediante un procedimiento denominado «float», sistema de producción moderno que necesita, para cada línea de producción, una inversión de cerca de 100 millones de ECU.
  
- 3 Dentro del sector del vidrio plano en general, la Comisión distingue dos mercados (apartado 5): por una parte, el mercado del vidrio destinado a las industrias de transporte y, en especial, a la del automóvil (en lo sucesivo, «mercado automóvil»); por otra parte, el mercado del vidrio destinado a las demás industrias y, en concreto, la de la construcción y el mobiliario (en lo sucesivo, «mercado no automovilístico»). En el mercado automóvil, los productores de vidrio abastecen directamente a los fabricantes de automóviles, transformando ellos mismos el vidrio plano para responder así a las necesidades de éstos. En el mercado no automovilístico, el vidrio plano puede utilizarse sin transformación (por ejemplo, como vidrio para ventanas) o transformado. En este último sector, los usuarios pueden abastecerse o bien directamente de los productores o bien indirectamente de los mayoristas, de los mayoristas transformadores o de los transformadores independientes.

- 4 El 28 de septiembre de 1981, la Comisión dirigió a FP, SIV y VP, a una asociación de empresas italianas especializadas en la venta al por mayor de vidrio plano, así como a los miembros de dos asociaciones análogas ya disueltas, una Decisión (81/881/CEE; DO L 326, p. 32; en lo sucesivo, «Decisión de 1981») declarando que habían infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 antes citado. En primer lugar, la Comisión reprochaba a las asociaciones de mayoristas haber incluido, en sus estatutos, reglamentos de aplicación y acuerdos, cláusulas relativas a:

- La obligación de los miembros de comprar a través de las asociaciones.
- La prohibición de importar y la obligación de repartir los productos ocasionalmente importados de los países con comercio de Estado, previa autorización de la asociación, impuestas a los miembros.
- La adopción y respeto de una lista de precios común.

En segundo lugar, la Comisión reprochaba a los productores y a los mayoristas el haber celebrado acuerdos relativos a:

- El establecimiento de cuotas de venta.
- La concesión de un descuento diferencial.
- El control de la actividad de los miembros de las asociaciones.

La Decisión de 1981 adquirió firmeza.

- 5 En el mes de marzo de 1986, la sociedad Industria Vetraria Alfonso Cobelli (en lo sucesivo, «Cobelli»), con domicilio social en Reggio Calabria, y cuya actividad consiste en el comercio al por mayor del vidrio, demandó a las sociedades FP y SIV ante el Tribunal de esta demarcación, reprochándoles haber contribuido a su ruina mediante un comportamiento que consideraba desleal y constitutivo de un abuso de posición dominante. En concreto, Cobelli les reprochaba un «acuerdo tácito», que también implicaba a VP, «cuyo objeto era mantener la estabilidad del mercado mediante la adopción de tarifas para la venta de sus productos». El 25 de junio de 1986, el Abogado de VP dirigió a Cobelli una carta en la que se denunciaba la inexactitud de esta afirmación, en lo que se refería a VP. El 15 de julio de 1986, el Abogado de Cobelli le respondió expresando su «sorpresa, puesto que Industria Vetraria Cobelli y su propietario nunca han puesto en duda la actitud correcta y la disponibilidad que Vernante Pennitalia le ha demostrado».
  
- 6 Durante los meses de julio y octubre de 1986, y actuando en virtud del apartado 2 del artículo 14 del Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22; en lo sucesivo, «Reglamento nº 17»), la Comisión realizó inspecciones, por una parte, en FP, SIV y VP y, por otra, en una empresa especializada en la venta al por mayor de vidrio plano, Socover SpA (en lo sucesivo, «Socover»), que había sido una de las destinatarias de la Decisión de 1981.
  
- 7 Mediante escrito de fecha 31 de octubre de 1986, registrado en la Comisión el 6 de noviembre de 1986, el Sr. Alfonso Cobelli, propietario de la empresa Cobelli, presentó una denuncia ante la Comisión, en virtud del artículo 3 del Reglamento nº 17, con el fin de que se declarara que SIV, FP y VP habían infringido las normas sobre la competencia. Según Cobelli, hacía largo tiempo que existía un acuerdo entre los tres productores «que tenía por objeto controlar y estabilizar el mercado y eliminar cualquier forma de competencia recíproca mediante el establecimiento de listas de precios negociadas para la venta de sus productos; estas listas, que no sólo fijaban precios idénticos para categorías homogéneas de productos, sino también condiciones idénticas de venta y de modalidades de pago, subdividían la clientela en grupos distintos por importancia comercial conforme al volumen de negocios y al ámbito de actividad, aplicando a cada grupo un precio de venta diferente a través de una “gama de descuentos” con una diferencia prevista de alrededor de un 9 % entre el primero y el último grupo». A continuación, Cobelli reprochaba a FP y a SIV (pero no a VP) haber iniciado, aproximadamente desde 1982, una «estrategia comercial tendente a obtener el control total, no sólo de la producción, sino también de la distribución de vidrio, excluyendo del mercado a la mayor parte de los mayoristas-distribuidores actuales».

- 8 Los días 13, 14 y 15 de enero de 1987, la Comisión volvió a efectuar inspecciones en FP, SIV y VP, actuando en virtud del apartado 3 del artículo 14 del Reglamento nº 17.
- 9 Mediante carta de 20 de febrero de 1987, VP presentó ante la Dirección General de la Competencia de la Comisión (en lo sucesivo, «DG IV») sus observaciones sobre la denuncia de Cobelli, de la que acababa de tener conocimiento por primera vez, alegando en su defensa especialmente el desmentido que le había dirigido el Abogado de Cobelli el 15 de julio de 1986.
- 10 El 3 de abril de 1987, Cobelli dirigió a la DG IV un escrito, registrado en la Comisión el 10 de abril de 1987, en respuesta a las observaciones presentadas por FP, SIV y VP tras haberseles dado traslado de su denuncia. En este escrito, Cobelli afirmaba que FP, SIV y «en algunas ocasiones también» VP habían participado en reuniones periódicas con los mayoristas, «a veces bajo la égida de las asociaciones por categorías, a veces a iniciativa directa de los fabricantes», y que los tres productores:

«Se presentaban constantemente con posturas perfectamente concordantes con las peticiones de los distribuidores: las listas de los productos comercializados, siempre absolutamente idénticas y publicadas simultáneamente o casi simultáneamente por las tres empresas, se enviaban a los propios distribuidores antes de ser explicadas en estas reuniones sin que, no obstante, existiera la mínima posibilidad de discutir-las [...] cuando, por el contrario, [los demás participantes] intentaban influir sobre las decisiones de los fabricantes o proponer acuerdos que tuvieran en cuenta sus propias exigencias comerciales, los fabricantes presentaban un “frente común” [...]

Simplemente a título de ejemplo, se pueden citar algunas de las numerosas reuniones que se celebraron entre 1984 y 1986, a la mayoría de las cuales asistió el abajo firmante: el 19 de marzo de 1984 en Nápoles, a iniciativa de SIV, en Barbato; el 10 de octubre y el 31 de octubre de 1984 en Roma, en el hotel Sheraton; el 19 de octubre de 1984 en Caserta, en Fontana; el 31 de octubre de 1984, otra reunión en Bolonia, en VIC SpA; se ha sabido que tuvieron lugar importantes reuniones entre los directores comerciales de las tres empresas el 28 de febrero y el 2 de marzo de



1985; el 2 de mayo de 1985 en Roma, en el hotel Sheraton; el 18 de febrero de 1986 en Catania, únicamente entre Tortorici, Donato, Fontana, Milletti (FP), Baldi (SIV) y Bilotta de Callipo Vetro. Naturalmente, hubo muchas más reuniones aparte de las antes citadas, que son las que vienen directamente a la mente de quien suscribe y, por otra parte, continúan celebrándose hasta el día de hoy, salvo que el abajo firmante ha sido rigurosamente excluido de ellas, por haber osado emprender iniciativas frente a los fabricantes.

En apoyo de lo que se acaba de afirmar, y como prueba de la existencia de acuerdos concretos entre los fabricantes, destinados a unificar los precios y las condiciones de venta, basta examinar las facturas adjuntas en las que figuran, en las mismas fechas y para los mismos productos, precios absolutamente idénticos [...]»

Tras haber comentado ampliamente el comportamiento de FP y SIV, Cobelli hacía a continuación una salvedad expresa en cuanto a VP:

«Que ciertamente tomó parte en los acuerdos con los demás fabricantes en lo que respecta a las listas y a los descuentos coincidentes, pero que, del mismo modo, mantuvo siempre serenamente, en especial con respecto al abajo firmante, un comportamiento comercial absolutamente correcto y nunca fue responsable de abusos o de acuerdos ocultos destinados a favorecer a un operador en detrimento de los demás [...]»

- 11 El 15 de octubre de 1987, la Comisión decidió iniciar el procedimiento previsto en el apartado 1 del artículo 3 del Reglamento nº 17. El 28 de octubre de 1987 dirigió a FP, SIV y VP el pliego escrito de cargos previsto en el apartado 1 del artículo 19 del citado Reglamento y en el apartado 1 del artículo 2 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 (DO 1963, 127, p. 2268; EE 08/01, p. 62; en lo sucesivo, «Reglamento nº 99/63»). En este pliego de cargos se reprochaba a las empresas destinatarias haber infringido con su conducta los artículos 85 y 86 del Tratado CEE, tanto en el sector automóvil, con respecto a las empresas italianas Fiat y Piaggio, como en el sector no automovilístico. FP, SIV y VP respondieron por escrito a dicho pliego de cargos.

- 12 Los días 9 y 10 de marzo de 1988 tuvieron lugar las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento nº 17 y en los artículos 7, 8 y 9 del Reglamento nº 99/63. FP, SIV, VP y Cobelli estuvieron representadas y fueron oídas. El proyecto de acta de las audiencias, acompañado de la documentación pertinente, fue entregado a los miembros del comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones dominantes. Se envió a las empresas el 25 de agosto de 1988. El acta definitiva con las correcciones, añadidos y supresiones solicitados por las empresas les fue enviado posteriormente.
- 13 Del acta antes citada se desprende que, cuando el representante de la República Portuguesa pidió a uno de los funcionarios de la DG IV que precisara si la Comisión había tomado contacto con Fiat, éste respondió:

«La Comisión se reserva el derecho de responder a esta pregunta más tarde.»

Al insistir el representante de la República Italiana para saber si la Comisión había efectuado inspecciones en Fiat, este mismo funcionario respondió:

«No tengo nada que añadir a lo que he dicho anteriormente.»

Del acta se desprende asimismo que, cuando se solicitó al Sr. Cobelli que precisara las reuniones a las cuales, en su opinión, VP había asistido, éste citó una sola reunión en Tropea en 1986, afirmando que se trataba en aquel caso de una fiesta de vidrieros en la cual habían participado quinientas personas, familias incluidas.

- 14 Al término de este procedimiento, la Comisión adoptó la Decisión controvertida el 7 de diciembre de 1988. La Decisión se articula en dos partes consagradas, respectivamente, a la exposición de los hechos (apartados 1 a 58; en lo sucesivo, «hechos») y a la valoración jurídica (apartados 59 a 84; en lo sucesivo, «fundamentos de Derecho»), seguidas por la parte dispositiva. En lo fundamental, la Decisión reproduce el contenido del pliego de cargos.

- 15 En los hechos, la Decisión examina, en primer lugar, el mercado del vidrio plano desde el punto de vista del producto, de la oferta y de la demanda, sucesivamente. A continuación, se examina el comportamiento de las empresas en relación con el sector no automovilístico, en primer lugar, con el sector automóvil, en segundo lugar, y, con los intercambios de vidrio entre ellas, en tercer lugar.
- 16 En lo que respecta al sector no automovilístico, la Decisión estudia el comportamiento imputado a las empresas bajo cinco epígrafes relativos, respectivamente, a:
- La igualdad de tarifas.
  - La igualdad de descuentos.
  - La identidad en la clasificación de los clientes más importantes.
  - Los elementos de concertación entre los productores.
  - Las relaciones entre productores y mayoristas.
- 17 En la Decisión se afirma que «los tres productores italianos han enviado, casi en fechas idénticas y a veces en los mismos días [...] tarifas idénticas a su clientela italiana» (apartado 18), que «han aplicado a las tarifas descuentos idénticos en función de las categorías o de los niveles en los que han sido clasificados los clientes» (apartado 20) y que «los clientes más importantes [...] han sido clasificados en la misma categoría o nivel cuando se han abastecido en uno u otro productor [y ello en función] del volumen global de compras de cada cliente respecto del conjunto de productores» (apartado 22). A continuación, se afirma: «La igualdad de tarifas y de niveles de descuentos, así como la uniformidad en la clasificación de los clientes más importantes en categorías o niveles, es el resultado de acuerdos a los que han llegado los productores directamente en el curso de encuentros, reuniones o contactos, o indirectamente por medio del portavoz de los clientes más

importantes [Socover]» (apartado 24). Seguidamente, se enumeran las «pruebas documentales de tales acuerdos» (apartados 25 a 32). La Decisión también afirma: «Los intercambios de productos entre los tres fabricantes italianos sirven también para conocer las tarifas y los precios practicados por los competidores o para establecer el comportamiento a observar en el mercado [...] Los precios de los productos cedidos han sido siempre fijados y sucesivamente adoptados sobre la base de las modificaciones tarifarias de los productores cedentes» (apartado 33). Finalmente, en la Decisión se afirma: «Las tarifas y los descuentos acordados han sido efectivamente aplicados. En efecto, el examen de algunas facturas demuestra que, a un mismo cliente que había comprado cantidades considerablemente diferentes a los tres productores, éstos habían aplicado precios y descuentos idénticos». Sigue una lista de las facturas examinadas (apartado 34).

- 18 Respecto a las relaciones entre productores y mayoristas, la Decisión afirma: «Los tres productores procuraron que sus tarifas y descuentos se aplicaran también en la fase subsiguiente». Admite que no dispone de pruebas directas de las reuniones «con mayoristas para hacerles aceptar y repercutir hacia abajo los incrementos de precios» denunciadas por Cobelli, pero insiste en el hecho de que «ciertos documentos prueban, por un lado, que algunas reuniones entre mayoristas han sido promovidas a iniciativa de los productores, y que los productores lograron orientar, en base a la identidad de sus tarifas y descuentos, las elecciones comerciales de los mayoristas, y, de otra parte, confirman la previsión de los clientes en torno a la identidad de los precios de los productores» (apartado 35). Sigue una discusión relativa a algunos documentos (apartados 36 a 42). En concreto, la Decisión afirma basándose en uno de estos documentos: «Socover es el medio de transmisión de comunicados de los mayoristas a los productores y de los productores a los mayoristas» (apartado 36).
- 19 En lo que respecta al sector automóvil, la Decisión afirma: «Según los documentos de las empresas citados a continuación, SIV y FP han convenido los precios y el reparto de cuotas por lo menos desde 1982. VP ha participado también en estos acuerdos, por lo menos desde 1983, aun cuando no de forma tan estricta como los otros dos productores» (apartado 43). La Decisión examina a continuación los elementos que la Comisión considera como prueba de los acuerdos y las prácticas concertadas relativas, respectivamente, al grupo Fiat (apartados 44 a 51) y al grupo Piaggio (apartado 52). En el caso del grupo Fiat, tras haber examinado la cuestión de los precios y de las cuotas, afirma que «los tres productores han procedido a cesiones recíprocas de productos [...] con el objeto de conservar cada uno sus pro-

pías cuotas de penetración o de conseguir las cuotas acordadas con los competidores» (apartado 48) y, haciendo referencia al argumento de los productores según el cual Fiat era un «comprador dominante», que, «en todo caso, cualesquiera que sean los tipos de relaciones que se establecen entre un comprador dominante y sus proveedores, queda claro que SIV, FP y VP se han puesto de acuerdo entre sí para determinar la postura que debe seguirse frente al grupo Fiat» [párrafo segundo del inciso iii) del apartado 51]. En el caso del grupo Piaggio, la Decisión afirma: «SIV y FP se han puesto de acuerdo, por lo menos a partir de 1983, para el reparto de los suministros y los precios aplicables a la empresa Piaggio» (apartado 52). No se formula ningún cargo contra VP en sus relaciones con el grupo Piaggio.

- 20 En lo que respecta a los intercambios de vidrio entre los productores, la Decisión señala: «Grandes cantidades de vidrio se canjean en cumplimiento de los contratos entre los tres productores. Estos intercambios tienen como fin permitir a cada productor disponer de toda la gama de productos, incluso de los que no fabrica, y conservar sus cuotas de mercado. Son también el medio para repartirse los mercados y los clientes y para conocer las tarifas y los precios aplicados por los competidores [...]» (apartado 53). A continuación, se realiza un examen de documentos (apartados 54 a 56) y de los argumentos de los productores (apartados 57 y 58). La Decisión precisa: «No pretende poner en entredicho las cesiones recíprocas de productos en caso de avería (renovación de instalaciones de producción, interrupciones para revisión de los hornos, satisfacción de demandas concretas), sino [...] los intercambios sistemáticos de productos acordados para períodos largos y que son consecuencia de una opción en política industrial y comercial adoptada por los productores en el marco de otros acuerdos restrictivos de la competencia» [párrafo primero del inciso i) del apartado 58]. Desde el punto de vista económico, la Decisión afirma: «Las cesiones recíprocas anulan la ventaja de la especialización de los productos y tienden a colocarlos artificialmente a todos en pie de igualdad, impidiendo así que la clientela pueda beneficiarse, en términos económicos, de la posición privilegiada de cada productor desde el punto de vista productivo y comercial. Las cesiones recíprocas conducen, de hecho, a un mercado anodino y uniforme, tal y como demuestra la uniformidad de tarifas y de descuentos de los tres productores» [párrafo tercero del inciso i) del apartado 58]. Finalmente, la Decisión insiste en el hecho de que los intercambios son «sistemáticos» y «no se aplican a cantidades marginales sino a volúmenes importantes» [inciso iii) del apartado 58].

- 21 En la parte de los fundamentos de Derecho, la Decisión examina el comportamiento de las empresas bajo el punto de vista de los artículos 85 (apartados 59 a 73) y 86 del Tratado (apartados 74 a 82).

- 22 En el sector no automovilístico, la Decisión afirma: «La publicación de tarifas idénticas en un corto plazo de tiempo, si no en la misma fecha, la existencia de escalas de descuentos idénticos y de listas y de categorías idénticas de clientes beneficiarios de estas condiciones son el resultado de acuerdos y de prácticas concertadas entre los productores en cuestión. En efecto, los documentos y notas [...] demuestran que FP, SIV y VP han llegado a acuerdos o, por lo menos, han mantenido contactos, a partir de 1983 y hasta 1986, para aplicar precios y condiciones de venta uniformes» (apartado 61). Tras haber examinado los argumentos de las empresas relativos al concepto de acuerdo, la Decisión considera: «Aunque no se quiera calificar de acuerdos el contenido de las notas y los documentos [...] no hay duda de que estas notas y documentos tienen en cuenta el acuerdo fraudulento entre los tres productores, sea cual sea la forma concreta que este comportamiento colusorio haya asumido en cada caso [...]» (párrafo quinto del apartado 63). En lo que respecta a las relaciones entre productores y mayoristas, la Decisión señala: «Las reuniones entre los mayoristas más importantes promovidas y/u organizadas por los productores son el resultado [...] de acuerdos o de prácticas concertadas entre FP, SIV y VP, con el fin de orientar, en la línea de sus intereses concertados, la estrategia de compras y de ventas de los mayoristas, quienes, por razón de su dependencia económica, no consiguen sustraerse al poder y a las intensas acciones de los productores» (apartado 64).
- 23 Finalmente, la Decisión llega a la conclusión siguiente en el sector no automovilístico:

«Estos acuerdos y prácticas concertadas entre empresas que fabrican productos idénticos constituyen graves restricciones de la competencia según los términos del apartado 1 del artículo 85. Por estos acuerdos y estas prácticas, las empresas de que se trata se han comprometido efectivamente a limitar sustancialmente su autonomía de comportamiento frente a la clientela y han actuado de manera que los clientes más importantes adecuen su comportamiento a las decisiones tomadas por ellos y que no tengan libertad de decisión en materia mercantil. Los efectos de estas restricciones son aún más notorios desde el momento en que FP, SIV y VP controlan el +/- 79 % del mercado interno italiano. Mediante el comportamiento cuestionado, las empresas han reducido, en lo que se refiere a los compradores, la posibilidad de beneficiarse de una competencia entre los productores locales, habida cuenta de su parte global de mercado a pesar de las importaciones. Por lo demás, habida cuenta de los riesgos sobre la regularidad de los abastecimientos, los compradores más importantes, mayoristas y transformadores pueden difícilmente prescindir de los suministros de los productores establecidos en Italia» (apartado 66).

- 24 En el sector automóvil, la Decisión afirma, en lo que se refiere a las relaciones con el grupo Fiat: «FP y SIV, de 1982 a 1986, y FP, SIV y VP, de 1983 a 1986, se pusieron de acuerdo o por lo menos se constataron [léase “se concertaron”] sobre los precios que debían de aplicarse al grupo Fiat, y, de 1982 a 1987, sobre el reparto del mercado, eliminando así cualquier incertidumbre en cuanto a su comportamiento recíproco. Los acuerdos y las prácticas concertadas entre FP y SIV [...] constituyen infracciones mucho más graves que las realizadas con la cooperación de VP. [Pero] el comportamiento de VP constituye también [...] una infracción [en la medida en que] VP ha participado en los acuerdos o prácticas concertadas sobre los precios [...] ha aplicado, puntualmente, las modificaciones tarifarias [...] ha participado en acuerdos relativos al reparto de los suministros [...] y [...] ha trabajado activamente y trabaja productos no transformados y transformados por cuenta de sus competidores» (apartado 67).
- 25 En lo que respecta a las relaciones con el grupo Piaggio, la Decisión afirma: «FP y SIV se pusieron de acuerdo o se concertaron desde finales de 1982 hasta 1986 sobre los precios que habían de aplicarse a Piaggio y sobre las cantidades y documentos que cada uno de ellos habría suministrado. Los dos productores por medio de estos acuerdos y prácticas, que constituyen infracciones típicas, han establecido una estrategia a largo plazo con el fin de inducir al cliente en cuestión a repartir sus pedidos en función de las decisiones de los productores, privando así a Piaggio, por el sistema de precios diferenciados, de toda posibilidad económica de elegir sus fuentes de aprovisionamiento. Tal comportamiento es tanto más grave cuanto que FP y SIV han aplicado sus acuerdos, los han adaptado, en el curso de su ejecución, a las circunstancias del momento y los han prorrogado más allá del período previsto inicialmente» (apartado 68).
- 26 La Decisión llega a la conclusión siguiente en el sector automóvil en general:

«Los acuerdos y prácticas concertadas descritas anteriormente constituyen restricciones que limitan la competencia tal y como se definen en el apartado 1 del artículo 85. Por medio de estos acuerdos y prácticas, los citados productores han creado una situación de mercado que excluye o al menos reduce al mínimo cualquier forma de competencia entre ellos. En efecto, estos acuerdos y prácticas han permitido a los interesados intentar y obtener un equilibrio de precios y de mercados a un nivel diferente del que habría podido producirse en una situación normal de competencia y cristalizar las respectivas posiciones de mercado. Los efectos de las restricciones llevadas a cabo por los mencionados productores son importantes por el hecho de que FP y SIV controlan más del 80 % del mercado italiano de

vidrio auto y que FP, SIV y VP controlan el +/- 95 % de este mercado. Debido a los comportamientos cuestionados, los usuarios se han visto privados de la posibilidad de beneficiarse de la competencia entre los productores locales, dada la preponderancia de las ventas de estos últimos sobre el mercado considerado a pesar de las importaciones. Además, hay que tener en cuenta el hecho de que, para estar seguros de la regularidad de los aprovisionamientos, los usuarios no pueden prescindir de los suministros de los productores establecidos en Italia» (apartado 69).

27 Sobre los intercambios de vidrio, la Decisión llega a la siguiente conclusión:

«Los acuerdos y contratos [...] relativos a los intercambios sistemáticos de vidrio entre los tres productores constituyen importantes restricciones de la competencia, según el apartado 1 del artículo 85, pues privan a las partes de su autonomía de comportamiento y de su facultad de adaptarse individualmente a las circunstancias. En efecto, por estos acuerdos y contratos cada productor renuncia a aprovecharse, mediante un aumento de ventas directas a la clientela, de la carencia de productos de los otros fabricantes, de su capacidad productiva, de su especialización y de su capacidad técnica de transformación, protegiéndose, a su vez, de un riesgo de esta naturaleza en el caso contrario [...] Estos acuerdos y contratos se dirigen, en definitiva, al reparto de los mercados y de la clientela entre los productores y a evitar cualquier modificación de las posiciones respectivas en los diversos sectores del mercado y las eventuales presiones de los usuarios. En el sector del vidrio auto el reparto del mercado y de la clientela llega a veces muy lejos: algunos productores se conforman con trabajar en forma de subcontratación para sus competidores, que poseen la técnica y las fábricas de transformación, con el único fin de lograr un reparto de las cuotas de suministro respecto de cada cliente» (apartado 70).

28 A continuación, la Decisión afirma que la restricciones a la competencia descritas pueden afectar en gran medida al comercio intracomunitario dado que «los acuerdos sobre precios se refieren también a los productos que SIV importa de otros Estados miembros, FP de otras sociedades del grupo Saint-Gobain y VP de la sociedad hermana francesa Boussois»; que «los acuerdos relativos a los intercambios de vidrio se aplican también a los productos destinados a la exportación de las tres empresas [...]»; que éstos acuerdos «influyen sobre las ventas que pueden ser realizadas en Italia por medio de las importaciones de artículos fabricados en los países limítrofes»; que «estas prácticas determinan una estructura de condiciones



comerciales uniformes distinta de la estructura de condiciones diferenciadas que habría normalmente prevalecido si la competencia no hubiera sido limitada y, por consiguiente, apartan los flujos comerciales interestatales del curso que habrían seguido en caso de no haberse producido», y que «estos acuerdos tienen efectos importantes sobre los intercambios interestatales consolidando compartimentaciones de carácter nacional que impiden la interpenetración económica perseguida por el Tratado» (apartado 71).

- 29 Tras haber excluido la posibilidad de aplicar en el presente caso el apartado 3 del artículo 85 del Tratado (apartados 72 y 73), la Decisión aborda el examen de los requisitos de aplicación del artículo 86 procediendo, en primer lugar, a la definición del mercado de referencia. Desde el punto de vista del producto, afirma que el vidrio plano debe considerarse como un mercado específico y, desde el punto de vista geográfico, que Italia debe ser considerada como el mercado apropiado para medir la competencia. La Decisión señala que «la localización geográfica de las unidades de producción es un factor vital para la industria del vidrio»; que el coste del transporte «es con toda seguridad un factor muy importante»; que «si se quiere preservar la rentabilidad de la empresa, sólo se pueden destinar al extranjero las cantidades producidas con costes marginales» y que «los productores locales [...] siguen dominando la mayor parte del mercado interno» (párrafo primero del apartado 77). Según la Decisión, de ello se desprende: «La importancia logística y económica de la localización geográfica de las unidades de producción tiene como consecuencia que los usuarios sólo pueden contar fundamentalmente para la regularidad de sus suministros con los productores locales» (párrafo segundo del apartado 77).
- 30 La Decisión prosigue examinando la existencia de una «posición dominante colectiva». Afirma: «En la medida en que participan en un oligopolio restringido, FP, SIV y VP disponen de un grado de independencia tal, respecto de las presiones competitivas, que están en situación de impedir la existencia de un sistema competitivo auténtico, sin que se vean obligados a tener en cuenta el comportamiento de los otros participantes en el mercado» (apartado 78).
- 31 Afirma que «la posición dominante colectiva de FP, SIV y VP» se desprende de que «las partes de mercado del +/- 79 % para el vidrio no destinado al sector auto y del +/- 95 % para el vidrio destinado al sector auto [...] bastan por sí solas para atribuir a FP, SIV y VP una posición dominante sobre el mercado italiano del vidrio plano»; de que «el control directo de la oferta interna y el control indirecto

de la oferta proveniente del exterior dan a estas tres empresas la posibilidad de llevar a cabo una política comercial que no depende de la evolución del mercado ni de las condiciones de competencia»; de que, «a pesar de sus esfuerzos, las empresas competidoras no hayan conseguido debilitar la posición de las tres empresas en el mercado italiano»; de que «estas empresas se presentan en el mercado como una única entidad y no con su individualidad propia»; de que «los tres productores mantienen conjuntamente vínculos particulares con un grupo de mayoristas que son los distribuidores más importantes de vidrio en Italia. Ellos convocan las reuniones, hacen todo lo posible para obligarles a aceptar las modificaciones de tarifas y para que dichas modificaciones sean repercutidas hacia abajo»; de que «las decisiones económicas de los tres productores demuestran un grado elevado de interdependencia de precios y condiciones de venta, de relaciones con la clientela y de estrategias comerciales», y de que «las tres empresas, además, han establecido entre sí, a nivel de producción, vínculos estructurales a través de intercambios sistemáticos de productos» (apartado 79).

32 La Decisión concluye afirmando que el comportamiento de las empresas, tal y como ha sido analizado, constituye un supuesto de explotación abusiva de posición dominante colectiva, «en cuanto que restringe la posibilidad de elección por los usuarios de las fuentes de abastecimiento y limita los mercados de los demás productores comunitarios de vidrio plano» (apartado 80), por una parte, y «al ser incompatibles con el objetivo perseguido por la letra f) del artículo 3 del Tratado, que prevé un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado común», por otra (párrafo primero del apartado 81). La Decisión señala, en concreto: «Los tres productores han privado a los clientes de la posibilidad de hacer que los proveedores compitan en materia de precios y de condiciones de venta, y han limitado los mercados a través de la fijación de cuotas de venta para el vidrio auto, estabilizando así las posiciones de mercado adquiridas y limitando el acceso al mercado de los productos competitivos» (párrafo segundo del apartado 81).

33 Finalmente, la Decisión señala los elementos que han sido tenidos en cuenta para determinar la cuantía de las multas. Considera que no procede imponer multas en virtud del artículo 86, puesto que «sólo deben imponerse a las empresas las multas por la infracción más grave» y que «es la primera vez que se utiliza la noción de posición dominante colectiva» [letra a) del apartado 84]. Señala que «las infracciones han tenido una duración relativamente larga» [letra b) del apartado 84], que

«son del tipo tradicional y sobre cuya calificación a la luz del artículo 85 no existe ninguna duda» y que son «especialmente graves» [letra c) del apartado 84]. No obstante, «para moderar el importe de las multas, [la Comisión] ha tenido en cuenta que [...] hubo períodos de descenso de la demanda y que, por consiguiente, las empresas han sufrido pérdidas» [letra d) del apartado 84]. Finalmente, la Decisión afirma: «El papel de VP ha sido mucho menos importante que el desempeñado por FP y SIV» (apartado 85).

34 A la vista de todo lo expuesto, la Comisión adoptó la siguiente Decisión:

»*Artículo 1*

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA y Vernante Pennitalia SpA han infringido las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE participando:

- a) Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 1 de junio de 1983 al 10 de abril de 1986, en acuerdos y prácticas concertadas sobre precios y condiciones de venta y en acuerdos y prácticas concertadas dirigidas a orientar las políticas de compra y de venta de los mayoristas más importantes en el sector del vidrio plano no destinado al sector del automóvil;
- b) Fabbrica Pisana y SIV, del 26 de octubre de 1982 al 1 de diciembre de 1986; Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 11 de mayo de 1983 al 1 de diciembre de 1986, en acuerdos y prácticas concertadas sobre los precios aplicables al grupo Fiat en el sector del vidrio plano destinado al sector del automóvil;
- c) Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 1 de enero de 1982 al 30 de junio de 1987, en acuerdos y prácticas concertadas relativos al reparto de cuotas de los suministros al grupo Fiat en el sector del vidrio plano destinado al sector del automóvil;

- d) Fabbrica Pisana y SIV, del 1 de enero de 1983 al 1 de mayo de 1986, en acuerdos y prácticas concertadas relativos a los precios y a las cuotas de suministros aplicables al grupo Piaggio en el sector del vidrio plano destinado al sector del automóvil;
  
- e) Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 1 de enero de 1982 al 31 de diciembre de 1986, en acuerdos de intercambio de productos en el sector del vidrio plano con el fin de llegar a un reparto del mercado.

## *Artículo 2*

Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia han infringido las disposiciones del artículo 86 del Tratado abusando de su posición dominante colectiva mediante comportamientos consistentes en privar a los clientes de la posibilidad de poner a los proveedores en condiciones de competir en materia de precios y de condiciones de venta y en limitar los mercados mediante la fijación de cuotas para el vidrio automóvil:

- a) Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 1 de junio de 1983 al 10 de abril de 1986, para el vidrio plano no destinado al sector del automóvil;
  
- b) Fabbrica Pisana y SIV, del 26 de octubre de 1982 al 1 de diciembre de 1986; Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 11 de mayo de 1983 al 1 de diciembre de 1986, para los precios del vidrio plano automóvil destinado al grupo Fiat;
  
- c) Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia, del 1 de enero de 1982 al 30 de junio de 1987, para las cuotas de suministros de vidrio plano automóvil destinado al grupo Fiat;

- d) Fabbrica Pisana y SIV, del 1 de enero de 1983 al 1 de mayo de 1986, para los precios y las cuotas de suministros de vidrio plano automóvil destinado al grupo Piaggio.

### *Artículo 3*

Fabbrica Pisana, SIV y Vernante Pennitalia pondrán inmediatamente fin a las infracciones mencionadas en los artículos 1 y 2 (si no lo han hecho ya) y se abstendrán en el futuro, en el marco de su sector vidrio plano, de todo acuerdo o práctica concertada que pueda tener un objeto o efecto idéntico o similar, así como de cualquier intercambio de información normalmente amparada por el secreto profesional que les permita controlar la ejecución de cualquier acuerdo expreso o tácito o de cualquier práctica concertada relativos a los precios o al reparto de mercado.

### *Artículo 4*

Se imponen las multas siguientes a las empresas destinatarias de la presente Decisión, por las infracciones comprobadas a que se refiere el artículo 1:

- Fabbrica Pisana SpA, una multa de 7 millones de ECU,
- Società Italiana Vetro-SIV SpA, una multa de 4,7 millones de ECU,
- Vernante Pennitalia SpA, una multa de 1,7 millones de ECU.

### *Artículos 5 y 6*

*(omissis)*»

## El procedimiento

- 35 En estas circunstancias, las demandantes interpusieron los presentes recursos ante el Tribunal de Justicia, mediante escritos presentados, respectivamente, el 10 de marzo de 1989 (SIV), el 22 de marzo de 1989 (FP) y el 23 de marzo de 1989 (VP), cuyo objeto es la anulación de la Decisión. Los recursos fueron registrados en la Secretaría del Tribunal de Justicia con los números 75/89 (SIV), 97/89 (FP) y 98/89 (VP), respectivamente.
- 36 Mediante demanda presentada en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 8 de septiembre de 1989, el Reino Unido solicitó intervenir en el presente asunto en apoyo de las pretensiones de la Comisión, en cuanto a la aplicación del artículo 85 del Tratado CEE, y en apoyo de las pretensiones de las partes demandantes, en cuanto a la aplicación del artículo 86 del Tratado CEE.
- 37 Mediante auto de 4 de octubre de 1989, el Tribunal de Justicia admitió la intervención del Reino Unido en los tres asuntos 75/89, 97/89 y 98/89. El Tribunal de Justicia no impuso ningún límite a esta intervención.
- 38 Cuando la fase escrita del procedimiento no había aún finalizado, el Tribunal de Justicia, conforme al apartado 1 del artículo 3 de la Decisión del Consejo de 24 de octubre de 1988, por la que se crea un Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas, atribuyó los tres asuntos al Tribunal de Primera Instancia, mediante autos de 15 de noviembre de 1989, que fueron registrados con los números T-68/89 (SIV), T-77/89 (FP) y T-78/89 (VP). La fase escrita del procedimiento se desarrolló a continuación ante el Tribunal de Primera Instancia.
- 39 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 4 de febrero de 1990, la parte coadyuvante presentó observaciones escritas idénticas en cada uno de los tres asuntos puesto que, según ella, los argumentos que preten-

día plantear se referían a cuestiones de principio que no variaban en función de las circunstancias concretas de cada caso o de los argumentos de cada una de las partes demandantes. Por otra parte, precisó:

«En lo que respecta al artículo 85, el Reino Unido interviene con la exclusiva finalidad de precisar que su intervención en apoyo de las pretensiones de las demandantes en cuanto al artículo 86 no debe en ningún caso interpretarse como expresión de un apoyo a las demandantes en lo que respecta al artículo 85. El Reino Unido se suma a las conclusiones a las que ha llegado la Comisión en su Decisión, en lo que respecta a la aplicación del artículo 85. También reconoce que el nivel de las multas impuestas es apropiado. No desea presentar ninguna otra observación en cuanto a estas dos cuestiones.»

En su escrito de dúplica de cada uno de los tres asuntos, la Comisión solicitó al Tribunal de Primera Instancia que conminara al Reino Unido a elegir la parte en apoyo de la cual pretendía mantener sus pretensiones.

- 40 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia decidió, mediante autos de 7 de mayo de 1991, realizar diligencias de prueba y de ordenación del procedimiento, encargando de ello al Juez Ponente. El Juez Ponente presidió una reunión informal con las partes los días 29 y 30 de mayo de 1991.
- 41 En dicha reunión, el Juez Ponente explicó a las partes que, a fin de facilitar el estudio de los autos y el desarrollo de la vista, deseaba presentar a la Sala sentenciadora, tras dicha reunión, informes para la vista cuyo contenido pudiera ser aceptado por todas las partes como resumen completo y detallado de su postura, así como unos únicos autos comunes para todos los asuntos, con todos los documentos que las partes consideraran importantes para el fallo de su asunto. Solicitó a las partes que le hicieran llegar sus observaciones sobre los proyectos de informe para la vista que les transmitió, así como sobre la lista de los documentos que debían unirse a los autos comunes. Asimismo, solicitó a la Comisión que aportara los originales en su poder de las pruebas documentales en las que se basó para adoptar su Decisión.

- 42 En lo que respecta a la intervención del Reino Unido, su representante confirmó la postura adoptada en el escrito de 4 de febrero de 1990, tal y como ha sido expuesta en el apartado 39 anterior. Por tanto, anunció que se limitaría, en el informe oral, a exponer su punto de vista en apoyo de las pretensiones de las partes demandantes sobre la aplicación del artículo 86 del Tratado CEE. La Comisión declaró que, en estas circunstancias, retiraba sus objeciones en cuanto a la admisibilidad de esta intervención.
- 43 En lo que respecta a la evaluación del mercado, las partes consintieron de mutuo acuerdo aportar a los autos comunes todas las estadísticas necesarias para valorar el funcionamiento de los mercados italiano y europeo del vidrio plano. Se manifestaron de acuerdo en que, por consiguiente, no sería necesario realizar un dictamen pericial a este respecto.
- 44 En cuanto a las investigaciones llevadas a cabo por la Comisión, ésta declaró que las únicas efectuadas en relación con los mayoristas eran las de Socover y que todos los documentos hallados en esta ocasión habían sido identificados. Por otra parte afirmó que, en lo que respecta al sector automóvil, no había efectuado ninguna inspección ni investigación en Fiat o Piaggio y que no les había dirigido ninguna solicitud de información.
- 45 En cuanto a la objeción planteada por la Comisión respecto a algunos documentos aportados por las partes, ésta declaró que la mantenía en cuanto al proyecto «Mazzucca» de constitución de un consorcio de mayoristas, pero aceptó que el Tribunal de Primera Instancia pudiera pronunciarse sobre esta cuestión en la sentencia, en la medida en que fuera necesario.
- 46 En lo que respecta a la solicitud de VP, de 19 de noviembre de 1990, de que se le permitiera aportar una comunicación interna a sus servicios, de fecha 25 de febrero de 1985, así como la lista que figura en anexo a la misma, la Comisión y VP se pusieron de acuerdo en el hecho de que dichos documentos podían figurar en los autos, haciéndose constar en los mismos que habían sido presentados extemporáneamente, y que el Tribunal de Primera Instancia podría decidir en la sentencia, en



la medida en que fuera necesario, si podían ser tomados en consideración. Estos documentos fueron transmitidos posteriormente a la Comisión, que presentó observaciones escritas sobre los mismos. El proyecto de constitución de un consorcio de mayoristas, los dos documentos presentados por VP, así como las observaciones relativas a los mismos de la Comisión, fueron incluidos en los autos comunes, sin perjuicio de que el Tribunal de Primera Instancia examinara su admisibilidad.

- 47 Por otra parte, la Comisión confirmó que las páginas 47 y 50 del escrito de contestación de FP al pliego de cargos que le había sido dirigido no habían sido dadas a conocer a VP y a SIV durante la fase administrativa del procedimiento y, por tanto, no podían utilizarse contra ellas.
- 48 En lo que respecta a las solicitudes de citación y audiencia de testigos, VP renunció a que el Sr. Borgonovo, empleado de Socover, prestara testimonio sobre el significado de las notas redactadas por él y que fueron invocadas en la Decisión como elementos de prueba contra VP. Se limitó a hacer referencia a una declaración escrita del Sr. Borgonovo, que aportó. VP renunció asimismo a su solicitud de que se ordenara la audiencia en calidad de testigo de un representante cualificado de Fiat, a fin de ser oído sobre el comportamiento de VP frente a Fiat.
- 49 La Comisión aportó la totalidad de las notas manuscritas del Sr. Benvenuti, empleado de FP, varios de cuyos extractos ya figuraban en el expediente. A continuación, FP se puso de acuerdo con la Comisión a fin de que el Tribunal de Primera Instancia y las demás partes pudieran examinar las páginas oportunas. Las partes se pusieron de acuerdo sobre la transcripción de dichas notas.
- 50 A instancias del Juez Ponente, la Comisión declaró que la frase que figura en el párrafo sexto del apartado 79 de la Decisión, «estas empresas se presentan en el mercado como una única entidad y no con su individualidad propia», constituía un elemento esencial de su postura, cuya fundamentación le correspondía probar, en cuanto a la aplicación del artículo 86 del Tratado.

- 51 Las partes dieron su conformidad a la posible acumulación, en su caso, de los tres asuntos a efectos de la fase oral del procedimiento.
- 52 Tras esta reunión, las partes aportaron documentos complementarios y presentaron sus observaciones sobre los proyectos de informe para la vista. A petición del Juez Ponente, la Comisión dio traslado de una lista presentada en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 14 de junio de 1991, en la que se indicaban los documentos que, en su opinión, contenían una referencia explícita o implícita a VP. El Juez Ponente confeccionó un informe para la vista definitivo para cada asunto y unos autos comunes con los documentos —incluidas, en su caso, las transcripciones y traducciones acordadas entre las partes— que, según acordaron las partes, servían de base para proceder a los informes orales. (Los documentos obrantes en los autos comunes se citarán en lo sucesivo con el signo seguido del número de la página.)
- 53 Mediante auto de 4 de junio de 1991, el Tribunal de Primera Instancia acordó la acumulación de los asuntos T-68/89, T-77/89 y T-78/89 a efectos de la fase oral del procedimiento.
- 54 En la vista celebrada del 12 al 15 de noviembre de 1991, se oyeron los informes orales de las partes, así como sus respuestas a las preguntas del Tribunal de Primera Instancia.
- 55 Durante la vista, el Tribunal de Primera Instancia instó a las partes a que presentaran sus observaciones sobre la acumulación, en su caso, de los asuntos T-68/89, T-77/89 y T-78/89 a efectos de la sentencia. Las partes no plantearon objeción alguna a tal acumulación.
- 56 Por haber conexión entre el objeto de los asuntos T-68/89, T-77/89 y T-78/89, procede acumularlos a efectos de la sentencia, conforme al artículo 50 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia.

### Pretensiones de las partes

- 57 La parte demandante SIV solicita al Tribunal de Primera Instancia que:
- 1) Anule la Decisión de la Comisión, de 7 de diciembre de 1988, relativa a un procedimiento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE (IV/31906-Vidrio plano), por inobservancia de las normas de procedimiento y, en cualquier caso, del principio general de contradicción y, concretamente, del derecho de defensa.
  - 2) Anule la Decisión de la Comisión por infracción y aplicación errónea del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, en relación con el artículo 2 del citado Tratado y con la disposición contenida en la letra f) del artículo 3.
  - 3) Subsidiariamente, anule la Decisión en lo que respecta a la supuesta infracción del artículo 86 del Tratado.
  - 4) Subsidiariamente, anule el artículo 4 de la parte dispositiva de la Decisión, relativo a las multas impuestas a SIV, por falta de motivación de los criterios aplicados para la determinación de su importe y/o habida cuenta de las consecuencias que el pago de estas multas podría acarrear.
  - 5) Con carácter subsidiario en segundo grado, modere equitativamente la cuantía de las multas impuestas a SIV.
- 58 En respuesta a la demandante SIV, la Comisión solicita al Tribunal de Primera Instancia que:
- 1) Desestime el recurso por infundado.
  - 2) Condene a la demandante al pago de las costas del procedimiento.

59 La parte demandante FP solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

- 1) Anule los artículos 1, 2 y 3 de la Decisión impugnada, en la medida en que se refieren a la demandante.
- 2) Anule el artículo 4 de la Decisión impugnada, en la medida en que impone una multa a la demandante; subsidiariamente, reduzca sustancialmente el importe de dicha multa.
- 3) Condene en costas a la demandada.

60 En respuesta a la demandante FP, la Comisión solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

- 1) Desestime el recurso por infundado.
- 2) Condene a la demandante al pago de las costas del procedimiento.

61 La parte demandante VP solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

- 1) Anule la Decisión de la Comisión, de 7 de diciembre de 1988, relativa a un procedimiento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE en el asunto IV/31.906-Vidrio plano, en la medida en que en ella se afirma que:

- a) VP participó, del 1 de junio de 1983 al 10 de abril de 1986, en acuerdos y prácticas concertadas sobre precios y condiciones de venta y en acuerdos y

prácticas concertadas dirigidas a orientar las políticas de compra y de venta de los mayoristas más importantes en el sector del vidrio plano no destinado al sector del automóvil;

- b) VP participó, del 11 de mayo de 1983 al 1 de diciembre de 1986, en acuerdos y prácticas concertadas sobre los precios aplicables al grupo Fiat en el sector del vidrio plano destinado al sector automóvil;
- c) VP participó, del 1 de enero de 1982 al 30 de junio de 1987, en acuerdos y prácticas concertadas relativos al reparto de cuotas de los suministros al grupo Fiat en el sector del vidrio plano destinado al sector del automóvil;
- d) VP participó, del 1 de enero de 1982 al 31 de diciembre de 1986, en acuerdos de intercambio de productos en el sector del vidrio plano con el fin de llegar a un reparto del mercado,

y, por estas razones, impone una multa a VP.

2) Condene en costas a la Comisión.

62 En respuesta a la demandante VP, la Comisión solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

1) Desestime el recurso por infundado.

2) Condene a la demandante al pago de las costas del procedimiento.

- 63 En todos los asuntos, la parte coadyuvante solicita al Tribunal de Primera Instancia que:
- 1) Anule el artículo 2 de la Decisión impugnada, así como el artículo 3 en la medida en que se refiere al artículo 2.
  - 2) Desestime el recurso por infundado en cuanto a todo lo demás, en la medida en que se refiere a la aplicación del artículo 85 del Tratado y al nivel de las multas impuestas.

### **Motivos invocados por SIV sobre el procedimiento y la motivación de la Decisión**

#### *A. Argumentos de SIV*

- 64 Antes de exponer los motivos que hacen referencia al fondo del asunto, SIV formula varias imputaciones que se refieren al respeto de las normas de procedimiento, en concreto, al respeto del principio de contradicción y, más en general, del derecho de defensa.
- 65 SIV critica el hecho de que la Comisión le haya concedido plazos muy breves para expresar su punto de vista, a pesar de que la actividad de la Comisión se prolongó durante un período muy largo de tiempo. A este respecto, invoca las sentencias de 7 de junio de 1983, *Musique Diffusion française/Comisión* (asuntos acumulados 100/80 a 103/80, Rec. p. 1825), y de 13 de febrero de 1979, *Hoffmann-La Roche/Comisión* (85/76, Rec. p. 461), en las cuales el Tribunal de Justicia subrayó la importancia para la defensa del derecho de dar a conocer adecuadamente su punto de vista sobre la veracidad y la pertinencia de los hechos y de las circunstancias alegadas, así como sobre los documentos en los que la Comisión se apoya para afirmar la existencia de una violación del Tratado.
- 66 Al señalar la influencia activa y determinante que Cobelli podría haber ejercido sobre el comportamiento de la Comisión, SIV alega que ésta mantuvo en secreto la documentación relativa a Cobelli. Por consiguiente, SIV solicita al Tribunal de Primera Instancia que inste a la Comisión a aportar durante el procedimiento to-

das las notas, la correspondencia, los documentos relativos a las relaciones entre Alfonso Cobelli y/o su empresa y sus Abogados con la Comisión, que hacen referencia al procedimiento seguido ante la Comisión.

- 67 Según SIV, la Comisión recabó información en Fiat sobre las relaciones comerciales existentes entre este grupo y los productores de vidrio, información que no dio a conocer ni a las partes interesadas ni a los miembros del Comité Consultivo. SIV solicita al Tribunal de Primera Instancia que ordene la presentación del acta relativa al dictamen emitido por el comité consultivo, así como todos los documentos y la correspondencia intercambiada entre dicho comité o sus miembros y la Comisión.
- 68 En cuanto a la motivación, SIV considera que la Decisión adolece de graves lagunas de razonamiento, por lo que se refiere a los fundamentos de Derecho en que se apoyan las pretensiones. Por ejemplo, la Comisión afirmó que los productores italianos de vidrio aplicaron a los mayoristas descuentos idénticos, tras haber seleccionado de manera concreta aquéllas de las (escasas) pruebas que podían corroborar tal tesis, sin haber examinado si ésta era razonable en general y objetiva. Esta tendencia a forzar el razonamiento en favor de algunas pretensiones no es sino el resultado de una aceptación pasiva de las tesis adoptadas y propuestas por terceros.
- 69 Finalmente, SIV alega que la Comisión ignoró prácticamente los argumentos expuestos y los documentos aportados por los tres productores interesados, reproduciendo en la Decisión el contenido esencial del pliego de cargos.
- 70 En su réplica, SIV recriminó además a la Comisión el hecho de ser a la vez juez y parte. A pesar de que el Tribunal de Justicia ya tuvo ocasión de desestimar tal motivo (sentencia de 29 de octubre de 1980, Van Landewyck/Comisión, «Fedetab», asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, Rec. p. 3125, y de 7 de junio de 1983, Musique Diffusion française, antes citada), la demandante solicitó a este Tribunal de Primera Instancia que revisara dicha jurisprudencia teniendo en cuenta el apartado 1 del artículo 6 del Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y el apartado 1 del artículo 14 del Pacto Internacional de las Naciones Unidas de Derechos Civiles y Políticos. Según SIV, los fundamentos en

los que se basó el Tribunal de Justicia ya no son suficientes; la reforma de todos los procedimientos nacionales, incluida la del funcionamiento de los Tribunales administrativos, que vino impuesta por la obligación de adaptar los sistemas internos a los principios consagrados por los convenios internacionales, debería necesariamente afectar también al sistema comunitario.

- 71 En cualquier caso, SIV considera que el desdoblamiento funcional que caracteriza la acción de la Comisión, la cual ejerce una facultad de investigación y de instrucción, que es asimismo una facultad de decisión, le impone la obligación aún más rigurosa de respetar el derecho de defensa (sentencia de 7 de junio de 1983, *Musique Diffusion française*, antes citada). En concreto, la Comisión no debería tener derecho a impedir a la defensa el examen de los documentos o de las informaciones que haya recabado.

#### B. Alegaciones de la Comisión

- 72 La Comisión señala, en primer lugar, que concedió a SIV un plazo de tres meses (desde el 6 de noviembre de 1987, fecha en la cual notificó a SIV el pliego de cargos, hasta el 2 de febrero de 1988, fecha en que SIV presentó su escrito de respuesta al pliego de cargos) para dar a conocer su punto de vista, lo que constituye un plazo más que suficiente para preparar observaciones completas en respuesta al pliego de cargos. Por otra parte, gran parte de la documentación obtenida procedía de la propia SIV o ya le resultaba conocida. Finalmente, la Comisión recuerda que, a petición de SIV, prorrogó el plazo de presentación del escrito de contestación.
- 73 La Comisión niega haber conferido a la denuncia del Sr. Cobelli una importancia desmesurada. Las investigaciones en las que se apoya la Decisión fueron efectuadas, en parte, antes de la denuncia y, en cualquier caso, independientemente de la presentación de ésta.
- 74 En cuanto a las comunicaciones entre Cobelli y/o sus Abogados con la Comisión, cuya presentación solicitó SIV, la Comisión considera que estos documentos son totalmente ajenos a la Decisión controvertida. Siempre que la Comisión ha tenido



en cuenta declaraciones y/o elementos de prueba aportados por Cobelli, incluso indirectamente, se refleja puntualmente esta circunstancia en la Decisión. Por las mismas razones, la Comisión niega haber «obtenido de Fiat» otras informaciones distintas de las que se mencionan en la Decisión.

- 75 La Comisión rechaza la afirmación según la cual no se tuvieron en cuenta las observaciones de los productores interesados. Afirma haberlas pesado y sopesado, confrontándolas con las pruebas aportadas en apoyo de las mismas, así como con los hechos que constituyen el origen de la Decisión impugnada.
- 76 Según la Comisión, toda la documentación relativa al procedimiento que desembocó en la Decisión impugnada se adjuntó al pliego de cargos y fue enviada a SIV. No se le impuso ningún límite en cuanto a su derecho a examinar los elementos de prueba en los que se basaba la Decisión.
- 77 En cuanto a la petición de SIV de que se ordene la presentación de los documentos relativos al comité consultivo, la Comisión considera que estos documentos no tienen ninguna conexión con el presente asunto.
- 78 Finalmente, la Comisión rechaza el argumento según el cual no ha aportado pruebas suficientes en apoyo de su Decisión.
- 79 En lo que respecta al motivo adicional expuesto por la parte demandante en su réplica, que se refiere a la supuesta violación del Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y del Pacto Internacional de las Naciones Unidas de Derechos Civiles y Políticos, la Comisión afirma que, a la luz de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia contenida en sus sentencias de 18 de octubre de 1989, Orkem/Comisión (374/87, Rec. p. 3283); de 17 de octubre de 1989, Dow

Chemical Iberica/Comisión (85/87, Rec. p. 3165); de 29 de octubre de 1980, Fedetab, antes citada, y de 7 de junio de 1983, Musique Diffusion française, antes citada, su comportamiento respecto a SIV a lo largo de todo el procedimiento se situó muy por encima del mínimo de garantía del derecho de defensa exigido por el Tribunal de Justicia.

- 80 En su recurso, SIV también invocó un motivo basado en el artículo 2 y en la letra f) del artículo 3 del Tratado CEE. SIV considera que, si hubiera que ajustarse a todos los principios contenidos en la Decisión, ello se traduciría, a nivel industrial y en el plano de los intercambios comerciales, en resultados objetivamente desastrosos y, en concreto, en una supresión radical de cualquier forma de competencia (a la vista de la magnitud de las inversiones necesarias y de su planificación a largo plazo), en un incentivo para crear un sistema productivo y comercial de base monopolística, en un estímulo para aumentar los precios en las diferentes fases de distribución y venta, y en una crisis de abastecimiento.
- 81 La Comisión niega estas afirmaciones por ser generales, contradictorias y confusas. En su opinión, la Decisión se basó en una serie de hechos irrefutables y de notas explicativas de los mismos cuyo valor probatorio no puede ser puesto en duda por las hipótesis de SIV sobre el funcionamiento del mercado.

### C. *Apreciación del Tribunal de Primera Instancia*

- 82 Este Tribunal de Primera Instancia recuerda que el párrafo primero del apartado 2 del artículo 48 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal, al igual que el párrafo primero del apartado 2 del artículo 42 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia, aplicable al procedimiento ante este último y, tras la remisión de los asuntos, *mutatis mutandis* al procedimiento ante el Tribunal de Primera Instancia, prohíbe que en el curso del proceso se invoquen motivos nuevos, a menos que se funden en razones de hecho y de derecho que hayan aparecido durante la fase escrita del procedimiento. En lo que respecta al motivo basado en la infracción del artículo 6 del Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y del artículo 14 del Pacto Internacional de las Naciones Unidas de Derechos Civiles y Políticos, procede destacar que la demandante lo invocó por primera vez en la fase de réplica y que no se funda en razones de hecho ni de derecho que hayan aparecido durante la fase escrita del procedimiento; por tanto, este motivo no puede acogerse.

- 83 Por otra parte, este Tribunal de Primera Instancia hace constar que la demandante no explica en modo alguno por qué, en su opinión, la Comisión efectivamente violó el principio de contradicción y el derecho de defensa. Por consiguiente, los motivos basados en la violación del principio de contradicción y del derecho de defensa no pueden acogerse como motivos de anulación de la Decisión en su integridad. En la medida en que estos motivos no hayan sido aún tenidos en cuenta y en que se refieran a algunos aspectos concretos de la Decisión, serán tratados al examinar dichos aspectos en cuanto al fondo.
- 84 En cuanto al motivo basado en el artículo 2 y en la letra f) del artículo 3 del Tratado, este Tribunal de Primera Instancia considera que, al haber sido presentado en términos tan generales y no basarse en hechos concretos, carece de fundamento jurídico y no puede, por tanto, ser invocado como motivo de anulación de la Decisión.

### Fondo

- 85 En apoyo de sus pretensiones, la demandante SIV invoca los siguiente motivos:
- Infracción y aplicación errónea del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, en lo que respecta a la apreciación de la posible existencia de acuerdos o de prácticas concertadas entre los productores italianos de vidrio.
  - Infracción y aplicación errónea del apartado 1 del artículo 85 en lo que respecta a los requisitos para su aplicación.
  - Infracción y aplicación errónea del artículo 86 del Tratado.
  - Infracción y aplicación errónea del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, en lo que se refiere a las multas impuestas.

86 En apoyo de sus pretensiones, la demandante FP invoca los siguientes motivos:  
Sobre la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado:

— Sobre el mercado del vidrio no destinado al sector auto:

— Valoración inexacta de los hechos y falta de pruebas.

— Aplicación errónea del concepto de práctica concertada.

— Sobre el mercado del vidrio auto:

— Valoración inexacta de los hechos y falta de pruebas.

— Apreciación inexacta del contexto económico y jurídico.

— Sobre las cesiones de vidrio entre productores:

— Valoración inexacta de los hechos y falta de pruebas.

— Inexistencia de objeto y de efectos restrictivos de la competencia.

Sobre el artículo 86 del Tratado:

— Interpretación errónea del concepto de posición colectiva dominante.

- Valoración inexacta de los hechos.
- Aplicación acumulativa ilegal de los artículos 85 y 86.

Sobre las multas:

- Infracción del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17.

87 En apoyo de sus pretensiones, la demandante, VP invoca los siguientes motivos:

- Falta de pruebas fiables que puedan demostrar la participación de VP en una práctica colusoria ilícita.
- No haber buscado elementos de prueba en fuentes independientes.
- Valoración errónea del producto, del mercado y del comportamiento de VP sobre el mercado.

88 En resumen, los cargos articulados por las tres demandantes pueden reagruparse en tres motivos: la valoración del mercado (A), la determinación de los hechos y las pruebas (B) y la valoración jurídica (C). Según las demandantes, la Decisión no contiene ningún análisis económico del mercado y esta omisión vicia la Decisión en su integridad. En cuanto a las pruebas, las demandantes sostienen que las pruebas invocadas consisten, en su mayoría, en una selección muy parcial de citas que

debieran haber sido interpretadas en el contexto, tanto del documento del que han sido extraídas como de las realidades del mercado. Por consiguiente, la valoración jurídica de los hechos supuestamente determinados está viciada, tanto en lo que respecta a la aplicación del artículo 85 como del artículo 86.

- 89 En cuanto al segundo motivo —la determinación de los hechos y las pruebas— procede resaltar, desde este momento, un elemento que sólo se desveló en el momento en que, como se ha expuesto anteriormente (apartado 41), se solicitó a la Comisión que aportara a los autos la versión original en su poder de las pruebas documentales en las que se basó para adoptar su Decisión.
- 90 Conforme a la letra b) del apartado 1 del artículo 14 del Reglamento n° 17, la Comisión únicamente está autorizada durante las visitas de inspección que realiza a las empresas a hacer copias o extractos de los libros y documentos profesionales. En el presente asunto, gran número de documentos a los cuales la Comisión hace referencia en sus pliegos de cargos, y de los cuales dio traslado en forma de fotocopia a las empresas, son notas manuscritas, a veces casi ilegibles, en lengua italiana. En algunos casos, parecía por la forma del documento dado a conocer a las empresas por la Comisión que sólo se trataba de una parte del documento original. Otros documentos eran memorandos internos de las empresas o de sus filiales. También aquí parecía tratarse en algunos casos, por la forma del documento, de una parte del original. En otros casos, no resultaba evidente dicho carácter de extracto del documento dado a conocer.
- 91 De las diligencias de prueba llevadas a cabo por este Tribunal de Primera Instancia se desprende que, durante la preparación de los documentos probatorios por parte de los servicios de la Comisión, con el fin de darlos a conocer a las empresas, se borraron u omitieron deliberadamente algunos pasajes pertinentes, sin que ello se debiera al respeto de los secretos comerciales. En concreto, se está haciendo referencia al hecho de que, en una nota manuscrita de SIV de fecha 30 de enero de 1985 (374), se borraran sin dejar rastro alguno nueve palabras.

- 92 En la Decisión se hace referencia a esta nota de 30 de enero de 1985 en cuatro ocasiones puesto que, por una parte, se esgrimía como prueba de «la existencia de acuerdos entre los tres productores sobre las tarifas y las condiciones de venta» en el sector no automovilístico (apartado 62 de los fundamentos de Derecho, que reproduce los apartados 27 y 32 de la parte relativa a los hechos) y, por otra parte, como prueba de las discusiones «[...] sobre el modo de hacer aceptar los aumentos de precios al grupo Fiat» (apartado 47 de la parte relativa a los hechos). En el párrafo segundo del apartado 24, la Decisión afirma expresamente que este documento fue dado a conocer a las empresas con el pliego de cargos y se cita en el apartado 23 (página 17) del citado pliego de cargos. El pasaje correspondiente está redactado en el original del siguiente modo:

«— Problema Fiat

— Scaroni (FP) pensa di non potersi battere per fermare PPG

— aumento fori e staffette come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi.»

[«Problema Fiat: Scaroni (de FP) considera que no puede batirse para detener a PPG [VP]; aumento de boquetes y caballeros [mecanismo para subir los cristales laterales] como caballo de Troya en Fiat para aumento de precios.»]

En la fotocopia adjunta al pliego de cargos, las palabras «Scaroni pensa di non potersi battere per fermare PPG» («Scaroni considera que no puede batirse para detener a PPG») habían sido borradas. En el propio pliego de cargos, el pasaje se cita del siguiente modo: «Problema Fiat — aumento fori e staffette come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi», sin indicación alguna de la omisión de ciertas palabras.

- 93 Este Tribunal de Primera Instancia considera evidente e incuestionable que el contenido de la nota se ha visto totalmente modificado por la omisión de las nueve palabras de que se trata. Con estas nueve palabras, la nota podría considerarse como prueba de una lucha de competidores entre SIV y FP, por una parte, y VP,

por otra. Durante la vista, la Comisión intentó en vano aportar una explicación objetivamente justificada de la supresión de estas palabras.

- 94 Este Tribunal de Primera Instancia debe hacer constar que no se trata de un único caso de utilización de tal procedimiento, del que se citarán más adelante otros ejemplos (véanse, en concreto, los apartados 214, 215, 224, 236 y 246 siguientes). Por otra parte, este Tribunal señala que la nota de SIV de 30 de enero de 1985, antes citada, y otra nota de SIV, de 24 de junio de 1985 (715), figuran en la lista entregada al Tribunal de Primera Instancia por la Comisión de los documentos que hacen referencia explícita o implícitamente a VP, como documentos que hacen referencia implícita a VP, mientras que de la versión íntegra de estas notas se desprende que hacen mención explícita de VP. Esta circunstancia parece indicar que todos los servicios de la Comisión no disponían de la versión íntegra de estos documentos.
- 95 En estas circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia considera que le corresponde, en lo relativo a la apreciación del segundo motivo invocado por las demandantes, sopesar minuciosamente la naturaleza y el alcance de las pruebas aportadas por la Comisión en la Decisión. No obstante, habida cuenta, por una parte, de que la naturaleza y el alcance de las pruebas están íntimamente ligados al análisis realizado en la Decisión sobre la naturaleza y el funcionamiento del mercado de referencia, así como, por otra parte, del hecho de que las partes concentraron esencialmente sus argumentos en el análisis de dicho mercado, será necesario examinar, en primer lugar, a la vista de estos argumentos, la valoración del mercado realizada en la Decisión. A continuación, se analizarán las pruebas aportadas y la determinación de los hechos que conforme a ellas se efectúa en la Decisión. Finalmente, se examinará la valoración jurídica realizada con respecto a los artículos 85 y 86 del Tratado.

### A. *Valoración del mercado*

#### 1. Acto atacado

- 96 Esta parte de la Decisión (apartados 2 a 17) se articula bajo tres epígrafes: el producto, la oferta y la demanda. No obstante, hay que señalar, de entrada, que la Comisión, durante la vista, afirmó que, por ser claras y explícitas las pruebas escritas de las prácticas colusorias entre los tres productores, era totalmente superflua



cualquier tipo de investigación sobre la estructura del mercado. Esta parte de la Decisión debía considerarse más bien descriptiva que analítica.

a) El producto

- 97 La parte esencial de la descripción del producto realizada en los apartados 2 a 5 de la Decisión ha sido reproducida en los apartados 1 a 3 anteriores. La Decisión afirma que el mercado italiano «representa, de hecho, +/- el 20 % del mercado europeo del automóvil y más o menos el mismo porcentaje del mercado europeo no automovilístico» (apartado 6). La evolución del mercado italiano del vidrio plano se expone en los cuadros que figuran en el Anexo I de la Decisión.

b) La oferta

- 98 La Decisión afirma que los tres productores «han abastecido, como media, [...] el 79 % de la demanda italiana de vidrio no destinado al automóvil y el 95 % de la demanda italiana de vidrio automóvil» (apartado 7 y Anexo II). A continuación (en los apartados 8 a 10) figura una descripción de los tres productores.
- 99 FP es una filial de SG, que posee en Italia, a través de FP o de otras sociedades del grupo, varias sociedades, entre ellas Luigi Fontana SpA, que es el mayorista transformador más importante del mercado italiano. FP posee un «float» en Pisa y un «float» en común con SIV en San Salvo, este último explotado por Flovetto, filial de SG. FP es el único productor de vidrio colado en Italia (apartado 8).
- 100 SIV, controlada por el holding estatal EFIM, posee dos «floats» en San Salvo, uno explotado por Flovetto. SIV posee además una sociedad en Italia y otra en España que producen vidrio para automóviles, otra sociedad en San Salvo que produce vidrios reflectantes y dos sociedades de comercialización de vidrio en Frankfurt y París, respectivamente. En 1986, SIV asumió el control de Veneziana Vetro y de Splintex SpA y cedió a Glaverbel el control de la sociedad Ilved (apartado 9).

- 101 VP, filial de PPG, posee dos «floats» en Salerno y Cuneo, respectivamente, y controla la sociedad Pennitalia Securglass que produce vidrio para automóviles. En 1982, PPG adquirió Boussois, sociedad «de gran tradición en el sector vítreo y con una posición sólida en el mercado francés del vidrio para el automóvil y para otros usos» (apartado 10).
- 102 En el apartado 11 figuran dos cuadros que muestran, respectivamente, las cuotas de mercado (en concreto, el mercado italiano) de las tres sociedades, basándose en los datos que figuran en el Anexo II, y sus cuotas del mercado europeo. El mercado del vidrio plano europeo está dominado por un oligopolio estricto que comprende a SG, SIV, PPG, Pilkington, Glaverbel (del grupo Asahi) y Guardian. Se trata de grupos integrados en la fase anterior y posterior (apartado 12).
- 103 Sobre la capacidad de este mercado, la Decisión se apoya en las previsiones formuladas por la Agrupación europea de productores de vidrio plano (en lo sucesivo, «GEPVP») en el mes de junio de 1986 (para la Comunidad de los Diez, válidas hasta 1996) y en el mes de junio de 1987 (para la Comunidad de los Doce, válidas hasta 1989). La producción comunitaria sirvió ampliamente para satisfacer la demanda desde 1980 hasta 1987, siendo siempre las exportaciones hacia terceros países superiores a las importaciones procedentes de ellos. Además, la demanda comunitaria de vidrio no debería incrementarse, en las hipótesis más optimistas, más que entre un 1 y un 3 % anual. GEPVP previó, pues, que la situación de exceso de capacidad productiva, elevada a principios de los años ochenta, persistiría, aunque atenuada, en los años venideros.
- 104 Según los datos facilitados por FP, la inversión media para un «float» de 150.000 toneladas por año representa alrededor de 70,5 a 86 millones de ECU en una ubicación ya existente y el doble de estas cifras en una ubicación nueva. En estas circunstancias, habría que descartar la entrada de otros productores en el mercado en un futuro inmediato y previsible (apartado 12).

105 En el mercado automóvil, la actividad de transformación requiere líneas de producción diferentes para cada técnica, puesto que cada línea se concibe especialmente en función de las formas y de las especificaciones técnicas determinadas por la demanda. De ello se deriva una rápida obsolescencia técnica que se produce al cabo de siete a ocho años, en función de la evolución técnica de la construcción automovilística. Según FP, el coste de una línea de transformación para la fabricación de complementos para 650.000 automóviles por año puede rondar los 40 millones de ECU. De ello se desprende que «pocas empresas pueden asumir los costes y riesgos que implica la transformación del vidrio para el sector del automóvil» (apartado 13).

### c) La demanda

106 La clientela de los productores de vidrio plano, no incluidos en el sector del automóvil, está constituida por mayoristas y por transformadores. Alrededor del 40 % de la demanda pasa directamente de los transformadores a los productores; el restante 60 % pasa de los mayoristas a los productores. Los mayoristas transforman por sí mismos al menos la mitad del vidrio comprado, vendiendo el resto, en menor cantidad, a pequeños transformadores y, en gran cantidad, directamente a los usuarios finales (párrafo primero del apartado 14). Los transformadores se encuentran a menudo en competencia con los productores de vidrio plano que ejercen una actividad de transformación. A veces, estos industriales dependen de la transferencia de tecnología por parte de los productores de vidrio y fabrican, por consiguiente, los productos transformados con licencia concedida por sus proveedores (párrafo segundo del apartado 14).

107 La clientela de los productores de vidrio para automóvil está constituida por los fabricantes de automóviles. La Decisión describe las dos fases de evolución de un producto: la fase de prototipo, en la que sólo participan uno o dos productores, y la de comercialización, en la que el constructor se dirige a un mayor número de productores (apartado 15).

108 La Decisión afirma (apartado 16) que el mercado del vidrio no destinado al sector automovilístico «ha estado caracterizado en los años 1979 a 1983 por una caída de la demanda en correlación con la fase de recesión de la economía europea. Los años que siguen a 1984 se caracterizan por un incremento de la demanda, que ha permitido a los productores, sobre todo a partir del segundo semestre de 1985,

realizar aumentos considerables de precios. Tal y como se ha dicho en el punto 12, la demanda de vidrio, según lo previsto por los profesionales del sector, debería aumentar en el próximo decenio entre un 1 y un 3 % anual»

- 109 El mercado del vidrio para automóviles «está íntimamente ligado a la evolución de la producción de vehículos que ha conocido en Europa y en Italia, después de la segunda crisis petrolífera, una fase de recesión que duró hasta el año 1984. Sólo a partir de 1985 se ha comprobado un cierto aumento de la producción, que se ha intensificado en 1986 y en 1987. Según las previsiones, el aumento de la demanda de vidrio para automóvil en el próximo decenio debería ser inferior a la del vidrio no destinado al sector automovilístico» (apartado 17).

## 2. Alegaciones de las demandantes

- 110 A todo lo largo del procedimiento, tanto ante la Comisión como ante el Tribunal de Primera Instancia, las demandantes han insistido en el hecho de que la ausencia de un análisis económico del mercado vicia la Decisión en su integridad. Durante la vista, hicieron una presentación común de su análisis del mercado. Es necesario reproducir lo esencial de esta exposición, añadiendo algunos otros elementos de los puntos de vista individuales.

### a) Argumento básico

- 111 Las demandantes alegan que, a pesar de la presentación realizada en la Decisión de los dos mercados del vidrio, no automovilístico y automovilístico, ésta no extrae las consecuencias que de ello se derivan, al analizar los comportamientos de las partes y los fenómenos económicos examinados. La Comisión tiene la obligación de tener en cuenta todas las circunstancias, incluidas las características particulares del mercado de referencia, que conforman el contexto económico y jurídico en el cual se sitúan las prácticas colusorias o las prácticas imputadas (sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie/Comisión, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, Rec. p. 1663). En cuanto a las prácticas concertadas cuya existencia se niega formalmente, el análisis del mercado habría debido servir no sólo para acreditar que el comportamiento de las empresas tenía un efecto restrictivo de la competencia, sino también, y ante todo, para demostrar que el comportamiento de las empresas sólo podía explicarse por la existencia de una concertación prohibida y no por el simple juego del mercado. Por tanto, el análisis del mercado era doblemente indispensable.

ble: por una parte, a falta de pruebas escritas, para probar la posible existencia de las prácticas concertadas invocadas y, por otra, para demostrar los efectos restrictivos de las mismas.

#### b) Argumentos sobre el producto

- 112 Admitiendo que el vidrio plano se divide en tres tipos —el vidrio estirado (o vidrio para ventanas), el vidrio colado (en italiano «greggi») y el cristal (antaño producido por colada continua y en la actualidad casi exclusivamente mediante el procedimiento «float») — las partes demandantes llaman la atención sobre el hecho de que los porcentajes del mercado italiano que representan serían, respectivamente, de 0,5 %, 4,5 % y 95 % (datos Assovetro, 227). En la medida en que la Decisión se refiere al vidrio plano en general, afecta casi exclusivamente, por tanto, a los comportamientos relativos al vidrio «float».
- 113 El vidrio colado se aparta totalmente de los otros dos tipos de vidrio plano, tanto en sus características (translúcido, pero no transparente) como en sus usos. Destinado únicamente a determinadas aplicaciones para la construcción y la decoración, este producto se haya en declive (188). La fabricación de este tipo de vidrio de muy escaso valor añadido ya no resulta rentable a causa de las importaciones masivas y a bajo precio procedentes de los países del este de Europa y de Turquía (188, 235). En Italia, únicamente FP dispone aún, desde 1983, de una línea de producción de vidrio colado (229, 235). La Comisión ignoró la distinción entre el vidrio colado y el vidrio «float» destinado a la construcción y utilizó documentos relativos al vidrio colado para atacar comportamientos de FP y SIV relativos al vidrio «float».
- 114 En lo que respecta al vidrio «float» de base, éste se ha convertido en un producto homogéneo y genérico. Todos los productores emplean la misma tecnología para la construcción de «floats»; las técnicas de producción de vidrio «float» son más o menos idénticas en toda Europa, e incluso en el mundo; las normas y criterios de calidad, la organización del trabajo, el nivel de cualificación son sensiblemente equivalentes en todas las fábricas europeas. De ello se desprende que, en la fase de los productos de base es extremadamente difícil para los usuarios distinguir los productos de los diferentes productores. En realidad, el vidrio plano de base se ha convertido en una verdadera materia prima, un «commodity» como el oro o el

aluminio. Por esta razón, el precio del vidrio es más o menos el mismo en la totalidad de los países que cuentan con los productores de vidrio más importantes. Las variaciones de precios, cuando existen, se hallan en función de costes adicionales como los costes de transporte. Esta afirmación es un elemento capital para la comprensión de la organización del mercado, así como para la valoración exacta de algunas prácticas y comportamientos de las empresas.

- 115 El vidrio «float» se fabrica en una gran variedad de colores y espesores. Aparte del vidrio claro, existen en el mercado europeo, en el sector no automovilístico, seis colores y, en el sector automóvil, cuatro colores. La producción de vidrio coloreado es más difícil y más costosa que la producción de vidrio claro, a causa de los ingredientes minerales y químicos adicionales. Por otra parte, existen quince espesores diferentes, de 2 mm a más de 20 mm.
- 116 La propia Comisión, en la Decisión de 1981, reconoció la homogeneidad del producto [número 1 de la letra a) del apartado 3 de la Sección A de la Segunda Parte, página 39], mientras que en la presente Decisión se negó, u olvidó, tenerla en cuenta como explicación de algunos de los fenómenos del mercado que examina.
- 117 La industria del vidrio plano abarca diversas actividades y oficios, entre los que se incluyen, fundamentalmente, la producción de vidrio de base (ya examinada anteriormente), la transformación y la fabricación de productos especiales.
- 118 La Decisión no tuvo en cuenta la importancia de la actividad de transformación. Casi un 78 % de la producción total se transforma (vidrio aislante, laminado, construcción y reflectante, vidrios de seguridad para la construcción, vidrio para electrodomésticos, plateado); los procedimientos de transformación incluyen el laminado, templado, reforzado, vidrio doble, vidrio aislante, vidrio en hojas, etc. En Italia, la mayor parte de esta actividad es ejercida por empresas independientes, consagrándose algunos transformadores a esta actividad exclusivamente, mientras que otros ejercen una actividad mixta de mayorista, comerciante y transformador.

Los que ejercen únicamente la actividad de transformador tienen su propia dinámica, con prioridades diferentes de las de los mayoristas, debido a que son menos sensibles a las fluctuaciones de precios y no realizan compras especulativas, puesto que su rentabilidad procede del valor añadido de la transformación y no simplemente de la compra y de la reventa de los productos.

- 119 En efecto, los comportamientos imputados en la Decisión (identidad de tarifas y descuentos, simultaneidad de las fechas de emisión, clasificación de mayoristas, reuniones, etc.) se refieren exclusivamente a los productos «float» de base distribuidos por el canal de los mayoristas. Tal comportamiento sólo afecta al 30 % del consumo total de vidrio plano en Italia y no al 76 u 80 % como pretende la Decisión, lo que falsea la valoración de sus efectos y su gravedad.
- 120 Los productos especiales, que también se ignoran en la Decisión, son productos de alta tecnología que responden a prestaciones y/o estándares específicamente elevados (por ejemplo, vidrios reflectantes, vidrios laminados, vidrios de baja emisividad, plateado). Estos productos están muy diferenciados en función de los productores, que libran una verdadera batalla tecnológica para desarrollar continuamente nuevos productos, que resultan estratégicos para su posición en el mercado. Estos productos altamente competitivos representan más de un tercio del volumen de negocios de las empresas acusadas. Por otra parte, son un instrumento de competencia para los demás productos, en la medida en que permiten a cada productor reforzar su imagen de marca, penetrar en nuevos mercados e incrementar de este modo su presencia en el mercado del vidrio plano de base y del vidrio transformado. Los productos especiales constituyen, además, el origen de la revitalización del sector no automovilístico.
- 121 Los mercados automovilístico y no automovilístico se organizan y funcionan de manera completamente distinta, puesto que el mercado no automovilístico se abastece fundamentalmente a través de los mayoristas y transformadores, a los cuales los productores venden sus productos, bien en estado bruto, bien transformados en líneas de transformación, mientras que el mercado automóvil es exclusivamente el del vidrio transformado según las especificaciones de los fabricantes de automóviles y suministrado directamente por los productores a éstos. La ausencia de intermediarios en el mercado automóvil se explica por la importancia y la complejidad de la actividad de transformación de este mercado, su importante coste, la exigen-

cia de relaciones estrechas y continuadas con los fabricantes de automóviles para el desarrollo y la puesta a punto de los modelos, el principio del «just in time» (entrega en la cadena de montaje sin almacenamiento por parte del fabricante de automóviles).

- 122 Si la Comisión ha reconocido la distinción entre estos dos mercados en el ámbito del artículo 85, se negó a tenerla en cuenta en la aplicación del artículo 86. Sin ofrecer la más mínima explicación, afirmó que el mercado que había de tenerse en cuenta era el del vidrio plano en general.
- 123 Sobre las características de la producción industrial de vidrio «float», los demandantes señalan que los hornos «float» son instalaciones de producción muy pesadas y poco flexibles. Para ser rentables deberían disponer de capacidades elevadas (del orden de 500 toneladas/día) y ser utilizados al máximo (24h/24) y racionalmente. La construcción de un «float» constituye una decisión muy importante de inversión (alrededor de 100 millones de ECU), de manera que la industria no puede adaptarse ni rápida ni flexiblemente a las fluctuaciones de la demanda. Una vez instalado, el «float» debe funcionar de manera continua, lo que provoca necesariamente un aumento de la producción y de los riesgos de exceso de capacidad.
- 124 Los «floats» carecen también de flexibilidad en términos de operación, en el sentido de que un horno «float» sólo puede producir un único color y un único espesor a la vez. Cada paso de un color a otro necesita tiempo (más o menos 14 días) y ocasiona una pérdida de producción importante (7.000 toneladas de producto apto para la venta en un horno de 500 toneladas/día). La duración de las campañas de producción debe necesariamente ser larga y responder a necesidades elevadas, para que sea económicamente útil, mientras que la variedad de productos que el mercado requiere es muy grande. Además, a causa de su volumen, no es rentable almacenar el vidrio plano ni en gran cantidad ni durante largos períodos.
- 125 Finalmente, las reparaciones y mantenimiento, periódicamente indispensables, deben efectuarse en frío y provocan paradas de producción tras cinco o seis años. Es necesario parar los «floats» durante varios meses para efectuar estas reparaciones y



mantenimiento, así como para incorporar las mejoras tecnológicas y llevar a cabo posibles aumentos de capacidad.

- 126 Todos estos factores contribuyen a la extrema dificultad de adaptar la oferta a la demanda y a la imposibilidad, tanto técnica como económica, de que cada productor disponga, en todo momento, de la totalidad de la gama de productos. Estos imperativos técnicos y económicos que obligan a conciliar la utilización más racional de las capacidades con la necesidad de seguir presente en el mercado, explican por qué los productores poseen un interés objetivo, según las circunstancias, en comprar o vender a sus competidores.
- 127 Si bien es cierto que «pocas empresas pueden asumir los costes y riesgos que implica la transformación del vidrio para el sector del automóvil» (apartado 13), las demandantes señalan que ello se debe a las consideraciones expuestas en el apartado 121 anterior.

#### c) Argumentos sobre la oferta

- 128 La capacidad total de la producción europea (apta para ser vendida) en 1989 se estima en cerca de 5.100.000 toneladas, según las demandantes, mientras que era de 4.444.000 toneladas en 1986 y 4.176.000 toneladas en 1982 (fuente: GEPVP 175). La producción italiana de «float» fue, en 1985, de 700.000 toneladas y, en 1986, de 673.000 toneladas, producidas en cinco «floats», uno de los cuales pertenecía a FP, otro a SIV, uno a FP y SIV en común y dos a VP (fuente: Assovetro Istat, 187). A finales de 1987, SIV puso en funcionamiento un nuevo «float» en Porto Marghera (Veneziana Vetro).
- 129 En el mercado europeo del vidrio plano, el Reino Unido incluido, Italia es el tercer mercado por orden de importancia —o el cuarto (según el año)— siendo su cuota de consumo total de vidrio plano en Europa en 1986 de 14,1 % y no habiendo sido nunca superior a 16,3 % anteriormente (189).

130 Según la Decisión, los tres productores italianos poseen un 79 % del mercado del vidrio no destinado al automóvil en Italia. Las demandantes sostienen que su cuota de mercado del vidrio no automovilístico durante el período considerado sólo alcanza, en su nivel más alto, el 63,7 % en 1986, cuando SIV asumió el control de Vetrocoké. Como media, su cuota de mercado fue del orden de 56,2 % entre 1982 y 1986. Ello se explica por el hecho de que, según la Comisión, las importaciones procedentes de Francia no podían considerarse como importaciones independientes, si el vendedor era una sociedad vinculada a un productor italiano. Esta postura no ha sido justificada. Boussois, sociedad hermana de VP, tuvo un accionista exterior que poseía un 30 % del capital y que obligaba a la sociedad a actuar de la manera más conveniente para sus propios intereses, independientemente de la propia VP, un 20 % de la cual se hallaba en manos de accionistas independientes y, por tanto, tampoco se hallaba enteramente controlada por PPG. Las importaciones en Italia procedentes de Boussois eran importaciones independientes (sentencia del Tribunal de Justicia de 22 de octubre de 1986, Metro/Comisión, 75/84, Rec. p. 3021). En cualquier caso, las importaciones en 1986 se elevaron a cerca de un tercio del mercado italiano del vidrio plano no destinado al automóvil. Si bien la estructura del mercado se modificó ligeramente después de que PPG asumiera el control de Boussois en 1982, no es menos cierto que las importaciones corrientes, incluso a partir de sociedades hermanas, demuestran que las importaciones son económicamente rentables. Las exportaciones constituyen asimismo flujos no despreciables (30 %).

131 En estas circunstancias, la Decisión se equivoca al afirmar que Italia es el mercado geográfico apropiado, debido a que las empresas sólo podían destinar, más allá de las fronteras, las cantidades producidas con costes marginales. Esta afirmación no queda corroborada por ningún elemento de los autos. En su Decisión de 1981, así como en su Decisión 84/388/CEE, de 23 de julio de 1984, relativa a acuerdos y prácticas concertadas en el sector del vidrio plano en los países del Benelux (DO L 212, p. 13; en lo sucesivo, «Decisión de 1984»), la Comisión señaló la importancia del comercio intracomunitario. Así, en su Decisión de 1981 (apartado 6, página 35), se afirmó, por una parte, que las cuotas de mercado de los productores italianos para el conjunto del vidrio plano en Italia eran, respectivamente, de 20 % para FP, 14 % para SIV, 14 % para VP, 3 % para Fabbrica Sciarra, y 3 % para Vetro Coke, consistiendo el resto del mercado, es decir, un 46 %, en importaciones; y, por otra parte, que SIV y VP habían vendido en los demás mercados de la CEE, en los años 1976 y 1977, alrededor de un 55 % de sus respectivas producciones.

- 132 Si bien es cierto, como la Decisión pone de manifiesto, que el sector del vidrio plano conoció, a principios de los años ochenta, un período de crisis difícil, caracterizado por excesos de capacidad importantes, costes de producción en continuo crecimiento, crisis de los sectores de la construcción y del automóvil y un alza del coste de la energía, ocasionando graves pérdidas a los productores, estos mismos productores adoptaron, no obstante, las medidas de reestructuración necesarias (cierre de instalaciones no rentables u obsoletas, reducción de efectivos, recapitalizaciones, nuevas inversiones en instalaciones más competitivas, investigación y desarrollo de productos especiales, etc.). La industria del vidrio plano, a diferencia de las demás industrias pesadas de la Comunidad (la siderurgia, por ejemplo), pudo remontar esta crisis sin demasiada intervención, ni medidas sectoriales específicas por parte de las autoridades nacionales o comunitarias. Por tanto, se trataba, en el período 1982-1986, que constituye el objeto de la Decisión impugnada, de una industria dinámica que, lejos de haber intentado atravesar la crisis recurriendo a repartos del mercado y otros acuerdos prohibidos, se comportó de manera positiva adoptando medidas económicas sanas.
- 133 La Comisión afirma equivocadamente que el mercado está estancado, siempre en situación de exceso de capacidad y sin posibilidad de entrada para nuevos productores. Por el contrario, el mercado conoció —y siempre conocerá— cambios frecuentes y profundos: la adquisición de Glaverbel por Asahi, la de Boussois por PPG, la de Flachglas por Pilkington; la instalación de Guardian en Luxemburgo en plena crisis; la puesta en marcha de nueve líneas nuevas a partir de 1981, que hicieron que la capacidad de producción pasara de 3,8 millones de toneladas en 1981 a más de 5,1 millones de toneladas en 1989, constituyen otros tantos progresos que demuestran la intensidad de la competencia reinante entre los productores, que luchan sin descanso a base de nuevas inversiones y de nuevos productos.
- 134 De hecho, a pesar del contexto general en Europa, caracterizado por una situación de exceso de capacidad, se produjo en el mercado italiano una escasez de oferta, que lo hacía particularmente interesante para los productores extranjeros. La corriente de las importaciones y exportaciones en Italia (253A) confirma esta situación.

135 Por otra parte, SIV y VP recuerdan que, durante el período considerado, la inflación en Italia era muy elevada y oscilaba entre un 12 y un 20 % según los años, de lo que se deduce que los aumentos de precio fueron más aparentes que reales y que los aumentos en paralelo no tenían necesariamente un carácter ilícito (215).

136 Otro elemento importante lo constituye el hecho de que el concepto de «productor» abarca, de hecho, diversos oficios: productor de vidrio plano de base, transformador de vidrio para la construcción, transformador de vidrio para el automóvil, fabricante de productos especiales. Si bien es cierto que todas estas actividades se refieren al vidrio plano, tienen relación con mercados diferentes, cada uno con su propia lógica. Por tanto, las cesiones de vidrio plano de base no influyen necesariamente en el mercado del vidrio transformado destinado al automóvil, el cual obedece a otras leyes.

137 Cada uno de los tres productores seguía su propia estrategia, poniendo el acento en los diversos oficios:

— FP, en un reparto de tareas en el seno del grupo Saint-Gobain, se concentraba en el mercado italiano y desplegó una importante actividad de transformación en el sector del vidrio no destinado al automóvil.

— SIV obtenía su ventaja competitiva concentrándose más bien en la transformación para el sector automóvil y dispersaba sus capacidades de transformación y sus ventas a través de Europa, exportando el 50 % de su capacidad en 1986, con una actividad más reducida, al menos en la época contemplada por la Decisión, como productor de vidrio de base.

— VP hacía hincapié en la producción de vidrio de base con un bajo tipo de integración de las actividades de transformación; en 1986 exportó un 40 % de sus productos.

- 138 Las tres empresas se diferencian también en su estructura, puesto que SIV no forma parte de un grupo multinacional, pero está controlada por el holding estatal italiano EFIM, socio público no industrial que no tiene los mismos objetivos, ni los mismos intereses, ni los mismos medios de actuación que los grupos privados.
- 139 Por otra parte, las cuotas de mercado respectivas de cada una de las empresas sufrieron importantes modificaciones: entre 1982 y 1986, en cuanto al vidrio no automovilístico, FP aumentó su cuota de mercado en un 22 %, mientras que las de SIV y VP disminuyeron un 8 % y un 12 %, respectivamente.

d) Argumentos sobre la demanda

- 140 En lo que respecta al sector no automovilístico, las partes señalan, por un lado, que los transformadores se hallan en una situación competitiva completamente distinta, a causa del valor añadido generado por su actividad de transformación, y, por otro, que la Comisión ha ignorado el comportamiento de los mayoristas.
- 141 En lo que respecta a los mayoristas, la demanda se halla fuertemente concentrada, puesto que los 20 mayoristas más importantes absorben más del 80 % de los productos distribuidos por este medio. Este sector conoció dificultades muy serias debidas a modos y principios de gestión superados y a una tesorería no adaptada a su actividad, que engendraba gastos financieros anormalmente elevados, así como a la competencia de productores que disponían de una actividad de distribución integrada. Para intentar hacer frente a estas dificultades, los mayoristas intentaron reagruparse en el seno de asociaciones. Desde mediados de los años setenta, las empresas más importantes especializadas en la venta al por mayor de vidrio plano en Italia crearon asociaciones cuyo objeto era imponer una política comercial común a todas, tanto en la fase de las compras como de la reventa. La Decisión de 1981 condenó estos acuerdos de asociación entre mayoristas, que tenían por objeto restringir la competencia entre ellos. Esta organización sumamente estructurada de mayoristas, con la doble finalidad de obtener mejores condiciones y restringir la competencia entre ellos, es una característica esencial del mercado del vidrio plano para la construcción en Italia.

142 Una atenta lectura de la denuncia de Cobelli demuestra claramente que de lo que esta empresa se quejaba era del hecho de que todos los mayoristas no gozaban de las mismas condiciones y que las condiciones más ventajosas de las que disfrutaban algunos condujeron a la quiebra y al cierre de numerosas empresas, entre ellas la de la denunciante. Ello se aproxima a las conclusiones del informe presentado por Battelle en la reunión de Tropea sobre la evolución de la distribución del vidrio plano en Italia, sin contar el sector automóvil (276), conclusiones que pusieron de manifiesto las dificultades del sector de la distribución del vidrio plano en Italia. Se trata, en este caso, de un cargo de una naturaleza totalmente distinta a las acusaciones de prácticas colusorias entre los productores con el fin de aplicar aumentos de precio. Por otra parte, hay que señalar que Cobelli afirma que es a partir de 1982 cuando la situación se hizo insostenible, es decir, justo después de la Decisión de septiembre de 1981 de la Comisión, que condenó los acuerdos de asociación entre mayoristas y el compromiso que éstos habían solicitado a los productores de otorgar descuentos diferenciales a los miembros de sus asociaciones, según listas de clientes. En realidad, la denunciante deplora una situación que se hizo insostenible por el hecho de que los productores ya no aceptaban plegarse a las peticiones de los mayoristas en el sentido de fijar, en común y para todos, los precios y condiciones.

143 En lo que respecta al mercado automóvil, las partes alegan que, a pesar de que en la Decisión se enuncian correctamente las principales características del mercado del vidrio destinado al automóvil, la Comisión no extrae las consecuencias que de ello se derivan. El fabricante de automóviles es, a la vez, el compositor de la música y el director de la orquesta, del cual dependen en gran medida los proveedores de vidrio destinado al automóvil. El mercado se halla totalmente determinado por la demanda. El único límite al poder del fabricante de automóviles, en lo que respecta a los proveedores de vidrio, reside en las posibilidades técnicas de fabricación y moldeado de piezas de vidrio del automóvil, aspectos sobre los cuales la tecnología del vidriero desempeña un papel. Pero, una vez definido el modelo, es el fabricante de automóviles el que decide enteramente la suerte de los suministros.

144 Las demandantes insisten en el hecho, reconocido por otra parte en la Decisión, de que las líneas de transformación sufren una rápida obsolescencia técnica y que deben ser mantenidas al máximo de su capacidad si se quieren amortizar. Por una parte, el productor intenta, por tanto, obtener los pedidos más importantes posibles

del fabricante de automóviles y, normalmente, no tiene interés en compartir con otros la cuota que le haya sido atribuida. Por otra parte, el productor debe anticipar las necesidades futuras de los fabricantes de automóviles, en lo que respecta a los modelos, las exigencias técnicas y los volúmenes probables, a fin de hallarse en situación de satisfacer la demanda cuando ésta se produzca. En efecto, es necesario contar un año entre el comienzo de la instalación de una nueva línea de transformación y su puesta en servicio efectiva. Dadas sus características especiales, una vez emplazada, la instalación de producción de vidrio destinado al automóvil es muy poco flexible y debe funcionar al máximo para ser rentable.

145 En lo que respecta al proceso de desarrollo de los modelos, resulta evidente que, si pudiera elegir, el «productor/realizador» del prototipo guardaría para sí la totalidad del mercado, logrando de este modo sustanciales economías de escala. No tiene ningún interés en compartir el mercado con los productores competidores. Pero ésta no es la política seguida por los fabricantes de automóviles y en los autos del procedimiento existen pruebas que hablan del peso de Fiat en las negociaciones contractuales (721 y ss.).

146 En cuanto al reparto de las fuentes de suministro y las «cuotas» atribuidas por un fabricante de automóviles, cuando éste se niega a depender de un solo proveedor, es necesario destacar que el número de proveedores se limita a dos o tres por modelo, consideración de orden práctico de donde procede el sistema de atribución de «cuotas». Estas cuota-partes se fijan en términos de porcentaje y no en piezas o cantidades. El volumen que representa esta cuota depende del éxito comercial del modelo de automóvil de que se trate. Todos los fabricantes de automóviles en Europa aplican este sistema y, en el presente caso, fue aplicado por Fiat. En estas circunstancias, el proveedor corre un riesgo en la medida en que, si las ventas de un modelo rebasan las previsiones, pueden existir dificultades para entregar, en volumen de piezas, el equivalente a su cuota-parte en porcentaje y, si no logra suministrar, conforme a la cuota, lo que Fiat le ha encargado, se arriesga a ser sancionado mediante una disminución de cuota en la negociación siguiente. Por el contrario, si el proveedor se da cuenta, a medida que se suceden los pedidos, de que no obtiene su cuota, puede presentar una reclamación ante la dirección central de compras de Fiat. Por tanto, negociación de cuotas y de precios van a la par: la atribución de una mayor cuota se obtiene mediante una concesión sobre los precios, de donde se desprende el interés del proveedor de verificar constantemente si su cuota-parte de suministro se respeta.

- 147 Los fabricantes de automóviles no se contentan con imponer a los vidrieros las características técnicas y las cantidades exigidas modelo por modelo, sino que determinan igualmente el ritmo de los suministros. Esta exigencia de suministro «just in time» significa que las entregas deben producirse en el momento deseado en las secuencias de fabricación de los vehículos y no, como parece haber entendido la Comisión, que el fabricante sólo puede contar con los productores locales.
- 148 VP añade, a la exposición común de las partes sobre el mercado, que la Comisión se equivoca en cuanto a la posición concreta que VP ocupa en el mercado no automovilístico, presentándola de manera inexacta. VP no efectúa por sí misma ninguna operación de transformación, ni transforma por medio de sociedades intermediarias emparentadas con ella. Por consiguiente, VP no se halla en situación de competir con ninguno de sus clientes, incluida la denunciante Cobelli. Adoptar una política consistente en forzar a ésta, así como a los demás clientes del sur de Italia, habría sido contrario al interés de VP. La denuncia de Cobelli no incluye ningún elemento de prueba creíble que acredite un comportamiento ilegal por parte de VP. En el mercado del vidrio no destinado al automóvil, VP cuenta con alrededor de tres veces más de clientes que sus competidores, de los cuales un 55 % aproximadamente son transformadores. Contabilizadas en términos de vidrio vendido, las ventas efectuadas por VP a transformadores progresaron regularmente de un 42,2 % del total de las ventas efectuadas por VP fuera del sector automovilístico en 1985 a un 53,3 % del total de dichas ventas efectuadas en 1988.
- 149 Además, si la Comisión no hubiera considerado a VP como parte, las cuotas de mercado en poder de SIV y FP conjuntamente, durante el período tomado en consideración, habrían variado, para el vidrio destinado al sector no automovilístico, entre un 21,2 % y un 36,1 %. Esta cuota de mercado reducida podría explicar el fundamento de la Decisión en lo que respecta a la acusación de «posición dominante colectiva». Según VP, es posible que una de las razones subyacentes del procedimiento que fue iniciado en su contra fuera servir de base para las verificaciones efectuadas por la Comisión conforme al artículo 86.
- 150 SIV señala que, en el mercado automóvil, su cuota de mercado se redujo de un 50,3 % a un 37,5 %. No le resultaba útil en modo alguno participar en las «prácti-



cas colusorias» con otros productores, puesto que habría sufrido una importante erosión de su cuota de mercado, en especial en sus relaciones con Fiat, empresa de la que había sido el principal proveedor (721 y ss.).

### 3. Los argumentos de la Comisión

- 151 La Comisión insiste en el hecho de que el mercado europeo del vidrio plano se caracterizó por un exceso de capacidad productiva durante todo el período al que se refiere la Decisión, período comprendido entre enero de 1982 y junio de 1987. El hecho de que, *a posteriori*, se compruebe que, conforme a las estadísticas elaboradas tras los hechos imputados, el exceso de capacidad fue inferior al previsto, no contradice esta afirmación. En cualquier caso, según las estadísticas más recientes —los datos GEPVP para el año 1988 (172, 173 y 174)—, todo el período contemplado en la Decisión se caracterizó por un exceso de capacidad de producción y esta circunstancia resta toda credibilidad a las afirmaciones según las cuales los aumentos de precios llevados a cabo durante este período, tanto en el sector no automovilístico como en el sector automóvil, se debieron a la coyuntura del mercado.
- 152 La Comisión rechaza la afirmación según la cual los tres productores únicamente poseían un 30 % del mercado italiano del vidrio no destinado al sector automovilístico. Los porcentajes del mercado del vidrio no automovilístico, tal y como figuran en el Anexo II de la Decisión, se sitúan alrededor del 73-79 % del mercado. Las posiciones de los tres productores italianos fueron paralizadas. No sólo la posición conjunta de los tres productores en el mercado italiano siguió siendo esencialmente la misma (apartado 11 de la Decisión), sino que también, desde el punto de vista individual, las cuotas de mercado de cada uno de los productores no variaron de manera sensible, a pesar de que SIV registrara un retroceso en algunos puntos en términos de porcentaje en el sector del vidrio destinado al automóvil.
- 153 La Comisión repite que las prácticas colusorias entre los productores se desprenden claramente de la documentación mencionada en la Decisión y son puntualmente confirmadas por la realidad. Aun cuando el mercado se hubiera hallado en una coyuntura de importante recuperación, con una oferta limitada y una fuerte demanda, el comportamiento de las empresas habría constituido una práctica colusoria prohibida.

- 154 En lo que respecta a las importaciones en Italia efectuadas por sociedades controladas por los productores (por ejemplo, Boussois), la Comisión considera que no sería lógico sustraerles cuotas de mercado en poder de los productores, puesto que ello supondría un grado de independencia que, en realidad, no existe entre los miembros de un mismo grupo. No puede considerarse que estas importaciones hayan podido competir con la propia producción de los tres fabricantes italianos. La Comisión señala que, contrariamente a lo que ocurría en la sentencia del Tribunal de Justicia de 22 de octubre de 1986, Metro/Comisión, antes citada, en la cual algunas empresas, controladas por un mismo grupo, comercializaban sobre nombres de marca distintos productos que presentaban características técnicas diferentes a precios diferentes, se trata aquí de un producto calificado por VP de producto primario, cuyo valor añadido es extremadamente débil (vidrio plano no transformado).
- 155 La Comisión alega que su análisis se concentra en el grado de competencia entre las importaciones procedentes de Boussois y Saint-Gobain (Francia), por una parte, y la producción de FP, SIV y VP, por otra. Aparte de estas importaciones, sólo quedaría una cifra relativamente modesta que, aun cuando representara importaciones efectuadas por los mayoristas competidores de FP, VP o SIV, ciertamente no tendría incidencia alguna en las conclusiones a las que la Comisión llegó en la Decisión.
- 156 En cuanto a la credibilidad y a la exactitud de la denuncia de Cobelli frente a los productores de vidrio, la Comisión señala que su Decisión se basa en investigaciones llevadas a cabo por ella misma y que, cada vez que se refiere a la denuncia, todas las conclusiones que se derivan de ella, así como todos los documentos pertinentes, son expresamente citados.
- 157 En cuanto a los argumentos expuestos por VP, ésta no puede afirmar, según la Comisión, que los documentos que se refieren a los «productores de vidrio» no le afectan. Es necesario tener en cuenta el número de documentos y la situación económica actual. El hecho de que VP no fuera un transformador de vidrio no automovilístico ciertamente podría haber dado lugar a que ésta otorgara un trato preferente a los mayoristas-transformadores, pero no a que sus intereses fueran fundamentalmente distintos de los de FP o SIV. La Comisión repite que nada contradice el hecho de que VP aumentó sus precios al mismo tiempo, o poco después, que SIV y FP.

## 4. Apreciación del Tribunal

158 El Tribunal de Primera Instancia señala, en primer lugar, que, en cierta medida, la Comisión aceptó el análisis del mercado realizado por las demandantes. En efecto, una gran parte de su exposición sobre la producción de vidrio plano fue extraída, tal cual, del escrito de respuesta de FP al pliego de cargos (sin que, en ningún caso, no obstante, se indique la fuente). Algunas de las cifras que figuran en el apartado 11 y en los Anexos I y II de la Decisión fueron igualmente extraídas de las informaciones aportadas por las demandantes. No obstante, la Comisión sólo utilizó una pequeña parte de estas informaciones, sin que la Decisión, ni los escritos presentados durante el presente procedimiento, faciliten explicación alguna de las razones por las cuales únicamente los pasajes seleccionados fueron considerados como dignos de crédito. Sólo en contadas ocasiones la Comisión se dedicó a rebatir en detalle las conclusiones extraídas por las partes demandantes de las informaciones que ellas mismas habían proporcionado. La propia Comisión afirmó, durante la vista, que las pruebas escritas de las prácticas colusorias existentes entre los tres productores eran tan claras y explícitas que hacían totalmente superfluo cualquier tipo de investigación sobre la estructura del mercado.

159 Este Tribunal de Primera Instancia no puede compartir el punto de vista de la Comisión, según el cual el análisis del mercado era superfluo. El Tribunal considera, por el contrario, que la definición adecuada del mercado de referencia es un requisito necesario y previo a cualquier valoración de un comportamiento supuestamente contrario a la competencia. Aun cuando la Comisión no esté obligada a discutir en sus Decisiones todos los argumentos expuestos por las empresas, este Tribunal considera que, ante argumentos de las demandantes tales como los que se han expuesto anteriormente, la Comisión debería haber procedido a un examen más profundo de las estructuras y del funcionamiento del mercado, a fin de demostrar las razones por las cuales las conclusiones extraídas por las demandantes carecían de fundamento. En efecto, este Tribunal de Primera Instancia se halla confrontado, por el lado de las demandantes, a una serie de argumentos detallados, basados en datos de los que la propia Comisión ha extraído algunos elementos en apoyo de su Decisión y, por el lado de la Comisión, a una defensa que consiste, en la mayoría de los casos, en una simple remisión a los términos de la Decisión.

160 En estas circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia considera que no le corresponde realizar su propio análisis del mercado, sino que debe limitarse a comprobar, en la medida de lo posible, el fundamento de las afirmaciones contenidas en la Decisión que resultan esenciales para la apreciación del asunto.

## a) Evolución del mercado italiano

- 161 Según la Decisión, el Anexo I muestra la evolución del mercado del vidrio plano en Italia. No obstante, procede destacar que los tres cuadros que figuran en el Anexo I están compuestos por cifras de distinta procedencia. Las cifras denominadas «Assovetro» e «Istat» han sido extraídas de cuadros aportados por SIV durante la fase administrativa del procedimiento (183-185, 187-188), mientras que las cifras que figuran en las primeras líneas de los cuadros 1 y 2, respectivamente, parecen haber sido extraídas de otros datos aportados por los tres productores. Esta mezcla de cifras procedentes de diversas fuentes ha tenido, al menos, dos consecuencias. Por una parte, la proporción de las importaciones con respecto al consumo en el mercado italiano se ha visto disminuida. Por otra parte, la relación importaciones/consumo de un año a otro y, por consiguiente, la representación de la evolución de esta relación (disminución o aumento) durante el período considerado no son las mismas que si las cifras utilizadas hubieran sido extraídas de la misma fuente.
- 162 A continuación, tras haber calculado el consumo aparente de vidrio transparente en Italia basándose en estas cifras, la Comisión dedujo del mismo las «importaciones de Francia» y las «importaciones de otros países realizadas por los tres productores». En una nota a pie de página, se indica que:

«Las importaciones procedentes de Francia han sido suprimidas porque en este país no hay más que dos productores, Saint-Gobain y Boussois, respectivamente, sociedad matriz de Fabbrica Pisana y sociedad filial de Vernante Pennitalia. Las importaciones que provienen de estas dos sociedades francesas se destinan, la mayoría de las veces, a los productores italianos. Cuando alguna de estas cantidades se vende directamente en el mercado italiano por una de estas sociedades francesas, no se las considera como ventas de empresas competidoras.»

De los autos se desprende que las cifras que representan las «importaciones de Francia» se sacaron de determinados datos aportados por SIV sobre las exportaciones totales de otros países hacia Italia (183, 185). Ahora bien, aunque la nota antes citada reconoce que las importaciones en Italia procedentes de Francia no siempre estaban destinadas a los productores italianos y aunque VP le proporcionó las cifras de ventas efectuadas en Italia por Boussois, independientemente de su sociedad hermana (213), la Comisión parece haber presumido, al confeccionar los cuadros que figuran en el Anexo I, que el conjunto de las importaciones en Italia

de todos los tipos de vidrio plano, procedentes de Francia, efectuadas por sociedades emparentadas con los tres productores italianos, estaban destinadas en un 100 % a estos últimos. La Comisión intenta justificar esta manera de proceder refiriéndose a la escasez de las importaciones procedentes de fuentes francesas distintas de las sociedades emparentadas con las demandantes. Este intento de justificación no encuentra fundamento alguno ni en la Decisión ni en los autos.

163 La Comisión afirmó, en respuesta a una pregunta formulada por este Tribunal de Primera Instancia, que las cifras «importaciones de otros países» se refieren exclusivamente a las importaciones a partir de otros Estados miembros de la Comunidad. Confirmó expresamente que estas cifras no tienen en cuenta las importaciones procedentes de países terceros. Ahora bien, de los autos se desprende que las importaciones en Italia procedentes de Turquía y de los países de la Europa del Este poseían a menudo gran importancia para el funcionamiento del mercado italiano del vidrio plano en general. Cuando se le pidió, en la vista, que precisara la fuente de las cifras «importaciones de otros países», la Comisión aludió a un documento que no figura en los autos comunes y del que, además, no parecen proceder estas cifras.

164 De este modo, la Comisión no ha podido explicar a este Tribunal las razones por las cuales consideró necesario proceder a una amalgama de estadísticas extraídas de diferentes fuentes. A primera vista, tal método parece sospechoso. En cualquier caso, por las razones que acaban de exponerse, este Tribunal considera que no es posible confiar en las afirmaciones basadas en el Anexo I de la Decisión.

165 Este Tribunal de Primera Instancia señala que tampoco ha podido reconstituir, a partir de los documentos que le indicó la Comisión, la prueba de la afirmación que figura en el apartado 6 de la Decisión, según la cual el mercado italiano representa alrededor de un 20 % del mercado europeo.

b) La capacidad de la oferta con respecto a la demanda

166 La Comisión señala, tanto en la Decisión como en sus escritos, la situación de estancamiento del mercado, que se caracterizaba por una situación de exceso de capacidad, durante todo el período al que la Decisión se refiere. No obstante, de

varios gráficos que figuran en los autos, y en concreto del gráfico 176, sobre el cual la Comisión llamó la atención de este Tribunal durante la vista, se desprende que la diferencia entre la «saleable capacity» (capacidad apta para ser vendida) y las «total sales» (ventas globales) disminuyó progresivamente desde 1981. El gráfico 178, que procede de GEPVP, indica que las ventas comenzaron a superar la capacidad apta para ser vendida durante el año 1985. El informe de GEPVP del mes de junio de 1987, al cual se hace referencia expresa en la Decisión (tercer párrafo del apartado 12), alude a una «tight supply situation» (difícil situación de la oferta) en 1986 y 1987.

- 167 Este Tribunal de Primera Instancia considera que no se pueden descartar las conclusiones que se desprenden de estos documentos pretendiendo, como parece hacer la Comisión, que la situación del mercado debe valorarse en función de las previsiones y no en función de hechos acreditados *a posteriori*. En estas circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión no ha acreditado de modo jurídicamente satisfactorio la hipótesis que sostiene, es decir, la de un mercado en estancamiento y caracterizado por un persistente exceso de capacidad.
- 168 Este Tribunal de Primera Instancia considera que, en la medida en que la hipótesis de un mercado en estancamiento y caracterizado por un persistente exceso de capacidad no puede admitirse por no haber sido suficientemente probada, resulta aún más necesario volver a valorar los datos aportados por las partes demandantes sobre la apertura de nuevos hornos «float» durante el período de que se trata. En efecto, estas informaciones podrían considerarse como prueba de un mercado activo, tal y como pretenden las demandantes.

### c) Cuota del mercado no automovilístico de los tres productores

- 169 Según el apartado 7 de la Decisión, los tres productores han abastecido, como media, el 79 % de la demanda italiana de vidrio no destinado al automóvil. En el apartado 11 figura un cuadro de las «cuotas de mercado de las tres sociedades, calculadas sobre la base de los datos que figuran en el Anexo II». No obstante, únicamente para el año 1985, la suma de las cifras bajo el título «no auto» del cuadro que figura en el apartado 11, se eleva al 79 %. La Comisión tampoco ha podido justificar las cifras recogidas en el otro cuadro que figura en el apartado 11, relativo a las cuotas de mercado de SG, SIV y PPG a nivel europeo.

170 A pesar de la petición expresa de este Tribunal de que se le informara de todas las fuentes de procedencia de los cuadros que figuran como anexo a la Decisión, la Comisión no ha identificado ningún documento que contenga los supuestos «datos GEPVP» que figuran en la primera línea del cuadro 1 del Anexo II. Este Tribunal tampoco ha podido averiguar a partir de los autos ni de las informaciones aportadas si, y en qué medida, los cuadros que figuran en el Anexo II han sido confeccionados teniendo en cuenta el hecho de que, según la Comisión, las importaciones procedentes de sociedades emparentadas deben considerarse parte de la producción italiana.

171 En estas circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia no puede aceptar, como punto de partida para la apreciación del comportamiento de las empresas en el mercado no automovilístico, la hipótesis según la cual los tres productores italianos efectivamente poseían cuatro quintos del mercado italiano. Pero este Tribunal tampoco puede considerar probado que las cuotas de dicho mercado en poder de los tres productores eran mucho menos elevadas. El Tribunal sólo puede afirmar que este dato esencial sigue siendo desconocido.

### B. *Determinación de los hechos y pruebas*

172 Tal y como se ha expuesto anteriormente (apartado 15), la Decisión examina el comportamiento de las empresas bajo tres epígrafes principales: el mercado del vidrio destinado al sector no automovilístico, el mercado del vidrio destinado al sector automóvil y los intercambios de vidrio entre productores. El epígrafe que se refiere al mercado no automovilístico se divide en cinco subapartados que tratan, respectivamente, de la igualdad de tarifas de precios, la igualdad de descuentos, la identidad de la clasificación de los clientes más importantes, los elementos de concertación entre los productores y las relaciones entre productores y mayoristas. El epígrafe que se refiere al mercado del vidrio destinado al sector automóvil se divide en dos subapartados sobre las relaciones con Fiat y Piaggio, respectivamente.

173 Procede examinar las pruebas y la determinación de los hechos sobre la mayoría de las cuestiones en el orden seguido en la Decisión. No obstante, ha de hacerse constar que algunos documentos guardan relación con dos o varios apartados y/o subapartados y que, por consiguiente, será necesario remitirse a las afirmaciones realizadas en alguno de ellos.

## 1. El comportamiento de las empresas en el sector no automovilístico

## a) La igualdad de tarifas de precios

174 Según la Decisión (apartados 18 y 19), los tres productores italianos enviaron, en fechas próximas y a veces en los mismos días, tarifas idénticas a su clientela italiana. El Anexo III de la Decisión enumera las fechas de envío a los clientes y las fechas en que dichas tarifas entraron en vigor. La iniciativa de las modificaciones de las tarifas no fue siempre tomada por el mismo productor, sino unas veces por uno y otras por otro de los tres productores. Los tres productores enviaron el mismo día o en un breve período de tiempo por lo menos la mitad de las tarifas examinadas. En noviembre de 1981, VP tuvo que anular un aumento de precios anunciado en el mes de septiembre anterior, porque FP y SIV no habían secundado esta modificación de tarifas. Tras este incidente, «no se ha vuelto a repetir el hecho de que un alza de precios no haya sido secundada inmediatamente por todos los productores».

175 Este Tribunal de Primera Instancia observa que no se hace aquí ninguna distinción entre los tipos de vidrio a los cuales se referían las tarifas. Se trata, por tanto, de una afirmación general que guarda exclusivamente relación con dos aspectos: por una parte, con la identidad del contenido de las tarifas enviadas por los tres productores y, por otra parte, con la proximidad de las fechas en las que las citadas empresas enviaron estas tarifas y de las fechas en que entraron en vigor. No obstante, este Tribunal pone de manifiesto que la lista de fechas que figura en el Anexo III de la Decisión comienza en el mes de junio de 1981 y finaliza en el mes de octubre de 1986, mientras que la letra a) del artículo 1 de la Decisión limita el período de infracción en el sector del vidrio no destinado al automóvil al comprendido entre el 1 de junio de 1983 y el 10 de abril de 1986. De ello se desprende que únicamente las tarifas enviadas durante este último período pueden tenerse en cuenta a la hora de probar una infracción. Sin embargo, las tarifas enviadas fuera de este período no carecen de interés en relación con la metodología de la Decisión. Dado que ni los fundamentos de la Decisión ni su Anexo III precisan en modo alguno el contenido de estas tarifas, este Tribunal de Primera Instancia considera necesario examinarlas caso por caso.

176 El 26 de junio de 1981 (427), FP anunció nuevas listas de precios para el vidrio claro y coloreado con efectos a partir del 25 de julio de 1981. El 14 de julio de 1981 (300), SIV anunció nuevas listas para los mismos tipos de vidrio, con efectos a partir del 14 de septiembre de 1981. La lista de SIV para el vidrio claro era idéntica a la de FP para los vidrios de 3 mm a 12 mm en medida estándar y en grandes placas. Este Tribunal no dispone de la lista de SIV para el vidrio colo-



reado. El 1 de septiembre de 1981 (494), VP anunció nuevas listas para el vidrio claro y estirado con efectos a partir del 1 de octubre de 1981. En esta época, VP no fabricaba vidrio coloreado. La lista de VP para el vidrio claro era idéntica a las listas anunciadas por FP y SIV algunas semanas antes, salvo para el vidrio de 3 mm. Mediante carta de 9 de noviembre de 1981 (497), VP anuló las listas anunciadas el 1 de septiembre de 1981 y comunicó que estaban de nuevo vigentes las listas anteriores de 23 de marzo de 1981. El 1 de febrero de 1982 (A183), VP anunció otra vez nuevas listas con efectos a partir del 1 de marzo de 1982. Estas listas eran idénticas a las listas anunciadas por VP el 1 de septiembre de 1981 y anuladas el 9 de noviembre del mismo año. De ello se desprende que la Decisión afirma erróneamente, en su apartado 19, que «VP [...] tuvo que anular, en noviembre de 1981, el aumento de precios anunciado en el mes de septiembre anterior porque FP y SIV no habían secundado la modificación de tarifas de VP».

- 177 El 7 de mayo de 1982 (430), FP anunció nuevas listas de precios para los vidrios claro y coloreado con efectos a partir del 15 de junio de 1982. El 20 de mayo de 1982 (302), SIV anunció nuevas listas para los vidrios claro y coloreado con efectos a partir del 30 de junio de 1982. La lista de SIV para el vidrio claro era idéntica a la de FP. Este Tribunal no dispone de la lista de SIV para el vidrio coloreado. El 24 de junio de 1982 (498), VP anunció una nueva lista para el vidrio claro con efectos a partir del 1 de septiembre de 1982. La lista de VP era idéntica a las de FP y SIV, salvo en lo que respecta al vidrio de 3 mm.
- 178 El 17 de febrero de 1983 (A185), VP anunció una nueva lista de precios para el vidrio claro con efectos a partir del 5 de abril de 1983. El 7 de marzo de 1983 (433), FP anunció una nueva lista para el vidrio claro (solamente), idéntica a la de VP para los vidrios de 3 mm a 12 mm en medida estándar y en grandes placas, con efectos a partir del 11 de abril de 1983. El mismo 7 de marzo de 1983 (A047), SIV anunció nuevas listas para los vidrios claro y coloreado, con efectos a partir del 7 de abril de 1983. La lista para el vidrio claro era también idéntica a la de VP. Al no disponer de la lista de SIV para el vidrio coloreado, este Tribunal de Primera Instancia no puede compararla con las listas de los otros productores para este tipo de vidrio.
- 179 El 21 de julio de 1983 (500), VP anunció una nueva lista de precios para el vidrio claro con efectos a partir del 10 de octubre de 1983. El 2 de septiembre de 1983 (A014), FP anunció una nueva lista para el vidrio coloreado con efectos a partir del 5 de septiembre de 1983. El 19 de septiembre de 1983 (304), SIV anunció

nuevas listas para los vidrios claro y coloreado, con efectos a partir del 2 de noviembre de 1983. La lista para el vidrio claro era idéntica a la de VP para los vidrios de 3 mm a 10 mm en medida estándar y en grandes placas; la del vidrio coloreado era idéntica a la de FP. El 26 de septiembre de 1983 (A001), FP anunció una nueva lista para el vidrio claro, idéntica a las de FP y SIV para los vidrios de 3 mm a 10 mm en medida estándar y en grandes placas, con efectos a partir del 2 de noviembre de 1983.

180 El 16 de diciembre de 1983 (A187), VP anunció una nueva lista de precios para el vidrio claro con efectos a partir del 15 de febrero de 1984. En esta lista figuraba, como en todas las listas posteriores de VP, un precio para el vidrio de 2 mm. El 27 de diciembre de 1983 (A003), FP anunció nuevas listas para el vidrio claro y el vidrio coloreado con efectos a partir del 13 de febrero de 1984. El 28 de diciembre de 1983 (A049), SIV anunció una lista idéntica para el vidrio claro, con efectos a partir del 20 de febrero de 1984. Las listas anunciadas por FP y SIV no contenían precio alguno para el vidrio de 2 mm. Esta diferencia entre las listas de SIV y FP, por una parte, y de VP, por otra, continuó existiendo. Las listas de SIV y FP eran idénticas. Eran distintas de las de FP para los vidrios de 4 mm y 5 mm en medida estándar, y de 19 mm en grandes placas.

181 El 20 de abril de 1984 (A 189), VP anunció una nueva lista de precios para el vidrio claro, con efectos a partir del 21 de mayo de 1984. El 7 de mayo de 1984 (A051), SIV anunció una nueva lista para el vidrio claro, idéntica a la de VP (salvo para el vidrio de 2 mm), con efectos a partir del 23 de mayo de 1984. FP no anunció nueva lista para este tipo de vidrio. El mismo 7 de mayo de 1984 (A051), SIV anunció una nueva lista para el vidrio coloreado. Este anuncio se cita en el Anexo III de la Decisión, pero la lista no figura en los autos. Parece, pero este Tribunal de Primera Instancia no ha podido comprobarlo, que FP no anunció tampoco una nueva lista para el vidrio coloreado.

182 El 3 de julio de 1984 (435 y 308), FP y SIV anunciaron nuevas listas de precios idénticas para el vidrio claro, con efectos a partir del 20 de agosto de 1984 (FP) y del 3 de septiembre de 1984 (SIV). Estas listas suponían una disminución sensible de los precios, situándolos en un nivel comprendido entre los de las listas de septiembre y diciembre de 1983. El mismo 3 de julio de 1984 (435), FP anunció una

nueva lista para el vidrio coloreado, con efectos a partir del 20 de agosto de 1984. SIV no realizó un nuevo anuncio. El 27 de julio de 1984 (502), VP anunció una nueva lista para el vidrio claro y, por primera vez, una lista para el vidrio coloreado, con efectos a partir del 3 de septiembre de 1984. La lista de VP para el vidrio claro era idéntica a las de FP y SIV para el vidrio en grandes placas, pero era sensiblemente distinta para el vidrio en medida estándar. La lista de VP para el vidrio coloreado era igualmente idéntica a la de FP para el vidrio en grandes placas de 3 mm a 12 mm, pero sensiblemente distinta para el vidrio en medida estándar. En ambos casos, los precios para el vidrio en medida estándar que figuraban en las listas de VP eran superiores a los que figuraban en las listas de FP y SIV.

- 183 El 25 de octubre de 1984 (505), VP anunció una nueva lista de precios para el vidrio claro y un cambio no mencionado en el Anexo III de la Decisión, del precio del vidrio coloreado en medida estándar, con efectos a partir del 9 de noviembre de 1984. La carta que contenía este anuncio está redactada en los siguientes términos:

«Como verán, esta tarifa refleja la situación de los precios actualmente vigente en el mercado italiano.

En efecto, hemos suprimido —como han hecho los demás productores hace algunos meses— la diferencia de precio existente entre “estándar” y “grandes placas”, dejando intactos los precios de los espesores centrales.

No obstante, hemos modificado ligeramente los precios de algunos otros espesores, a fin de adaptarlos mejor a sus costes de producción con respecto (a los precios) de los demás espesores.

Naturalmente, puesto que la nueva tarifa refleja únicamente la situación actual de los precios en nuestro mercado, no tiene del todo en cuenta los aumentos continuos de los costes de producción (como la energía, la mano de obra, los transportes, el embalaje y las materias primas). No obstante, éstos se tendrán en cuenta en nuestra próxima tarifa, que probablemente saldrá el mes de enero próximo.

En lo que respecta a nuestra tarifa de Float Bronze y Verde, ésta permanece intacta: pero hemos suprimido, también en esta tarifa, la diferencia de precio entre “estándar” y “grandes placas”.

Finalmente, les rogamos tomen nota de que hemos considerado necesario realizar algunas modificaciones mínimas en el número de las dimensiones ofrecidas para algunos espesores.»

De hecho, la comparación de la lista anunciada por VP en esta carta con las listas anunciadas por FP y SIV en el mes de julio anterior demuestra que, por una parte, VP se alineó con FP y SIV proponiendo el mismo precio para el vidrio en medida estándar y en grandes placas y que, por otra, algunos precios de VP eran idénticos a los propuestos por FP y SIV, mientras que otros no lo eran.

184 El 12 de noviembre de 1984 (438), FP anunció nuevas listas de precios para los vidrios claro y coloreado, con efectos a partir del 16 de enero de 1985. El 15 de noviembre de 1984 (310), SIV anunció listas idénticas, con efectos a partir del 15 de enero de 1985. El 22 de noviembre de 1984 (508), VP anunció sus nuevas listas para los vidrios claro y coloreado, con efectos a partir del 14 de enero de 1985. Estas listas de VP volvieron a introducir algunas diferencias entre los precios «estándar» y «grandes placas». De dieciséis precios para el vidrio claro, dejando a un lado el vidrio de 2 mm, solamente cinco son idénticos a los que figuran en las listas de FP y SIV. Los precios de VP para el vidrio coloreado en grandes placas son idénticos a los de FP y SIV, pero sus precios para el vidrio en medida estándar son diferentes, lo cual se desprende del hecho de que FP y SIV mantuvieron los mismos precios para los dos medidas.

185 El 7 de marzo de 1985 (511), VP anunció una nueva lista de precios para el vidrio claro, con efectos a partir del 14 de marzo de 1985. Esta lista lo único que hizo fue aumentar los precios del vidrio en medida estándar. El 11 de marzo de 1985 (313), SIV anunció un aumento de sus precios para el vidrio claro en embalaje. Los precios que figuraban en esta última lista eran los mismos que los precios que figuraban en la lista de VP para el vidrio en medida estándar. FP no anunció modificación alguna de sus listas en aquel momento.

- 186 El 13 de mayo de 1985 (314 y 441), SIV y FP anunciaron nuevas listas de precios para el vidrio claro con efectos a partir del 15 (SIV) y del 18 (FP) de junio de 1985. El 27 de mayo de 1985 (513), VP anunció una nueva lista para el vidrio claro, con efectos a partir del 24 de junio de 1985. Las tres listas eran idénticas, con excepción del hecho de que el precio de SIV era diferente para el vidrio de 5 mm en medida estándar.
- 187 El 8 de julio de 1985 (515) —y no el 8 de agosto de 1985, como pretende la Decisión— VP anunció una nueva lista de precios para el vidrio coloreado, con efectos a partir del 2 de septiembre de 1985. Ni FP ni SIV anunciaron una modificación de sus precios para el vidrio coloreado en aquel momento.
- 188 El 26 de julio de 1985 (386 y A053), SIV anunció una nueva lista de precios para el vidrio claro, con efectos a partir del 29 de julio de 1985. En una fecha incierta, hacia finales del mes de julio de 1985, probablemente el 28 de julio de 1985 (A007 y A008), FP anunció una nueva lista para el vidrio claro con efectos a partir del 1 de agosto de 1985. Esta lista era idéntica a la de SIV, salvo en lo que respecta a un precio, el del vidrio estándar de 10 mm. El 31 de julio de 1985 (517 y 598), VP anunció una nueva lista para el vidrio claro, idéntica a la de FP, con efectos a partir del 5 de agosto de 1985 y no del 3 de agosto de 1985, como pretende la Decisión. Las circunstancias que rodearon a esta modificación de precios se examinarán en la letra d) del apartado 1 de la sección B «Elementos de concertación entre los productores» (véanse, más adelante, los apartados 221 y 222).
- 189 El 28 de agosto de 1985 (A055), SIV anunció una nueva lista de precios para el vidrio coloreado, con efectos a partir del 4 de octubre de 1985. Los precios que figuran en esta lista eran superiores a los que figuraban en la lista de VP, anunciada en el mes de julio de 1985. En una fecha incierta, durante el mes de septiembre de 1985 (A013), FP anunció una nueva lista para el vidrio coloreado, idéntica a la anunciada por SIV. El 12 de septiembre de 1985 (véase el anuncio de 6 de febrero de 1986, A191, apartado 3), VP anunció una nueva lista para el vidrio coloreado, que no se cita en el Anexo III de la Decisión. Esta nueva lista suponía un aumento de un 8 % con respecto al precio que figuraba en la lista anunciada en el mes de julio (memorando del Sr. Giordano, empleado de VP, de 11 de septiem-

bre de 1985, 528). La lista de septiembre de 1985 no se halla en los autos, pero los demás documentos que figuran en los mismos permiten a este Tribunal de Primera Instancia afirmar que tal aumento del 8 %, con respecto a la lista de julio de 1985, habría situado los precios de VP en un nivel netamente superior al de los precios incluidos en las listas de FP y SIV que acababan de ser anunciadas.

190 El 21 de octubre de 1985 (384 y A057), SIV anunció una nueva lista de precios para el vidrio claro, con efectos a partir del 28 de octubre de 1985. En una fecha incierta, hacia finales del mes de octubre, FP anunció una lista idéntica (479), con efectos a partir del 25 de octubre de 1985 (A010). Sobre este punto, la Decisión (nota 2 del Anexo III) señala que FP había afirmado, en su contestación al pliego de cargos, que esta nueva lista había sido anunciada por telegrama, una copia del cual (documento 16), en la que figuraban las fechas de 19 y 21 de octubre de 1985, se había incluido en el expediente administrativo. Tal telegrama no figura en el expediente entregado a este Tribunal de Primera Instancia quien, por otra parte, ha comprobado que otro documento procedente de FP (A010) indica que una nueva tarifa con efectos inmediatos había sido anunciada el 25 de octubre de 1985. El 25 de octubre de 1985 (519), VP anunció igualmente una nueva lista, con efectos a partir del 4 de noviembre de 1985, idéntica a las de SIV y FP.

191 El 6 de febrero de 1986 (A191), VP anunció un aumento considerable de sus precios para el vidrio coloreado, con efectos a partir del 3 de marzo de 1986 (y no del 1 de abril de 1986, como afirma la Decisión). En el mes de febrero de 1986, desconocemos la fecha precisa, FP anunció una nueva lista (445) para el vidrio coloreado, con efectos a partir del 10 de marzo de 1986. El 10 de marzo de 1986 (443), FP anunció una nueva lista para el vidrio claro con efectos a partir del 17 de marzo de 1986. En ocho de los catorce casos, los precios de FP para el vidrio coloreado eran los mismos que los que habían sido anunciados por VP. El 14 de marzo de 1986 (316), SIV anunció una nueva lista para el vidrio claro, con efectos a partir del 24 de marzo de 1986. En los autos figura una lista de SIV para el vidrio coloreado, con efectos a partir del 17 de marzo de 1986, cuya fecha de emisión resulta sin embargo desconocida. Los precios de SIV para el vidrio coloreado eran los mismos que los de VP. Los precios de SIV para el vidrio claro eran, en trece de dieciséis casos, diferentes de los precios anunciados por FP. Finalmente, el 21 de marzo de 1986 (521), VP anunció una nueva lista para el vidrio claro con efectos a partir del 1 de abril de 1986. En cuatro casos de dieciséis, los precios de VP eran distintos de los de FP; en diez casos de dieciséis, eran diferentes de los de SIV. Las circunstancias de este último aumento por parte de VP se examinarán en la letra d) del apartado 1 de la sección B «Elementos de concertación entre los productores» (véase, más adelante, el apartado 214).

- 192 El 9 de septiembre de 1986 (A059), SIV anunció nuevas listas de precios para los vidrios claro y coloreado, con efectos a partir del 29 de septiembre de 1986. Según el Anexo III de la Decisión, FP anunció, el 17 de septiembre de 1986, una nueva lista para el vidrio claro con efectos a partir del 1 de octubre de 1986. Ni este anuncio ni la lista de FP figuran en el expediente transmitido a este Tribunal de Primera Instancia. No obstante, en un memorando interno de VP, de fecha 29 de septiembre de 1986 (530), se lee que «algunos días después [del anuncio de SIV], el 17 de septiembre, St-Gobain publicó su tarifa, muy similar a la de SIV, consistiendo generalmente las diferencias en los redondeos de las cifras». Tras haber afirmado que «no estamos de acuerdo con estos aumentos», el autor del memorando procede a un análisis de la táctica que había de seguirse en materia de aumento de precios. Un día después de la fecha de redacción de este documento, el 30 de septiembre de 1986 (523), VP anunció una nueva lista para el vidrio claro, con efectos a partir del 31 de octubre de 1986. Esta lista no contenía, en ninguno de los dieciocho casos, un precio idéntico a los que figuraban en la lista de SIV. En un memorando interno de FP, de fecha 7 de octubre de 1986 (446), se lee:

«En el mes de septiembre, F. Pisana y SIV hicieron pública una nueva lista Planilux [vidrio claro] y Parsol [vidrio coloreado] con aumentos [...] que suponía un incremento medio de alrededor de un 6,5 % [...] Hace algunos días salió la lista PPG [VP] únicamente para el Planilux [vidrio claro], que difiere de la nuestra y que supone un aumento medio del 4,8 %»

El autor llega a la conclusión de que FP no podía mantener su propia lista de precios. De este memorando se desprende que FP anunció una nueva lista para el vidrio coloreado al mismo tiempo que su lista para el vidrio claro, anuncio al que no se hace alusión en el Anexo III de la Decisión. El 20 de octubre de 1986 (526), VP anunció una nueva lista de precios para el vidrio coloreado, con efectos a partir del 15 de noviembre de 1986. Los precios contenidos en esta lista eran, en todos los casos, sensiblemente inferiores a los de la lista de SIV de 9 de septiembre de 1986.

- 193 Este Tribunal de Primera Instancia señala que de este examen se desprende que el Anexo III de la Decisión únicamente facilita un resumen parcial, y a veces inexacto, de la cronología y de las circunstancias en las que se produjeron las modificaciones de precios realizadas por los tres productores. Por consiguiente, la Comisión no ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio que, como afirma la Decisión, los tres productores italianos enviaran, en fechas próximas y a veces en

los mismos días, tarifas idénticas a su clientela italiana. Por el contrario, sólo en los meses de mayo, julio y octubre de 1985 se produce —únicamente para el vidrio claro— una verdadera coincidencia, tanto en las fechas como en los precios, entre los anuncios de los tres productores, en el sentido de la Decisión. En el caso del mes de julio de 1985, del examen de las pruebas realizado en la letra d) del apartado 1 de la sección B «Elementos de concertación entre los productores» se desprenderá que VP no adoptó la decisión de modificar precios sino algunos días después de que SIV y FP anunciaran nuevas listas.

194 Además, este Tribunal de Primera Instancia afirma que de este examen se desprende la existencia de diferencias significativas entre el ritmo de los anuncios de VP y de FP y SIV. De ello también se sigue que el ritmo de las modificaciones de precios para el vidrio coloreado fue totalmente distinto del de las modificaciones relativas al vidrio claro.

195 Finalmente, este Tribunal señala la inexactitud de la afirmación, contenida en la Decisión (párrafo segundo del apartado 19), de que, «después del incidente ocurrido a VP en 1981 no se ha vuelto a repetir el hecho de que un alza de precios no haya sido secundada inmediatamente por todos los productores».

196 No obstante, del examen realizado por este Tribunal se desprende que, hasta octubre de 1985, existió una coincidencia casi constante, tanto de fechas como de precios, entre los anuncios de FP y SIV, en lo que respecta al vidrio claro. Las consecuencias de esta afirmación se examinarán más adelante (apartados 326 a 333), a la luz de los motivos relativos al procedimiento invocados por las demandantes. Por otra parte, este Tribunal de Primera Instancia señala que los resultados de este examen no corroboran la afirmación de FP según la cual siempre emitió sus nuevas listas «de temporada» dos veces por año.

#### b) La igualdad de descuentos

197 Según la Decisión (apartados 20 y 21), los tres productores aplicaron a las tarifas descuentos idénticos en función de las categorías o de los niveles en los que fueron clasificados los clientes. La Decisión enumera los descuentos otorgados a los clien-



tes que se hallaban en las categorías o niveles A, B y C, en los años 1983 a 1986. La coincidencia de las escalas de descuentos aplicados a los clientes por los tres productores no se explica por razones objetivas, como las cantidades compradas a un productor o las condiciones de pago. «En efecto, así como se reconoció en la audiencia, cada cliente normalmente compra la mayor parte de lo que necesita a un proveedor y reparte el resto de sus necesidades entre los otros productores, asegurándose de que cualesquiera que sean las cantidades que va a comprar a los diferentes proveedores, obtendrá siempre idénticas condiciones.»

198 En primer lugar, este Tribunal de Primera Instancia destaca que la única determinación de los hechos de que se trata aquí se refiere a la igualdad de los descuentos otorgados por los tres productores a los clientes clasificados en las tres categorías A, B y C. No es sino posteriormente que la Decisión trata la cuestión de la identidad de los clientes clasificados en estas tres categorías (apartados 22 y 23) y la de la aplicación de los descuentos en la fase de facturación (apartado 34). Por tanto, el razonamiento seguido se basa en la hipótesis de que los tres productores clasificaron a sus clientes con arreglo a un sistema común de categorías o niveles. No obstante, el origen de esta hipótesis no ha sido explicado en la Decisión.

199 Cuando se le solicitó que explicara a este Tribunal de Primera Instancia en qué documentos se basó para afirmar la existencia de una identidad de descuentos, la Comisión hizo referencia a una serie de documentos (319-351, 452-463, 544-571, A016-A037, A121-A127 y A194-A285) que consisten en cuadros hallados en los archivos de cada uno de los tres productores, en los cuales anotaban los descuentos que de vez en cuando habían otorgado a sus clientes. Del examen de estos documentos se desprende que únicamente SIV adoptó un sistema de clasificación de sus clientes en categorías A, B, C y D, y ello únicamente a partir del 11 de marzo de 1985 (335). Antes de esta fecha, SIV clasificó a sus clientes en dos niveles (livelli), según la región. Los documentos procedentes de SIV demuestran que otorgaba un descuento de base por cada categoría o nivel y que a continuación concedía descuentos adicionales. Los cuadros procedentes de FP y VP sólo consisten en largas listas de clientes, relativas a distintos períodos, e indicando, al lado del nombre de cada cliente, los porcentajes de descuento que se le habían aplicado. Parece que VP practicaba al menos siete niveles de descuentos (véase, por ejemplo, 544). En la medida en que este Tribunal de Primera Instancia ha podido reconstituir la metodología adoptada por la Comisión, ésta parece haber consistido en una comparación de los descuentos otorgados por los tres productores a determinadas

sociedades, a partir de la cual la Comisión extrajo, en primer lugar, la conclusión de que todos los productores habían adoptado un mismo sistema de clasificación de sus clientes y, en segundo lugar, que habían otorgado los mismos descuentos a cada categoría de clientes.

200 Este Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión no podía inferir, a partir de la serie de documentos antes citados, sin haber sido corroborados por otros elementos, ni la hipótesis de que los tres productores habían clasificado a sus clientes según un sistema común ni, aún menos, la afirmación de que los tres productores practicaron descuentos idénticos en función de esta clasificación. En efecto, del examen de los cuadros de los tres productores se desprende que no todos ellos aplicaron sus descuentos según el mismo sistema y los mismos criterios. Este Tribunal de Primera Instancia considera que una coincidencia entre los descuentos otorgados a algunos mayoristas por los tres productores no basta, por sí sola, para probar una concertación sistemática entre los tres productores en lo que respecta a los descuentos aplicados de manera general.

201 En cuanto a la circunstancia de que los productores, durante la audiencia, admitieron que los clientes podían estar seguros de obtener las mismas condiciones de cada uno de los proveedores, este Tribunal de Primera Instancia comprueba que la Comisión se refiere sobre este punto a la página 4 del acta de la audiencia, en la que el Sr. Milletti, de FP, se expresó del siguiente modo:

«El mayorista no concentra sus compras en un sólo proveedor, puesto que ningún proveedor, a pesar de los intercambios de productos entre fabricantes, dispone de toda la gama de productos; el mayorista necesita un crédito y, por consiguiente, es peligroso fiarse de un sólo proveedor; el proveedor no tiene interés en obtener el 100 % de las compras de un mayorista, puesto que el riesgo sería muy grande. Normalmente, el mayorista tiene un proveedor favorito al que compra el 60-70 % de sus necesidades. Este proveedor le concede las mejores condiciones sobre las cuales se alinean, esencialmente, los demás proveedores, puesto que si no lo hicieran, estos últimos difícilmente lograrían vender. Si, a continuación, estos últimos otorgaran mejores condiciones que las del proveedor favorito, dicho proveedor se alinearía inmediatamente con ellas. Por ello, a medio plazo, las condiciones que los productores proponen a los mayoristas son prácticamente uniformes.»

Este Tribunal considera que el pasaje anterior, lejos de constituir la confesión de una práctica contraria a la competencia llevada a cabo por los productores, constituye más bien el testimonio de la capacidad de los clientes de dejar que un productor vaya aún más lejos que otro, a fin de asegurarse la obtención de las mismas condiciones de compra en cada productor.

202 En estas circunstancias, este Tribunal afirma que la Comisión no ha probado de modo jurídicamente satisfactorio la determinación de los hechos efectuada en esta parte de la Decisión y, en concreto, la aplicación por los tres productores de descuentos idénticos en función de las categorías o niveles en que supuestamente se clasificaron los clientes.

c) Identidad de los clientes más importantes clasificados en estas categorías o niveles

203 Según la Decisión (apartado 22), los clientes más importantes, es decir, los que representan más de la mitad de la demanda, han sido clasificados en la misma categoría o nivel cuando se han abastecido en uno u otro productor. La Decisión se remite sobre este punto al Anexo IV, el cual sólo hace referencia a los años 1985 y 1986 porque (nota 1 del apartado 22) «no todos los productores han podido suministrar informaciones completas». Las excepciones se debían al hecho de que «algunos productores, como por ejemplo VP, tratan de favorecer a los transformadores o porque cada productor trata de beneficiar a ciertos clientes en determinadas regiones». La Decisión precisa: «La clasificación de los clientes en categorías o niveles no ha dependido del volumen de compras de cada cliente respecto de un mismo productor, sino del volumen global de compras de cada cliente respecto del conjunto de productores». Según el cuadro que figura en el Anexo V, la clasificación se actualizó varias veces por año. En el párrafo quinto del apartado 23 de la Decisión se afirma: «El cuadro que figura en el Anexo IV prueba que los tres productores clasifican en la misma categoría a los principales mayoristas».

204 Este Tribunal considera que, en primer lugar, procede examinar las fuentes del cuadro que figura en el Anexo IV de la Decisión, puesto que dicho cuadro constituye, según la Decisión, la prueba fundamental de las afirmaciones realizadas bajo este epígrafe. Dicho cuadro, titulado «Análisis de los más importantes industriales

mayoristas italianos y su clasificación», se divide en dos partes principales. La parte de la izquierda consiste en la reproducción de un documento preparado por SG e incluido por FP en su escrito de respuesta al pliego de cargos (451). Se trata de una lista de 43 mayoristas y mayoristas-transformadores con, al lado de sus nombres, la indicación del total de compras de vidrio «float», estirado, colado y transformado, en toneladas por año, efectuadas, según las estimaciones de SG, por cada uno de ellos durante el año 1986 a los productores italianos y extranjeros. Los mayoristas son enumerados en orden decreciente por sus compras, indicándose en una tercera columna el porcentaje progresivo de la suma de estas compras con respecto al total global. La parte derecha del cuadro, que se refiere a los dos años 1985 y 1986, fue preparada por la Comisión con arreglo a sus afirmaciones, examinadas anteriormente, relativas a la clasificación por parte de FP, SIV y VP de sus clientes en categorías A, B y C. En cada columna relativa a un productor, se ha escrito, al lado de cada nombre de mayorista, la letra «A» o «B» o las letras «ncl» (no cliente). El Anexo IV de la Decisión pretende, de este modo, demostrar que el mayorista X fue clasificado en categoría A por los tres productores en ambos años, 1985 y 1986, mientras que el mayorista Y fue clasificado en categoría A por FP y VP y en categoría B por SIV.

205 Este Tribunal considera que la metodología adoptada aquí por la Comisión es sumamente criticable. Se trata de un procedimiento de «cortar-pegar» en el que se utiliza, por una parte, un cuadro aportado a los autos por FP y, por otra parte, una reconstitución, efectuada por la Comisión, de la clasificación de los clientes en categorías o niveles que, en su opinión, fue realizada por FP, SIV y VP. En lo que respecta a la primera fuente de información utilizada, es necesario recordar que el cuadro preparado por SG se unió a los autos con el fin de demostrar la estructura y, en concreto, la concentración de la demanda italiana de vidrio en general. Resulta ser una estimación de las compras efectuadas durante un sólo año por los mayoristas y mayoristas-transformadores italianos de vidrio «float», estirado, colado y transformado a los productores italianos y extranjeros. Los datos conforme a los cuales se ha confeccionado este cuadro son desconocidos y la Comisión no ha efectuado ninguna investigación individual sobre estos puntos. Además, el cuadro no contiene ningún dato en cuanto a la proporción de las compras efectuadas únicamente a los productores italianos. En lo que respecta a la segunda fuente de información utilizada, a saber, la supuesta reconstitución efectuada por la Comisión de la clasificación de los clientes por categorías o niveles que realizaron los productores italianos, procede recordar las afirmaciones ya efectuadas por este Tribunal bajo los dos epígrafes precedentes [letras a) y b) del apartado 1 del punto B] y las conclusiones que se han extraído de ellas.

- 206 En estas circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión no puede basarse exclusivamente en el Anexo IV de la Decisión para afirmar que los tres productores realizaron una clasificación idéntica de sus clientes más importantes. En cualquier caso, aun suponiendo que el Anexo IV pudiera aceptarse como prueba de un sistema de clasificación, procede afirmar, como la propia Decisión reconoce, que las clasificaciones realizadas por los productores no son estrictamente idénticas. Según la Decisión, las «excepciones» pueden explicarse. Este Tribunal considera que dichas excepciones hacen necesario examinar en el presente epígrafe las hipótesis en las que se basan las afirmaciones de la Comisión.
- 207 Este Tribunal considera que el uso de la expresión «clientes más importantes» supone haber resuelto una cuestión previa, a saber, que se pueda identificar una lista, común a los tres productores, de sus clientes más importantes. Los cuadros de descuentos, sobre los cuales la Comisión ha llamado la atención de este Tribunal, permiten identificar los clientes a los que cada uno de los tres productores otorgó mejores descuentos (véanse, por ejemplo, 340 y 344 para SIV, 452-465 para FP, y 544-7 para VP). Si bien puede presumirse que los mejores descuentos fueron otorgados por cada productor a sus clientes más importantes, de la comparación de las listas de descuentos aportadas a este Tribunal se desprende, no obstante, que «los clientes más importantes» no eran los mismos para cada uno de los tres productores. Esta afirmación no implica, en modo alguno, que exista una contradicción con el cuadro de SG, antes citado, puesto que de dicho cuadro se deduce que sólo cuatro mayoristas compraron más del 5 % del volumen global de las compras durante el año 1986, cada uno de ellos, y que la casi totalidad de mayoristas mencionados compraron, cada uno, entre un 2 % y un 3 % del volumen global.
- 208 Además, sería normal que los mayoristas-transformadores hubieran sido clientes más importantes para VP, que no poseía actividad de transformación, que para FP y SIV. Por tanto, este Tribunal ha comprobado por diversos medios los descuentos otorgados a Sangalli, que se ocupaba de la transformación y que, al figurar en segundo lugar en la lista del Anexo IV, puede presumirse que fue un cliente importante para todos los productores. Este Tribunal ha comprobado que los descuentos otorgados a Sangalli por los tres productores no eran ni mucho menos idénticos. Cuando se le pidió, en la vista, que indicara los descuentos que, en su opinión, los tres productores otorgaron a Sangalli, la Comisión aportó cifras que, evidentemente, también distaban mucho de ser idénticas.

209 Finalmente, procede destacar que las facturas a las que se alude en el apartado 34 de la Decisión, y que se examinarán más adelante, demuestran que los descuentos concedidos por los tres productores a Cobelli tampoco eran idénticos.

210 No obstante, este Tribunal señala que, hasta aquí, se ha hablado exclusivamente, tanto en la Decisión como en el examen de la misma realizado por este Tribunal, de la identidad de tarifas, de descuentos y de la clasificación de los clientes más importantes.

d) Los elementos de concertación entre los productores

211 Según la Decisión (apartado 24), la igualdad de las tarifas y de los niveles de descuentos, así como la uniformidad de la clasificación de los clientes más importantes en categorías o niveles, fue el resultado de acuerdos a los que habían llegado directamente los productores en el curso de encuentros, reuniones o contactos, o indirectamente, por medio del portavoz de los clientes más importantes. La Decisión enumera, a continuación, las pruebas documentales escogidas y las conclusiones que la Comisión ha extraído de ellas (apartados 25 a 33). Se precisa que las tarifas y los descuentos concertados fueron efectivamente aplicados (apartado 34). A continuación, figura la lista de las facturas de las que supuestamente se desprende que, a un mismo cliente, que compró cantidades considerablemente distintas, los tres productores le aplicaron precios y descuentos idénticos.

212 Este Tribunal considera que, en primer lugar, procede examinar las pruebas documentales que, según la lista aportada ante este Tribunal por la Comisión, se refieren explícita o implícitamente a VP. Se trata, respecto de las que contienen una referencia explícita, de las notas de Socover de 12 de julio de 1983 (apartado 25 de la Decisión) y de 12 de marzo de 1986 (apartado 32) y, en lo que respecta a las que contienen una referencia implícita, de las notas de FP y SIV de 30 de enero de 1985 (apartado 27) y de las notas de Socover de 12 de abril de 1985 (apartado 29), de 10 de julio de 1985 (apartado 30) y de 23 de julio de 1985 (apartado 31). No obstante, este Tribunal señala que, en la Decisión, se afirma que «las notas de Socover [...] son explícitas, pues mencionan siempre decisiones adoptadas por los tres productores».

- 213 La nota manuscrita de Socover de 12 de julio de 1983 (258), redactada tras una reunión entre Socover y FP, contiene la frase «Scale sconti e supercredito: gli altri non hanno tenuto fede agli impegni» («Escalas de descuentos y supercrédito: los demás no han respetado los compromisos»), citándose a continuación a SIV y VP. Ciertamente, este pasaje puede interpretarse como la prueba de un compromiso de los tres productores hacia los mayoristas, en relación con los descuentos y créditos. No obstante, procede destacar que la fecha que, en opinión de la Comisión, marca el comienzo de la infracción invocada es el 1 de junio de 1983. Según el contexto de esta nota, el compromiso de los «demás», al que hace referencia, no puede ser un compromiso adoptado e infringido durante el corto período transcurrido entre el 1 de junio y el 12 de julio de 1983. De ello se desprende que, si bien esta nota podía haberse considerado como prueba de un compromiso de los tres productores con los mayoristas antes del 1 de junio de 1983, no puede considerarse como prueba de la persistencia de tal compromiso común durante el período de la infracción invocada.
- 214 La nota manuscrita de Socover de 12 de marzo de 1986 (263), redactada tras una reunión entre Socover y VP, contiene la siguiente frase: «Anche loro adotteranno gli aumenti previsti da SG e SIV col 1/4/86 e saranno rigidi [?]
- » («Ellos también adoptarán los aumentos previstos por SG [FP] y SIV para el 1/4/86 y serán rígidos [?]
- »). Según la Decisión (apartado 32), estas palabras equivalen a decir que VP estaba informada, desde el 12 de marzo de 1986, al menos por SIV, de que los otros dos productores preveían un aumento de precios a partir del 1 de abril de 1986 y que VP anunció a Socover, el 12 de marzo de 1986, que ya tenía intención de aplicar el mismo aumento. No obstante, procede destacar que el pasaje antes citado de la nota aparece inmediatamente seguido de la frase: «Se così fosse lunedì 17/3 dovremmo segnalare quanti carichi noi possiamo ritiare che ce li manderanno loro» («Si así fuera el lunes 17/3, deberíamos indicarles cuántos cargamentos podemos retirar y ellos nos los enviarán»), lo cual indica, a primera vista, que no se había adoptado una decisión definitiva el 12 de marzo de 1986. Esta interpretación queda confirmada por el tenor de un memorando interno de VP (529), de fecha 20 de marzo de 1986, redactado por el Sr. Giordano, una de las personas que habían asistido a la reunión con Socover el 12 de marzo de 1986. El Sr. Giordano alude, en primer lugar, al hecho de que SIV y FP ya habían anunciado un aumento de precio el 14 y el 17 de marzo de 1986, respectivamente. A continuación, expone las circunstancias que abogan en favor de un alza de precios, a saber, el mantenimiento de la demanda, el hecho de que se iban a cerrar algunos hornos para reparación (sobre todo la instalación «float» en Turquía «que perturba en gran medida el mercado italiano») y el hecho de que VP iba a comenzar una campaña de producción de vidrio coloreado, lo que implicaría una penuria de vidrio claro. El Sr. Giordano deduce de ello que había que sumarse, de manera general, al aumento anunciado por SIV y FP. Este memorando, escrito in tempore

non suspecto excluye, por tanto, la interpretación según la cual, ocho días antes, VP anunció a Socover su intención de adoptar los aumentos previstos por FP y SIV.

215 En lo que respecta a las referencias supuestamente implícitas a VP, este Tribunal ya ha señalado que, en la nota manuscrita de SIV de 30 de enero de 1985 (374), se borraron las palabras «el Sr. Scaroni considera que no puede luchar para detener a PPG [VP]». En efecto, esta nota contenía una referencia explícita a VP, pero en un sentido incompatible con la tesis de la existencia de prácticas colusorias estrechas entre los tres productores. Al respecto, este Tribunal de Primera Instancia señala que la nota de SIV, de fecha 30 de octubre de 1984 (369, que se menciona en el apartado 26 de la Decisión, pero que no figura en la lista de documentos que hacen referencia a VP), contiene la frase: «AUTO — secondo Scaroni non alimentare PPG» [«AUTO — según Scaroni no alimentar a PPG (VP)»]. De nuevo, esta alusión es explícita e incompatible con la tesis de la existencia de prácticas colusorias estrechas entre los tres productores.

216 No obstante, no se descarta que, a pesar de que existiera una lucha entre competidores en el sector del vidrio destinado al automóvil, existiera una concertación en el sector del vidrio no destinado al automóvil, correspondiendo a este Tribunal de Primera Instancia examinar dicha hipótesis. Según la Decisión (apartado 27), la nota de SIV de 30 de enero de 1985, antes citada, y la nota de FP (474) relativa a la misma reunión entre FP y SIV son particularmente significativas porque demuestran que:

«SIV y FP tomaron nota de que ambos respetaban los acuerdos en cuanto al fondo y en particular que respetaban los precios para el vidrio claro. Por el contrario, en lo que se refiere a los vidrios coloreados y laminados, SIV acusó a FP de violar las disposiciones del cártel mediante la utilización de pequeñas argucias, como los descuentos suplementarios concedidos a ciertos mayoristas. SIV propuso que cada productor tuviera sus clientes privilegiados a los que pudiera conceder descuentos suplementarios. Por su parte, SIV se comprometió en lo que se refiere a los descuentos y a los clientes clasificados en la categoría “super A” a fijar las mismas condiciones que los otros productores.»

La Decisión insiste (párrafo tercero del apartado 32) en el hecho de que la nota de SIV «menciona, como parámetro de referencia para los descuentos, [...] a [...] las tres empresas productoras» y que la nota de FP «habla [...] de la existencia de un cártel de productores».



- 217 En primer lugar, procede señalar que la reunión entre FP y SIV, a la cual se refieren estas notas, parece haber versado sobre un amplio abanico de temas de interés común para ambas empresas, algunos de los cuales se tratan más en detalle en una nota que en otra. En general, la nota de FP es más detallada que la de SIV. A continuación, es necesario situar la reunión en su contexto cronológico, con respecto a los anuncios de precios realizados por los tres productores. Como este Tribunal ya ha señalado (véase el apartado 183 anterior), VP anunció, el 25 de octubre de 1984, una nueva lista de precios que se alineaba parcialmente con las listas anunciadas por FP y SIV en el mes de julio anterior. Dieciocho y veintiún días más tarde, el 12 y el 15 de noviembre de 1984, respectivamente, FP y SIV anunciaron listas totalmente nuevas e idénticas. Una semana después de este último anuncio de SIV, VP anunció una nueva lista que no era idéntica a las de FP y SIV.
- 218 Es cierto que la nota de SIV de 30 de enero de 1985 (374) utiliza la expresión «noi faremo le stesse condizioni degli altri» («aplicaremos las mismas condiciones que los demás») y que la de FP señala que «Ing. Papi (SIV) dichiarò che loro tengono i prezzi mentre noi scartelliamo almeno per i colorati e laminati tenendo fermo il ch(iaro). Ing. D'Errico (SIV): l'accordo di fondo tiene ma ci sono piccoli mezzucci che in pratica pregiudicano l'accordo.» [«El ingeniero Papi (SIV) declara que mantienen los precios mientras que nosotros abrimos una brecha en el cártel al menos para los vidrios coloreado y laminado, manteniendo estable el claro. El ingeniero D'Errico (SIV): el acuerdo de fondo se mantiene, pero existen pequeños subterfugios que, en la práctica, perjudican al acuerdo.»] No obstante, procede señalar que hasta finales del año 1984 VP no inició la oferta de vidrio coloreado y que VP no ofrecía vidrio laminado.
- 219 En estas circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia hace constar que, si las dos notas de que se trata pueden considerarse como pruebas de una concertación, o al menos de una discusión detallada, entre FP y SIV, sobre los precios y los descuentos que habían de aplicarse a algunos clientes, de estas notas no se desprende claramente, sin más, que las expresiones «gli altri» («los demás»), «scartelliamo» («nosotros abrimos una brecha en el cártel») y «l'accordo di fondo» («el acuerdo de fondo») impliquen necesariamente la participación de VP en unas prácticas colusorias anteriores, tal y como afirma la Decisión. En lo que respecta exclusivamente a las relaciones entre FP y SIV, tal y como se reflejan en estas notas, este Tribunal considera significativo que, en la versión de la nota de FP transmitida junto con el pliego de cargos, los servicios de la Comisión hayan bo-

rrado las primera palabras: «Reclami: chiediamo l'armistizio» («Publicidad: solicitamos el armisticio»). El concepto de «armisticio» presupone un elemento de combate.

220 La nota de Socover de 12 de abril de 1985 (260), redactada tras una reunión con FP, no contiene referencia alguna a otros productores. La nota manuscrita de Socover de 10 julio de 1985 (261), redactada también tras una reunión con FP, contiene la frase «il dr Roberti (de FP) sta lavorando a livello europeo per un aumento dal 1/x abbastanza consistente (7/8 %)» [«El Sr. Roberti (FP) trabaja a nivel europeo por un aumento a partir del 1 de octubre bastante importante (7/8 %)»]. Según la Decisión (apartado 30), estas palabras significan que «un dirigente de FP comunicó a Socover que FP estaba a punto de concertarse con los otros productores para llevar a cabo un aumento de precios del 7 al 8 %». La frase «a nivel europeo» debe, no obstante, interpretarse dentro de su contexto, que se refiere a las operaciones del grupo Saint-Gobain en Europa. De ello se desprende que es más probable que el Sr. Roberti, empleado de FP, trabajara a nivel europeo en el seno del grupo Saint-Gobain. En el mejor de los casos, el alcance de estos términos es ambiguo.

221 Tras haber afirmado (apartado 30), a raíz de la interpretación realizada de la nota de Socover de 10 de julio de 1985, que los tres productores comunicaron efectivamente a los clientes un aumento de precios del 7,5 % en octubre, la Decisión alude (apartado 31) a otra nota manuscrita de Socover (262), relativa a una reunión con el Sr. Caberlin, empleado de SIV, el 23 de julio de 1985, es decir, trece días después de la reunión con FP. En esta última nota se lee lo siguiente: «Si sta varando un aumento sul float del 10 % già nel prossimo mese di Agosto. Ribadisce l'idea di un certo numero di cliente preferenziali a cui concede un premio finale annuo del 3 % sul float» [«(SIV) está preparando un aumento sobre el "float" de un 10 % a partir del próximo mes de agosto. (El Sr. Caberlin, SIV) confirma la idea de cierto número de clientes preferentes a quienes concede una prima de fin de año del 3 % sobre el "float"»]. Según la Decisión, estos términos significan que «el director comercial de SIV anunció a Socover que los productores preparaban un aumento de precios del 10 % sobre el "float" a partir del mes de agosto». Tras la interpretación de esta nota, la Decisión afirma (apartado 31) que, efectivamente, los tres productores comunicaron a los clientes hacia finales de julio un incremento de precios del 8 %.

222 Cuando se le pidió que explicara en qué documentos se basaban sus afirmaciones, según las cuales los productores efectuaron aumentos del 8 % en el mes de julio y del 7,5 % en el mes de octubre de 1985, respectivamente, la Comisión (595 y 597) respondió que bastaba añadir un 8 % a la tarifa de mayo de 1985 para obtener la tarifa de julio de 1985, y sumar 7,5 % a la tarifa de julio de 1985 para obtener la tarifa de octubre de 1985. No obstante, procede señalar que, según el Anexo III de la Decisión, SIV anunció la tarifa de julio de 1985 el 26 de julio (con efectos a partir del 29 de julio), FP lo hizo el 28 de julio (con efectos a partir del 1 de agosto) y VP el 31 de julio (con efectos a partir del 3 de agosto). Es forzoso señalar que, si los tres productores aún estaban preparando, el 23 de julio de 1985, un aumento del 10 % para el mes de agosto y si el aumento que se produjo algunos días después fue de un 8 %, es imposible que, trece días antes, FP estuviera poniéndose de acuerdo con estos mismos productores con vistas a un posterior aumento por un importe concreto de un 7 a un 8 % para el mes de octubre. Este Tribunal hace constar que ni la nota de 10 de julio ni la de 23 de julio de 1985 contienen referencia expresa a «los demás productores». En estas circunstancias, este Tribunal considera que la Decisión realizó una interpretación errónea de las mismas. Por otra parte, el Tribunal considera que es especialmente significativo, y apenas compatible con la tesis de una concertación continua y estrecha entre los productores, que tres días antes del anuncio, el 26 de julio de 1985, de un aumento estimado por la Comisión en un 8 %, SIV informara a Socover que estaba preparando un aumento del 10 % para el mes de agosto.

223 A la luz de cuanto antecede, este Tribunal de Primera Instancia considera que las pruebas documentales invocadas por la Comisión no son suficientes para demostrar, de manera implícita o explícita, la participación de VP en unas prácticas colusorias entre los tres productores, como las que se exponen en el apartado 24 de la Decisión. En lo que respecta a SIV y FP, procede examinar, aparte de las notas de SIV y FP de 30 de enero de 1985 (apartado 27), ya analizadas anteriormente, la nota de SIV de 30 de octubre de 1984 (apartado 26), la nota de FP de 28 de marzo de 1985 (apartado 28), la nota de Socover de 12 de abril de 1985 (apartado 29), la carta de 6 de marzo de 1985 de FP a SIV y las notas de FP sobre las reuniones entre SIV y FP de los días 23 de abril, 30 de abril y 16 de diciembre de 1985 y de 3 de febrero de 1986, con el fin de comprobar si éstas permiten demostrar la existencia de una concertación entre ambos productores.

224 En primer lugar, procede destacar que, por una parte, FP era el único productor de vidrio colado en Italia (vetro greggio o greggi, «vidrio bruto») y, por otra parte, que FP y SIV explotaban conjuntamente una línea «float» en San Salvo (en el caso

de FP, la explotación la realizaba su filial Flovetro). Algunos de los documentos antes citados se refieren a la venta por parte de FP a SIV de vidrio colado y, por tanto, a una relación vertical entre estos dos productores, de vendedor a comprador. Se trata, en concreto, de algunos pasajes de la carta de 6 de marzo de 1985 de FP a SIV (485 o 869) y de la nota de FP sobre las reuniones con SIV de los días 23 y 30 de abril de 1985 (486 o 871), a los cuales se hace alusión en los párrafos tercero y cuarto del apartado 33 de la Decisión. Este Tribunal considera que las relaciones verticales, de vendedor a comprador, entre dos productores cuando se refieren a un producto fabricado únicamente por uno de estos productores no constituyen por sí mismas la prueba de unas prácticas colusorias horizontales ilícitas. En todo caso, la Comisión debería haberse planteado la cuestión de si una relación vertical, como la existente entre FP y SIV, podía afectar al comercio entre Estados miembros. Además, este Tribunal señala que la Decisión sólo cita el contenido de un párrafo de la carta de FP a SIV de 6 de marzo de 1985 y que, en la copia de dicha carta aportada con el pliego de cargos, se había borrado el tercer párrafo. En dicho párrafo se lee:

«Assistiamo in questo periodo ad una politica commerciale SIV assolutamente dirimpente ed addirittura abbiamo verificato casi in cui il vostro prezzo di vendita è inferiore a quello da voi a noi corrisposto. Per di più, ci è impossibile (e mi chiedo se l'impossibilità è pratica o strumentale) organizzare un incontro per definire:

- 1) quantitativi e prezzi dei vostri acquisti 1985;
- 2) condizioni e modalità di vendita da voi praticate sul mercato per i prodotti acquistati presso di noi.»

[«No obstante, asistimos en este período a una política comercial de SIV totalmente salvaje, e incluso hemos comprobado casos en los cuales su precio de venta es inferior al que ustedes nos pagan. Además, resulta imposible (y me pregunto si la imposibilidad es práctica o instrumental) organizar un encuentro para definir:

- 1) las cantidades y los precios de sus compras para 1985;

2) las condiciones y las modalidades de venta que ustedes aplican en el mercado para los productos que nos compran.»]

- 225 Algunos otros documentos se refieren a las relaciones entre FP y SIV como cogestores de su línea «float» común, denominada «Flovetro», en San Salvo. Se trata de citas que figuran en el párrafo quinto del apartado 33 de la Decisión, extraídas de las notas de FP relativas a las reuniones de los días 16 de diciembre de 1985 (487 o 873) y de 3 de febrero de 1986 (488 o 874). A menos que se considerara que la simple gestión en común de un medio de producción por parte de dos competidores puede constituir la prueba de unas prácticas colusorias horizontales ilícitas —lo que la Comisión no afirma en el presente caso— este Tribunal considera que el hecho de que los cogestores se pongan de acuerdo para evitar que el abastecimiento de cada uno de ellos a partir de este medio común de producción condujera a una situación de competencia desleal, no puede bastar por sí solo como prueba de unas prácticas colusorias horizontales ilícitas.
- 226 En lo que respecta a la nota manuscrita de SIV, de 30 de octubre de 1984 (369), la Decisión sólo se refiere a dos cuestiones: que los vidrios colados no debían venderse a un precio inferior al de FP y que se adoptaba una política común para el vidrio triple. El primer punto se refiere, una vez más, a las condiciones de venta impuestas por FP, como vendedor, a SIV, como comprador de un producto que ésta no producía. En cuanto a la segunda cuestión, el pasaje invocado en la Decisión es el siguiente: «Laminati — (soprattutto bistrati) — Scaroni — desiderio in (prospettiva/proposito?) di una politica di riporto in fabbrica invece che fare (transformare/trasformazioni?) — per il triplo strato fare una politica comune» [«(Vidrios) laminados — (sobre todo de dos capas) — Scaroni (FP) — deseo de una política de aplicación en la fábrica en lugar de transformación — para la triple capa hacer una política común»]. Del conjunto de la nota se desprende que las partes (SIV y FP) discutieron, en varias ocasiones, la gestión de su medio de producción común. Este Tribunal considera que no puede descartarse que el pasaje invocado en la Decisión se refiera igualmente a uno de los aspectos de esta utilización común.
- 227 La nota de FP de 28 de marzo de 1985 (475) se refiere a un contrato de venta por parte de FP a SIV de 1.000 toneladas de vidrio colado. Por tanto, se trata, una vez más, de una relación vertical entre FP y SIV. La Decisión señala (apartado 28) que «las dos empresas acordaron que SIV no vendería este vidrio colado a dieciséis

clientes, mencionados en una lista, reservados expresamente para FP [...] Estos dieciséis clientes reservados no son los afiliados a Fontana, como pretende FP en su escrito de contestación a las objeciones de la Comisión, porque los afiliados a Fontana son ocho [...] y no dieciséis, y porque no se comprende el sentido de una reserva de clientes que, por definición, están reservados al estar totalmente controlados». En su recurso, FP alega que «si bien es cierto que sus filiales [Fontana] son ocho hoy en día [...] [ello se debe] a todo un período de reestructuración que reagrupó dieciséis establecimientos diferentes en ocho sociedades». En su escrito de contestación, aun no negando que existieran en aquella época dieciséis sociedades Fontana, la Comisión recuerda «en cuanto a los dieciséis clientes que FP se reserva [...] que no puede tratarse de filiales de FP, en concreto, porque no son clientes de SIV». Sobre este punto, baste señalar que, en su nota de 10 de julio de 1985 (261), antes citada, Socover se hacía eco de la declaración del Sr. Roberti, empleado de FP, informando de «la intención de privilegiar la exportación con 4/5 clientes que poseen una organización aquí», y que debajo de estas palabras se indicaban, entre las líneas, los nombres de Socover, Fontana, Savas y D'Adda. Otros indicios que figuran en los autos, como el télex enviado por los mayoristas el 11 de octubre de 1984 (270), citado en el apartado 37 de la Decisión, y la nota de Socover de 12 de abril de 1985 (260), citada en el apartado 29, contradicen la tesis según la cual Fontana no podía ser cliente de otro productor que no fuera FP.

228 En cuanto a la nota de Socover de 12 de abril de 1985 (260, apartado 29 de la Decisión), que acaba de citarse, la Decisión afirma que de este documento se desprende que «Socover y FP discutieron también sobre el reparto de los pedidos a los productores, de acuerdo con lo realizado en los dos últimos años». Ahora bien, tras haber tenido conocimiento del texto íntegro de la nota, de la que no se había dado traslado junto con el pliego de cargos, este Tribunal señala, en primer lugar, que dicha nota no menciona a ningún otro productor que no sea FP; en segundo lugar, que ésta se refiere a una lista de precios de 16 de enero de 1985 y que únicamente FP había publicado una lista que entró en vigor en esta fecha y, en tercer lugar, que alude, sin distinción alguna, al vidrio colado, fabricado exclusivamente por FP. En estas circunstancias, la nota no puede ser considerada por la Comisión como prueba de una discusión en la que participaran otros productores distintos de FP.

229 Bajo el presente epígrafe, procede finalmente examinar las facturas mencionadas en el apartado 34 de la Decisión. Según esta última, el examen de dichas facturas «demuestra que a un mismo cliente, que había comprado cantidades considerable-

mente diferentes a los tres productores, éstos habían aplicado precios y descuentos idénticos». De los escritos de las partes, así como de las diligencias de prueba llevadas a cabo por este Tribunal, se desprende que el cliente afectado era Cobelli y que la Comisión no efectuó investigación alguna mediante prueba en contrario examinando los precios y descuentos aplicados a otros clientes. En cuanto al año 1983, cinco de las facturas examinadas procedían de SIV y FP y cuatro de VP; en cuanto al año 1984, cinco de SIV, tres de FP y seis de VP; y en cuanto al año 1985, tres de SIV y VP y dos de FP. Ni los criterios de selección ni el número total de las facturas disponibles han sido precisados.

230 Procede destacar que la forma de las facturas difiere considerablemente de un productor a otro y que su examen no pone de manifiesto, a primera vista, una igualdad de precios y descuentos. Cuando se le pidió que explicara cómo llegó a esta conclusión, la Comisión eligió tres facturas relativas al vidrio claro de 3 mm, medida estándar, fechadas en el mes de enero de 1985, de las que extrajo la conclusión (489) de que «las facturas de SIV-FP y VP contienen los mismos precios unitarios, a pesar de que la presentación sea diferente». Es cierto que los precios netos unitarios son efectivamente los mismos —a saber 3.607 LIT/m<sup>2</sup> para FP, 3.608 LIT/m<sup>2</sup> para VP y 3.607,40 LIT/m<sup>2</sup> para SIV. No obstante, de un análisis más detallado de estos documentos se desprende, en primer lugar, que las facturas de FP y SIV son parte de un precio de base de 5.500 LIT/m<sup>2</sup>, mientras que el precio de base de VP no se desprende de la factura; en segundo lugar, que la factura de VP parece hacer referencia a vidrio en grandes placas, mientras que las de FP y SIV parecen aludir al vidrio en medida estándar (véase el apartado 184 anterior); en tercer lugar, que, para llegar al mismo precio neto unitario, VP aplicó descuentos diferentes a los de FP y SIV y que el método de cálculo de SIV era diferente del de FP. De ello se desprende que, si bien las tres facturas elegidas por la Comisión demuestran que los tres productores llegaron al mismo precio unitario, no demuestran la igualdad de tarifas y descuentos aplicados por los tres productores a la que la Comisión alude. En este contexto, procede destacar que ninguno de los tres productores negó nunca, sino que más bien éstos insistieron en el hecho de que los precios netos unitarios facturados a un mismo cliente eran a menudo los mismos a causa de la estructura del mercado.

231 Este Tribunal sólo ha podido proceder a una prueba en contrario muy limitada en cuanto a las conclusiones que pueden extraerse de las facturas mencionadas en la Decisión. No obstante, procede mencionar dos elementos que se desprenden de ellas. Por una parte, se ha puesto de manifiesto que, en algunos casos, a fin de ofrecer un precio más favorable, los productores no aplicaron la tarifa teórica-

mente vigente en el momento de la entrega. Por otra parte, el sistema de aplicación de descuentos implicaba la deducción sucesiva, a partir del precio de base, de una serie de porcentajes distintos. Además de las diferencias entre los descuentos, se ha puesto de relieve que el orden de su aplicación, y por consiguiente el proceso matemático, variaba de un productor a otro. En concreto, SIV aplicó sus descuentos de base y sus descuentos adicionales de manera distinta a la de los otros dos productores.

- 232 A la luz del examen de las pruebas aportadas en la Decisión, este Tribunal de Primera Instancia afirma que la Comisión no ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio la afirmación contenida en el apartado 24 de la Decisión, a saber, la existencia de prácticas colusorias, entre los tres productores, que dieron lugar a una igualdad de tarifas y de niveles de descuentos, así como a la uniformidad en la clasificación de los clientes más importantes en categorías o niveles, todo ello durante el período comprendido entre el 1 de junio de 1983 y el 10 de abril de 1986, definido en la letra a) del artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión. Este Tribunal considera que algunos de los documentos citados —en concreto, las notas de FP y SIV relativas a su reunión de 30 de enero de 1985, en Roma— podrían ser consideradas, en el mejor de los casos, por la Comisión como pruebas de una concertación entre FP y SIV. No obstante, estos documentos no bastan para demostrar, ni siquiera entre FP y SIV, unas prácticas colusorias cuyo objeto consistiría en una igualdad completa y permanente de tarifas, de descuentos y de clasificación de la clientela. En la medida en que proceda tener en cuenta los precios netos unitarios aplicados a un mismo cliente, las demandantes no niegan que estos precios netos podrían haber sido los mismos.

e) Las relaciones entre productores y mayoristas

- 233 Según la Decisión (apartado 35), los tres productores procuraron que sus tarifas y descuentos se aplicaran también en la fase subsiguiente. La Comisión reconoce que, a pesar de las afirmaciones realizadas en el pliego de cargos basándose en las declaraciones de Cobelli (véase, anteriormente, el apartado 10), sólo dispone de pruebas directas de reuniones entre productores y mayoristas en el caso de una reunión celebrada el 17 de abril de 1986 entre, en concreto, FP y SIV, cuyo objeto era presentar al nuevo administrador de Fontana Sur, reunión a la cual asistió un representante de SIV, sin que su presencia hubiera sido prevista. «Sin embargo», afirma, «ciertos documentos prueban, por un lado, que algunas reuniones entre mayoristas han sido promovidas a iniciativa de los productores, y que los productores lograron orientar, según la identidad de sus tarifas y descuentos, las elecciones comerciales de los mayoristas y, de otra parte, confirman la previsión de los



clientes en torno a la identidad de los precios de los productores». A continuación, la Decisión (apartados 36 a 42) examina y comenta una serie de documentos. Respecto a uno de ellos (el télex de 11 de octubre de 1984, que se analizará más adelante, apartado 236), la Decisión insiste en el hecho de que «los mayoristas no pueden comprometerse espontáneamente a tales comportamientos cuando deberían estar interesados en poder obtener los mejores precios, en dirigirse preferentemente a los proveedores que les concedan las mejores condiciones de venta y en obtener un buen margen de beneficios» (párrafo cuarto del apartado 37). A este respecto, conviene recordar la referencia, que se hace en la parte relativa a los fundamentos de Derecho (véase, anteriormente, el apartado 21), a la dependencia económica de los mayoristas.

- 234 Antes de analizar las pruebas documentales invocadas por la Comisión, este Tribunal recuerda que la Decisión de la Comisión de 1981 (véase, anteriormente, el apartado 4) se refería, entre otras, a las asociaciones de mayoristas cuyo objetivo era, en concreto, una «política comercial común, para cuya realización cada asociación debe fomentar una línea común de venta para la fijación, la aplicación y el respeto de una tarifa de venta del vidrio plano y de los productos transformados», por una parte, y, por otra, la «colaboración con los productores a fin de fomentar “una política de producción apta para aumentar el consumo de vidrio y lograr una mejor valoración de los productos transformados mediante una adecuada política de ventas”» (apartado I. C.1.3. a de la Decisión de 1981). Por otra parte, la Decisión se refería a los acuerdos ilícitos entre los tres productores (FP, SIV y VP) y las asociaciones de mayoristas. La Comisión afirmaba que «se suscitaron tensiones y enfrentamientos entre las partes afectadas, durante todo el período de validez de los acuerdos» (párrafo segundo del apartado I. C. III). No se impuso ninguna multa dado que, entre otras cosas, «la aplicación de las cláusulas restrictivas de la competencia [...] siempre fue limitada y parcial» (párrafo segundo del apartado II. C). Por el contrario, la presente Decisión reprocha a los productores haber logrado, algunos años más tarde, utilizar su poder económico para instaurar, contra la voluntad y los intereses de los mayoristas, un sistema como el que fue condenado en la Decisión de 1981, y ello a pesar de su anterior fracaso.

- 235 Según la presente Decisión (apartado 36), la nota de Socover de 12 de julio de 1983 (258), ya analizada anteriormente en el apartado 213, «muestra que Socover es el medio de transmisión de comunicados de los mayoristas a los productores y de los productores a los mayoristas. En efecto, Socover no discute con FP condiciones reservadas a ella y que pudieran interesarle más particularmente, sino de los compromisos de los productores respecto de todos los mayoristas». Este Tribunal

ya ha afirmado que la Comisión podría haber considerado esta nota como prueba de un compromiso de los tres productores con los mayoristas, pero fuera del período de la infracción invocada. Se trata aquí de que la Comisión sopesa su valor como elemento de prueba para acreditar que Socover ocupaba la posición de intermediario entre los productores y los demás mayoristas o, al menos, un grupo de mayoristas importantes. Sobre esta cuestión, puede interpretarse sin ninguna duda que la nota demuestra que Socover actuaba como portavoz de un grupo de mayoristas con los cuales, al menos según la propia Socover, los tres productores habían contraído compromisos. Por el contrario, no resulta evidente a partir de esta nota que Socover fuera, desde el punto de vista de los tres productores, su intermediario frente a todos los mayoristas.

236 En el apartado 37, la Decisión examina un télex (270) enviado el 11 de octubre de 1984, tras una reunión celebrada el 10 de octubre de 1984 en Roma, a la cual asistieron 28 mayoristas. Según la Decisión, este télex fue enviado a los «productores». La Decisión afirma que este télex «expresa de forma clara la intención de los firmantes de cooperar con los productores». En efecto, los firmantes del télex «confirman la volontà di collaborare al miglioramento dei prezzi di mercato e considerano indispensabile che vengano rispettati i prezzi, gli sconti e le condizioni di vendita confermati» («confirman la voluntad de cooperar en la mejora de los precios en el mercado y consideran que es indispensable que se respeten los precios, los descuentos y las condiciones de ventas confirmados»). No obstante, procede destacar que, en la copia del télex dada a conocer junto con el pliego de cargos, se ha borrado el indicativo del número del destinatario. Cuando, durante la vista, se solicitó a la Comisión que aportara el original, ésta presentó cinco copias del télex dirigidas, respectivamente, a SIV, Saint-Gobain, Pilkington, Vetrotcoke y Glaverbel. En los autos no se encuentra ninguna copia dirigida a VP y, por la numeración de los documentos, ha de descartarse que tal copia existiera en los archivos de Socover, de donde procedían las demás copias. Por tanto, es evidente que dicho télex no fue dirigido a los tres productores FP, SIV y VP, como afirma la Decisión, sino que fue dirigido a tres sociedades cuyos medios de producción estaban situados más allá de las fronteras italianas. Por otra parte, procede destacar que en el segundo apartado del télex (que se omite en la Decisión) se lee lo siguiente: «Nello stesso tempo auspicano che vengano costituiti tre livelli, differenziando in due gruppi le aziende non comprese allo stato attuale nel primo livello» («Al mismo tiempo, desean que se constituyan tres niveles, diferenciando en dos grupos las empresas no incluidas en la fase actual en el primer nivel»), frase que sugiere que, si existía un sistema uniforme de clasificación en categorías o niveles, otros tres productores participaron en el mismo.

237 No obstante es cierto, tal y como afirma la Decisión, que del informe de misión del Sr. Ricciardi, director de ventas de VP (619-620), se desprende que se reunió en Milán con el Sr. Borgonovo, de Socover, el 11 de octubre de 1984. Por tanto, no ha de descartarse que el Sr. Borgonovo le comunicara oralmente el contenido del télex enviado a los demás productores.

238 En el apartado 38, la Decisión hace alusión a una carta de Socover de 19 de octubre de 1984 (268) y a una carta de VP a Socover de 20 de noviembre de 1984 (625). La versión de la primera carta hallada en los archivos de VP era una fotocopia en la que no figuraba el nombre del destinatario. La carta alude, por una parte, a una tarifa supuestamente elaborada por Socover «a instancias de los productores» y, por otra, a una «reunión a la que hemos invitado a todas las empresas del sector para el miércoles 7 de noviembre [...] en Milán». La Decisión señala que el informe mensual del Sr. Giordano, uno de los directores comerciales de VP (626), demuestra que «se hallaba en misión en Milán los días 7 y 8 de noviembre de 1984 y, por consiguiente, también el día de la reunión convocada por Socover». Este Tribunal hace constar que el examen de estos documentos prueba lo contrario de lo que afirma la Decisión. Por una parte, el informe mensual del Sr. Giordano indica que se marchó de Génova el día 7 de noviembre a las 10h 50, es decir, 20 minutos después del comienzo de la reunión. Por otra parte, la carta de VP de 20 de noviembre de 1984 fue dirigida por el Sr. Ricciardi a Socover y en ella se lee lo siguiente:

«Ci è pervenuta solo in questi giorni fotocopia della lettera da Voi inviata il 19.10.84 ad alcune aziende del Vs. settore.

Scopo della presente è solo quello di riconfermarVi, facendo seguito all'incontro avuto con l'Egr. Dr. Borgonovo (Socover) a Milano, il 7 c. m., che nessun invito Vi è stato da noi mai formulato per riunioni che riguardano la commercializzazione e trasformazione del vetro.»

(«Hasta este momento no nos ha llegado fotocopia de la carta enviada por ustedes el 19.10.84 a algunas empresas de su sector.

El objeto de la presente es únicamente volver a confirmarles, tras el encuentro con el Sr. Borgonovo (Socover) en Milán, el día 7 del mes en curso, que en ningún momento hemos formulado invitación alguna a reuniones relativas a la comercialización y a la transformación del vidrio.»)

Este Tribunal considera poco creíble que esta carta escrita *in tempore non suspecto*, no refleje la verdad, a saber, que el Sr. Giordano (VP) no asistió a la reunión de 7 de noviembre de 1984 y que VP no quería participar en tales reuniones, y menos aún convocarlas. Este Tribunal considera, por otra parte, que dicha carta, en la medida en que fue escrita por el propio Sr. Ricciardi, tiene por objeto refutar las conclusiones perjudiciales para VP que hubieran podido extraerse de su presencia en Milán el 11 de octubre de 1984.

239 En los apartados 39 y 40, la Decisión examina dos notas de Socover de los días 12 de abril y 23 de julio de 1985 (260 y 262), ya analizadas anteriormente (apartados 228 y 221, respectivamente). Por las razones ya indicadas, este Tribunal considera que los citados documentos sólo se refieren a las relaciones entre Socover y, respectivamente, FP y SIV.

240 En el apartado 41, la Decisión examina tres documentos fechados los días 16 de septiembre, 23 de septiembre y 31 de octubre de 1985 (271, 275 y 273, respectivamente), que son calificados como informes de las filiales de FP, Fontana Este y Fontana Oeste, a su casa matriz FP. De las pruebas practicadas por este Tribunal se desprende que dichos documentos son informes bimensuales, dirigidos a un director adjunto de FP y redactados por un empleado de FP encargado, entre otras cosas, de mantener el contacto con las sociedades afiliadas. Por otra parte, ha de señalarse que el tercer documento, fechado el 31 de octubre de 1985, se refiere a Fontana Este y no a Fontana Oeste, como afirma la Decisión y que, además, las ocho últimas palabras de este documento (273-4), citadas en las versiones francesa e inglesa de la Decisión, no figuran en la versión auténtica italiana. Asimismo, es necesario señalar que, a pesar de haber solicitado que se aportara la versión íntegra de estos documentos, este Tribunal sólo dispone de copias incompletas. Finalmente, procede destacar que junto con el pliego de cargos se dio traslado de otro informe relativo a Fontana Este, fechado el 2 de octubre de 1985, que no se menciona en la Decisión y que figura en los autos de este Tribunal (273B).

241 Con arreglo a la lista que la Comisión proporcionó a este Tribunal, debe considerarse que estos «informes Fontana» contienen una referencia implícita a VP. Según la Decisión (párrafo cuarto del apartado 41), «lejos de tener un carácter vago

e indeterminado o de revelar las orientaciones de los mayoristas, como pretenden las partes, recogen hechos muy precisos, tales como la disposición de los mayoristas a aceptar los incrementos tarifarios de los productores, la publicación por los productores de tarifas idénticas y el deseo de estos de respetar las tarifas para estabilizar el mercado. Ello implica que los productores, directa o indirectamente, orientan el mercado en la fase posterior del proceso productivo, pues una desestabilización de este mercado podría tener consecuencias perjudiciales para su política comercial». Este Tribunal considera necesario examinar la totalidad de dichos informes, siempre y cuando disponga de ellos, a fin de situar en su contexto las citas de los mismos que figuran en la Decisión. Este Tribunal señala que los cuatro documentos se refieren a un período que, a pesar de ser muy limitado, entre finales de julio y finales de octubre de 1985, ofrece sin embargo una perspectiva del funcionamiento del mercado en la fase posterior del proceso productivo en una época en la que, como se ha señalado anteriormente (apartados 188 a 190), los tres productores anunciaron diversas listas de precios nuevas.

242 Cada informe se divide en secciones, una de las cuales se titula siempre «prezzi di rivendita float» («precios de reventa “float”») o simplemente «rivendita» («reventa»). Los informes sobre Fontata Este de 16 de septiembre y de 31 de octubre de 1985 contienen otra sección titulada «prezzi di vendita float» («precios de venta “float”») o simplemente «vendita» («venta»). Del contenido de estas secciones se desprende que la palabra «vendita» se refiere a los precios de venta aplicados por los productores a los mayoristas, mientras que «rivendita» se refiere a los precios de reventa aplicados por los mayoristas a sus clientes.

243 El primer informe, de fecha 16 de septiembre de 1985, hace referencia bajo el epígrafe «prezzi di rivendita float», a una reunión de mayoristas celebrada el 31 de julio de 1985, «tras el aumento anunciado por los productores». (Ha de señalarse que la nueva lista de precios de VP no se anunció hasta el 31 de julio de 1985, en las circunstancias examinadas anteriormente en los apartados 188, 221 y 222.) El informe afirma que «los mayoristas reunidos elaboraron esta lista de reventa». A continuación, figura una lista de precios y una recapitulación de los descuentos que se aplicarían, con algunas reservas por parte de dos mayoristas, Checchin y Sangalli. Seguidamente, tras una sección borrada, el informe continúa, bajo el epígrafe «prezzi di vendita float», en los siguientes términos:

«Per quanto riguarda le Fabbriche, l'aumento sembra essere applicato ovunque e, del resto, i magazzini non certo pieni ed il lavoro che in questo momento non manca hanno favorito la “digestione” del nuovo prezzo. La Glaverbel (che prima

delle ferie insisteva un pò dappertutto con sconti inferiori ai nostri) sembra, di primi sondaggi dopo le ferie, che abbia mantenuto questa posizione. Resta comunque da verificare ulteriormente l'entità del prezzo (poichè è presumibile che il cliente non venga subito a dire a noi se la concorrenza gli ha tolto uno sconto).»

[«En lo que respecta a los productores, parece que el aumento se aplica en todas partes y, por lo demás, los almacenes que ciertamente no están llenos y el trabajo, que no falta en este momento, han favorecido la “digestión” de los nuevos precios. Glaverbel (que, antes de las vacaciones, insistía casi por todas partes con descuentos inferiores a los nuestros) parece haber mantenido esta postura, según los primeros sondeos realizados tras las vacaciones. No obstante, queda por comprobar posteriormente la totalidad del precio (porque es previsible que el cliente no nos diga, de repente, si la competencia le ha suprimido un descuento).»]

- 244 El informe de 23 de septiembre de 1985 (275), se refiere a una reunión, que también se celebró el 16 de septiembre de 1985, con Fontana Oeste. Bajo el epígrafe «prezzi rivendita float», figuran los precios aplicados por cuatro mayoristas para el vidrio de 4 mm. A continuación, se halla el pasaje que la Decisión cita parcialmente, relativo a las cotizaciones del vidrio de 4 mm.
- 245 El informe de 2 de octubre de 1985 (273B), fue elaborado tras una reunión con Fontana Este y hace alusión a una reunión de mayoristas celebrada el 18 de septiembre de 1985 «para definir los precios de reventa». En él se hacen constar las objeciones expresadas por Sangalli y Checchin.
- 246 Finalmente, el informe de 31 de octubre de 1985 (273), redactado tras una reunión con Fontana Este, alude a una reunión de once mayoristas celebrada el 29 de octubre de 1985. Al respecto, este Tribunal recuerda que los tres productores italianos anunciaron nuevas listas de precios idénticas entre el 21 y el 25 de octubre de 1985 (véase el apartado 190 anterior). Bajo el epígrafe «rivendita» («reventa»), el informe afirma que los mayoristas acordaron, una vez más a excepción de Checchin y Sangalli, nuevas tarifas para el «float» claro. A continuación, bajo el epí-

grafe «vendita» («venta»), figura el pasaje que cita parcialmente la Decisión en el tercer párrafo del apartado 41. El pasaje, en su integridad, se lee como sigue:

«Per quanto riguarda le fabbriche, si sta portando avanti l'aumento (chi per consegne un pò prima chi un pò dopo), in ogni caso sembra che la comunicazione sia stata fatta da tutte \*\* (comprese Glaverbel), anche se i termini sono probabilmente più elastici di tutte.»<sup>1</sup>

[«Por lo que se refiere a los productores, el aumento está a punto de producirse (algunos mediante consignas un poco más pronto, y otros un poco más tarde), en todo caso todos han comunicado los nuevos precios \*\* (Glaverbel incluido), aun cuando la cuantía exacta de los mismos sea un tanto elástica.»]<sup>1</sup>

247 Si bien resulta evidente, según este último documento, que las alusiones a los «productores» se refieren a todos los productores italianos, incluidos SIV y VP, también se desprende que Glaverbel era uno de los productores contemplados y que se consideraba que llevaba una política de competencia activa. Por lo demás, la importancia de Glaverbel en el mercado italiano se subrayó en una nota interna de VP (A193), fechada el 6 de febrero de 1986. En estas circunstancias, este Tribunal considera que no se pueden extraer del informe anteriormente analizado indicios de que «los productores orientan el mercado en la fase posterior del proceso productivo», como afirma la Decisión. Por el contrario, de él se desprende que algunos mayoristas se pusieron libremente de acuerdo para fijar los precios de reventa y los descuentos que concederían a su clientela y que las discusiones entre los representantes de FP y de sus filiales reflejaban su incertidumbre en cuanto al comportamiento de los demás productores, en lo relativo a la aplicación de las tarifas. Este Tribunal señala, finalmente, que Sangalli y Checchin, que figuran en el Anexo IV de la Decisión como segundo y noveno mayorista por orden de im-

\*\* Indica final de la cita en la versión auténtica.

1 — Indica las palabras omitidas en todas las versiones (las traducciones en la versión francesa e inglesa son parcialmente inexactas).

portancia, respectivamente, parecen haber seguido sus propias políticas en materia de precios y descuentos.

- 248 Finalmente, en el apartado 42, se examina una nota manuscrita de VP de 10 de abril de 1986 (638) de la que se desprende, según la Decisión, que durante una reunión celebrada el mismo día «VP y Socover han tratado de la constitución de un club, compuesto por doce mayoristas, para la distribución de productos de vidrio. Los dos interlocutores han manifestado la intención de tratar este tema con FP y con SIV la semana siguiente». El documento de que se trata consiste en una hoja, en la cual el autor ha garabateado notas relativas a las materias discutidas con el Sr. Borgonovo, de Socover, que contiene la siguiente información: (a la izquierda) ocho nombres de mayoristas, seguidos de otros cuatro nombres; (a la derecha, en líneas distintas) «CLUB: obiettivo distribuzione» («CLUB: objetivo distribución»); «prossima settimana» («próxima semana»); «parlare SIV/Saint Gobain» («hablar SIV/Saint-Gobain»). VP refuta la interpretación que la Comisión ha realizado de este documento, al tiempo que reconoce que el Sr. Borgonovo efectivamente mencionó una propuesta de creación de un club. Según VP, el Sr. Borgonovo tenía intención de hablar de ello a SIV y a FP la semana siguiente. Según la Comisión, tal interpretación no es lógica ni gramatical.

- 249 En primer lugar, este Tribunal de Primera Instancia señala que dicho documento no expresa en términos explícitos y carentes de toda ambigüedad las intenciones a las que hace referencia el apartado 42 de la Decisión. A continuación, este Tribunal observa que las afirmaciones que la Comisión considera pertinentes se refieren a una propuesta para la creación de un club, cuya finalidad sería la distribución de los productos del vidrio y no la aplicación en la fase subsiguiente de las tarifas y descuentos, objeto que la Decisión atribuye, en el apartado 35, a las pruebas analizadas bajo la letra e) del apartado 1 de la Sección B. «Las relaciones entre productores y mayoristas». En estas circunstancias, el Tribunal considera que la Comisión no puede invocar dicho documento como prueba pertinente y, por consiguiente, no es necesario valorar su alcance.

- 250 A la luz de cuanto antecede, este Tribunal afirma, en primer lugar, que la Comisión no ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio que los tres productores procuraran que sus tarifas y descuentos se aplicaran en la fase subsiguiente, ni que algunas reuniones entre mayoristas fueran promovidas a iniciativa de los productores, ni que los productores logran orientar las elecciones comerciales de los



mayoristas. A continuación, este Tribunal hace constar que algunos de los documentos examinados, si bien no constituyen necesariamente la prueba de unas prácticas colusorias ilícitas entre los productores, pueden considerarse acreditativos del hecho de que los mayoristas contaban con la identidad de los precios de los productores. Finalmente, este Tribunal señala que los informes de Fontana constituyen la prueba de la utilización, por parte de FP, de sus filiales mayoristas como fuentes de información sobre la política de los mayoristas. Las consecuencias de estas afirmaciones se examinarán más adelante (apartados 322 a 323), en el marco de los motivos relativos al procedimiento invocados por las demandantes.

## 2. El comportamiento de las empresas en el mercado automóvil

251 Bajo este epígrafe, la Decisión afirma que, «según los documentos de las empresas citados a continuación, SIV y FP han convenido los precios y el reparto de cuotas por lo menos desde 1982. VP ha participado también en estos acuerdos, por lo menos desde 1983, aun cuando no de forma tan estricta como los otros dos productores». A continuación, la Decisión trata, bajo dos epígrafes, de los acuerdos y de las prácticas concertadas relativas al grupo Fiat (apartados 44 a 51) y Piaggio (apartado 52).

### a) Los acuerdos y las prácticas concertadas relativas al grupo Fiat

252 Bajo este epígrafe, la Decisión aborda directamente el examen de documentos (apartados 44 a 47), cuyo alcance se analizará posteriormente. Al final del apartado 45, la Decisión se refiere a una reducción de precios uniforme de un 8 %, concedida desde el 1 de enero de 1984 a Fiat por cada uno de los tres productores. Al final del apartado 47, la Decisión menciona otras variaciones tarifarias, uniformes en cuanto al porcentaje, aplicadas por los tres productores durante los años 1985 y 1986, y un aumento uniforme del 2 % para el segundo semestre de 1985 respecto a Alfa Romeo. A continuación, la Decisión afirma (apartado 48): «Los tres productores han procedido a cesiones recíprocas de productos (de los que se hablará más detenidamente en el capítulo 6) con el objeto de conservar cada uno sus propias cuotas de penetración o de conseguir las cuotas acordadas con los competidores». A continuación, figura un análisis de las cifras y documentos relativos a estos intercambios. En el apartado 49, la Decisión alude a ciertas listas mecanográficas en poder de FP, que repiten modelo por modelo y globalmente las cantidades que cada productor ha suministrado en los años 1985 y 1986 y suministrará en 1987 al grupo Fiat, así como las cuotas porcentuales que estos suministros representan.

253 A continuación, la Decisión recuerda algunos argumentos de las empresas (apartado 50) y enumera las razones por las que la Comisión no ha podido admitirlos (apartado 51). Con el fin de delimitar adecuadamente las divergencias entre las respectivas posturas de las empresas y de la Comisión, puestas de relieve en esta parte de la Decisión, es necesario citarlas íntegramente. Los argumentos de las empresas se reproducen del siguiente modo:

«En Italia la situación del mercado del vidrio auto se caracteriza por la posición dominante de Fiat. Fiat, como cualquier otro constructor de automóviles, asigna a cada proveedor porcentajes globales de aprovisionamiento en base a consideraciones en las que tiene en cuenta el precio, la capacidad técnica, el servicio ofrecido y los precios. Este porcentaje global se vuelve a discutir por ambas partes con motivo de la negociación para la puesta al día de las tarifas. Los porcentajes de atribución globales así concretados se transforman en porcentajes de atribución por modelo de automóvil. Las confirmaciones que Fiat envía a sus proveedores de vidrio auto mencionan expresamente la cuota asignada por este constructor al proveedor correspondiente para el modelo en cuestión.

En el transcurso de las negociaciones, Fiat tiene la costumbre de indicar la cotización más favorable con el fin de conseguir que los proveedores que compiten se adapten a sus ofertas. Ello conduce inevitablemente a una nivelación de precios. Contrariamente a la hipótesis formulada por la Comisión, Fiat informa frecuentemente a cada uno de sus proveedores también de las cuotas-partes de suministro asignadas a los otros competidores. En resumen, el sistema conduce a una transparencia total del mercado. En estas condiciones la concertación entre productores no sería necesaria.

Respecto a los intercambios de productos, la Comisión no ha probado que estos intercambios se distribuyan para repartirse al mercado entre los productores. Por lo demás, los productos intercambiados son los vidrios básicos y sólo excepcionalmente se refieren a productos transformados.»

254 En respuesta a estos argumentos, la Comisión afirma:

«i) Es cierto que Fiat disfruta en Italia de una situación de “quasi-monopolio” en tanto que comprador de vidrio para auto; no obstante su fuerza contractual

queda muy limitada por la estrechez de ofertas alternativas en el mercado. Efectivamente, la oferta europea de vidrio para auto está controlada por un oligopolio que incluye, aparte de Saint-Gobain, PPG y SIV, los actuales suministradores de Fiat, Pilkington y algunos pequeños productores.

- ii) Sobre las cuotas de asignación, es cierto que Fiat, como todo constructor de automóviles, menciona en las confirmaciones de los pedidos la cuota fijada a cada proveedor. Pero esa cuota fijada no es más que una indicación y no una atribución definitiva, que no compromete al constructor ni al proveedor, siendo posible cualquier variación durante el período contractual, por iniciativa del constructor o del proveedor [...]

[A continuación figura una discusión sobre algunos documentos y, en concreto, sobre una carta de Fiat a VP de 3 de julio de 1985 (657). En el curso de esta discusión se afirma que]

«si realmente el constructor automovilístico atribuía partes alícuotas inmutables y definitivas durante el período contractual, los proveedores no deberían preocuparse de ningún riesgo de incumplimiento de las atribuciones asignadas y no deberían sentir la necesidad de ponerse de acuerdo sobre este tema o de intercambiarse productos para mantener sus cuotas».

- «iii) La Comisión no discute que, en el curso de negociaciones comerciales, un comprador pueda establecer una cotización más favorable, verdadera o ficticia, con el fin de conseguir que los proveedores que compiten se adecuen a sus exigencias. Ello no quiere decir, sin embargo, que todos los proveedores practiquen idénticas condiciones y que todos los proveedores se encuentren frente a un mismo comprador en pie de igualdad, pues la posición de cada proveedor está en función de su peso productivo y comercial (gama más completa, productos especiales, nivel de servicio superior). Esto no quiere decir, tampoco, que un comprador dominante pueda imponer a todos sus proveedores una nivelación a la oferta más favorable, o que pueda dirigirse fácilmente a proveedores extranjeros para obligar a los nacionales a reducir sus precios, ya que, tal y como se ha admitido en la audiencia oral, el constructor automovilístico reclama cada vez más un servicio "just on time", que puede ser ofrecido más fácilmente por los industriales locales del vidrio que disponen de una estructura *in situ*, que por un industrial extranjero que tiene que crearse una estructura, y que, entre los vidrieros que disponen de la estructura necesaria, aventaja en materia de cantidades que deben suministrarse y de precios a aquellos que poseen una estructura más sólida y, al propio tiempo, más flexible.

En todo caso, cualesquiera que sean los tipos de relaciones que se establecen entre un comprador dominante y sus proveedores, queda claro que SIV, FP y VP se han puesto de acuerdo entre sí para determinar la postura que debe seguirse frente al grupo Fiat [...]

Los aumentos de precios para el segundo semestre de 1985, y el primer y segundo semestres de 1986 han sido discutidos y acordados por los tres productores [...] La adhesión de VP al acuerdo sobre los aumentos de precios para los tres semestres respectivos se ha traducido, en lo esencial, en su aplicación práctica [...]

- iv) Los elementos fácticos que demuestran que las cesiones recíprocas de productos están encaminadas al reparto del mercado son esencialmente los siguientes:

Las cesiones son cada año importantes y, tal y como resulta de los documentos citados en el apartado 48, no son asistencias [...]

Las notas y documentos citados en el apartado 48 mencionan expresamente que FP realiza, en régimen de subcontratación, productos transformados para SIV.

Las cesiones se refieren en especial a los grosores y a los colores que uno u otro productor no fabrican y tratan de abastecer a los tres productores de toda la gama de productos. Ahora bien, la posibilidad de disponer de toda la gama, proporciona una ventaja competitiva que queda anulada si los tres productores actúan de forma que no haya desventaja entre ellos [...]

- 255 Antes de pasar a examinar los documentos considerados como prueba de una infracción, este Tribunal considera que es necesario definir mejor la naturaleza y el contexto de la infracción invocada. Como se ha puesto de manifiesto anteriormente, la afirmación que figura en el apartado 43 de la Decisión se limita al hecho de que SIV y FP convinieron los precios y el reparto de cuotas por lo menos desde 1982 y que VP participó en estos acuerdos al menos desde 1983. En los fundamentos de Derecho (véase el apartado 24 anterior), la Decisión afirma que FP y SIV,

de 1982 a 1986, y FP, SIV y VP, de 1983 a 1986, se pusieron de acuerdo o por lo menos se concertaron sobre los precios que debían aplicarse al grupo Fiat, y de 1982 a 1987 sobre el reparto del mercado, eliminando así cualquier incertidumbre en cuanto a su comportamiento. Este Tribunal considera que ha de distinguirse entre una concertación previa sobre los precios que debían aplicarse y sobre el reparto de las cuotas, y el establecimiento de un sistema de cesiones recíprocas de productos con el objeto de conservar cada uno sus propias cuotas o conseguir las cuotas acordadas. Por tanto, es necesario retrotraer el examen de los documentos mencionados en el apartado 48 de la Decisión, relativos a los intercambios de vidrio, al momento y al contexto del apartado 3 de la Sección B «Los intercambios de vidrio entre los productores». En este momento, sólo se examinarán las pruebas de una concertación previa sobre los precios y cuotas.

- 256 En lo que se refiere al contexto en el que debe apreciarse esta cuestión, este Tribunal recuerda, en primer lugar, que en el apartado 15 de la Decisión se explicaba que el producto vendido por los productores a los fabricantes es el vidrio transformado por los productores o por sus filiales, en función de los diseños y de las características técnicas exigidas por los fabricantes. No se trata aquí, por tanto, de la venta de vidrio «float» en bruto a Fiat por parte de los productores, ventas que son objeto de litigio en el marco de los intercambios de productos, sino de la venta de toda una gama de diversos productos transformados. Este Tribunal recuerda, a continuación que, en el párrafo segundo del apartado 15, la Decisión realiza una distinción entre la fase de desarrollo de un prototipo de automóvil y la de comercialización de un nuevo modelo. Los productos de los que aquí se trata no han sido suministrados durante la fase de desarrollo de un prototipo, sino vendidos con vistas a su incorporación en los modelos de automóviles que ya habían sido comercializados. Finalmente, este Tribunal recuerda que, según la última frase del apartado 15 de la Decisión: «Es en el momento de la comercialización del nuevo modelo de coche cuando los proveedores de vidrio y los constructores de automóviles negocian, normalmente cada año, los precios y las cantidades». Por tanto, se trata de un mercado en el que los precios y las cantidades se negocian normalmente entre vendedor y comprador a intervalos regulares.

- 257 Finalmente, este Tribunal de Primera Instancia destaca que las fechas que se citan en las letras b) y c) del artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión para definir los períodos en que se produce una violación del Tratado en las relaciones con Fiat son, en lo que respecta a los precios, del 26 de octubre de 1982 al 1 de

diciembre de 1986, para FP y SIV, y del 11 de mayo de 1983 al 1 de diciembre de 1986, para FP, SIV y VP conjuntamente, y en lo que respecta a las cuotas, del 1 de enero de 1982 al 30 de junio de 1987, para los tres productores sin distinción.

258 En su apartado 44, la Decisión alude a tres documentos que, a pesar de estar fechados en 1982, figuran en la lista de documentos que contenían una referencia implícita a VP que la Comisión facilitó a este Tribunal. Se trata de una nota manuscrita dirigida por el Sr. Scaroni, de FP, al Sr. Landeschi, vicepresidente de SIV, de fecha 26 de octubre de 1982 (733), en la que se le daba a conocer un memorando interno de FP de fecha 26 de octubre de 1982 (734), y un memorando interno de SIV, también dirigido al Sr. Landeschi y fechado el 11 de noviembre de 1982 (680).

259 El memorando interno de FP, de 26 de octubre de 1982, consiste en un «riepi-logo» (resumen) de los aumentos obtenidos por FP de Fiat desde 1977 «incluido el último contrato bianual 83/84». El memorando interno de SIV, de 11 de noviembre de 1982, comienza del siguiente modo:

«Por estas fechas, el contrato de 1983 relativo a Fiat Auto prácticamente ha llegado a su término. Consideramos superfluo recordarles los antecedentes (ciertamente nada positivos, en lo que a nosotros respecta) formalizados por escrito entre Fiat y nuestro competidor más cualificado, con la atribución de 46 % a FP.»

El autor prosigue examinando sucesivamente cuatro puntos: «1) Porcentajes de atribución; 2) Aumentos de precio conseguidos; 3) Paralelismo entre los contratos de 1983 y 1982; 4) Cifras absolutas». Bajo el epígrafe «Porcentajes de atribución», se alude a una cuota de... % exclusivamente para «il primo equipaggiamento» («primer importe», traducido en la versión francesa de la Decisión como «la première monte»). Bajo el epígrafe «Paralelismo entre los contratos de 1983 y 1982», se realiza una distinción, para el año 1982, entre la «cuota de mercado teórica» y «la cuota realmente alcanzada» y el autor termina afirmando que «nuestra cuota de primer importe es inferior a... %, porcentaje que nos fue atribuido en su momento». Precisamente a propósito de la cuota atribuida para el primer importe del año 1983, el autor utiliza la expresión «un ferreo controllo delle quote effettivamente praticate» («un control riguroso de las cuotas efectivas»), citada en la Decisión. Este Tribunal considera que, del contexto en el que se inscribe esta frase se desprende que su autor pretendía señalar mediante ella la necesidad de que SIV procurara recibir de Fiat, durante el año 1983, para el primer importe, una cuota

real correspondiente a la cuota teórica que le fue atribuida. Ha de señalarse que las versiones francesa e inglesa de la Decisión utilizan las palabras «les pourcentages moyens d'augmentation obtenus par SIV sont les mêmes que ceux de FP», mientras que la versión italiana (la única auténtica) utiliza la palabra «simili» (similares). Este Tribunal ha comprobado que las cifras son, en efecto, similares pero no las mismas. Por el contrario, es cierto que en el memorando se señala, hacia el final, que «siamo portando avanti, a seguito degli accordi da Voi presi, il discorso di integrazione con la concorrenza per i lotti di piccole serie» («estamos llevando adelante, tras los acuerdos adoptados por ustedes, la cuestión de la integración con la competencia para los lotes de pequeñas series»).

260 Este Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión no podía deducir de estos tres documentos que VP participó en unas prácticas colusorias con FP y SIV, ya que las referencias a la «competencia» deben interpretarse, según el contexto en el que se inscriben, como referencias exclusivas a FP. Este Tribunal considera que dichos documentos son pruebas significativas de la existencia de un intercambio de información a alto nivel entre FP y SIV, en cuanto a los resultados de sus negociaciones con Fiat, y de un acuerdo con vistas a una integración para los lotes de pequeñas series. No obstante, este Tribunal considera que la Comisión no podía basarse únicamente en estos documentos para deducir que FP y SIV se habían concertado previamente entre ellas, durante el último trimestre de 1982, sobre los precios que habían de aplicarse al grupo Fiat [este trimestre era el primero del período de infracción, tal como fue definido en la letra b) del artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión]. En lo que respecta a las cuotas, este Tribunal señala que el memorando interno de SIV, de 11 de noviembre de 1982 (el único documento que alude a las cuotas), hace referencia expresa a la «atribución» de cuotas. Este Tribunal considera que del documento considerado en su conjunto se desprende que la atribución de cuotas de que se trata fue realizada por Fiat entre los productores y que, por tanto, la Comisión no puede alegar que dicho documento constituye la prueba de una concertación previa entre FP y SIV, durante el año 1982, cuyo objeto era el reparto de cuotas de los suministros al grupo Fiat.

261 En su apartado 45, la Decisión cita dos extractos de otro memorando interno de SIV, de fecha 11 de mayo de 1983 (686-688), del mismo autor. Los extractos aluden, respectivamente, a la «concorrenza» (la competencia) y —expresión que ya había sido utilizada en el memorando precedente— a «la concorrenza più qualificata» (la competencia más cualificada). Este Tribunal señala que este documento figura en la lista de los documentos que la Comisión considera que contienen una referencia implícita a VP. No obstante, hasta de la propia copia adjunta al pliego

de cargos, se desprende con toda claridad que dicho documento se refiere explícitamente a PPG (es decir, VP) y que contiene elementos pertinentes sobre las relaciones entre los productores y Fiat, por una parte, y sobre las relaciones entre SIV, FP y VP, por otra. El memorando se titula «Richiesta Fiat auto revisione prezzi 1983» (Petición Fiat auto revisión de los precios 1983). El autor relata que la dirección de ventas de Fiat convocó, el 26 de abril de 1983, a los representantes de SIV, entre los cuales él se hallaba, «para presentarnos su examen comparativo de los precios/m<sup>2</sup> por línea de producto» y que, en aquella ocasión, Fiat afirmó que «nuestros niveles medios no son competitivos en el mercado nacional e internacional». Prosigue del siguiente modo:

«Stesso atteggiamento veniva operato da Fiat il 4.5 (per risposta entro il 24.5) nei confronti di F. P., chiedendo riduzioni su alcuni PB ACC. già dal 1.1.83 e per numerose anomalie dal 1.7.83, aggiungendo che altri concorrenti nazionali ed esteri avevano presentato proposte favorevoli. (Splintex e PPG: l'AD di quest'ultimo si è già impegnato a mantenere le quotazioni 1982, già inferiori alle nostre, sino ad almeno tutto il 1984)[...]

Fiat insiste per una revisione entro il 19.5 su alcuni accoppiati normali [...]

Qualora aderissimo a tale richiesta, ne deriverebbero queste conseguenze:

- 1) Notevole decurtazione dell'aumento a suo tempo acquisito per il 1983.
- 2) Nessuna assicurazione, in ogni caso, sul mantenimento delle quote di mercato legate a tale prezzi.
- 3) Negative ed immediate ripercussioni su tutte le offerte recentissime e/o a venire [...]



- 4) Proseguimento di queste analisi al ribasso su altri particolari [...]
- 5) Inevitabile coinvolgimento della F. P. nella concessione di tali ribassi ed accelerazione del processo riduttivo senza alcuna contropartita in termini di quote di penetrazione, e con l'inasprimento dei rapporti commerciali con la concorrenza.
- 6) Propagazione degli atteggiamenti ribassistici alle altre Case Auto nazionali ed estere le cui Direzioni Acquisti sappiamo essere in collegamento (es. Alfa Romeo — Fiat).

A nostro avviso si presentano pertanto le seguenti alternative che riteniamo di politica aziendale più che commerciale:

- a) Aderire alle richieste Fiat con tutte le conseguenze sopra enunciate.
- b) Tenere un atteggiamento fermo e coerente con la nostra politica commerciale e costistica, rifiutando in linea di massima (salvo appunto macroscopiche anomalie) le richieste del cliente.

Per operare in questa ottica è necessario però accertarsi dell' *assoluto e sicuro* analogo atteggiamento da parte della concorrenza più qualificata.»

[«Fiat adoptó la misma actitud el 4.5 (para que se le respondiera antes del 24.5) frente a FP, solicitando reducciones sobre algunos PB ACC a partir del 1.1.83, y para numerosas anomalías a partir del 1.7.83, añadiendo que otros competidores nacionales y extranjeros habían presentado propuestas favorables. (Splintex y PPG: el AD de este último ya se ha comprometido a mantener las cotizaciones 1982, ya inferiores a las nuestras, al menos hasta finales de 1984) [...]

Fiat insiste en una revisión antes del 19.5 (sobre algunos productos) [...]

Si aceptáramos esta petición, las consecuencias serían las siguientes:

- 1) Importante reducción del aumento conseguido en su día para 1983.
- 2) Ninguna seguridad, en cualquier caso, sobre el mantenimiento de las cuotas de mercado vinculadas a tales precios.
- 3) Repercusiones negativas inmediatas sobre todas las ofertas muy recientes y/o futuras [...]
- 4) Continuación de estos análisis a la baja sobre otras cuestiones [...]
- 5) FP se vería inevitablemente implicada en la concesión de tales reducciones, de lo que se derivaría una aceleración del proceso de reducción sin ninguna contrapartida desde el punto de vista de las cuotas de penetración y con un endurecimiento de las relaciones comerciales con la competencia.
- 6) Propagación de las actitudes a la baja de otros fabricantes de automóviles nacionales y extranjeros cuyas Direcciones de Ventas, como sabemos, están relacionadas (ex. Alfa Romeo — Fiat).

En nuestra opinión se presentan, por tanto, las siguientes opciones que consideramos de política empresarial más que comercial:

- a) Acceder a las peticiones de Fiat con todas las consecuencias anteriormente expuestas.

- b) Mantener una actitud firme y coherente con nuestra política comercial y de costes, negándonos por principio (salvo, precisamente, anomalías macroscópicas) a las peticiones del cliente.

Pero, para operar desde esta óptica, es necesario asegurarse de que la competencia más cualificada adoptará, *absolutamente y con toda certeza*, la misma actitud.»]

262 Este Tribunal considera que la Comisión no puede invocar este documento como prueba de ningún tipo de concertación entre VP, por una parte, y SIV y FP, por otra. En opinión de este Tribunal, los términos utilizados en dicho documento son lo suficientemente explícitos como para probar, por el contrario, la inexistencia de tal concertación. En efecto, la alusión a la «competencia más cualificada» es, claramente, una referencia a FP. Ciertamente, si bien el documento prueba la existencia de determinada concertación únicamente entre SIV y FP, no es menos cierto que también aporta la prueba del considerable poder económico que Fiat estaba en posición de ejercer frente a todos los productores, así como de su capacidad de provocar en un productor una actitud de competencia frente a otros. Este Tribunal considera que, al no haber tomado en consideración esta dimensión del mercado, la Decisión ha dado una imagen deformada de éste.

263 En cuanto a la afirmación que figura al final del apartado 45, con arreglo a la cual: «La reducción de precios acordada por los tres productores FP, SIV y VP ha sido uniforme: el 8 %, y desde el 1 de enero de 1984», es necesario destacar que la Comisión no ha aportado ante este Tribunal ningún documento que date de dicha época y que pueda corroborar esta afirmación. Parece que las fuentes utilizadas han sido, en primer lugar, una declaración realizada por VP en la fase administrativa del procedimiento, de fecha 16 de enero de 1987 (756), en la que se detallan las variaciones de precios aplicadas a Fiat, Alfa Romeo, Iveco y Opel y en la que se señala una disminución media de un 8 % para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1984, con respecto a 1983; en segundo lugar, una frase de la respuesta de FP al pliego de cargos (736), en la que se precisa que «el 1 de enero de 1984, Fabbrica Pisana bajó sus precios en un 8 % con respecto a la tarifa de 30 de diciembre de 1982 anulando, por tanto, los aumentos que se produjeron en 1983, lo que ha conducido a una reducción efectiva de un 12,2 %»; y, en tercer lugar, una frase de la respuesta de SIV al pliego de cargos (690), alegando que «la afirmación [...] según la cual la reducción de precios por parte de los tres productores SIV, FP y VP fue uniforme, es decir, un 8 %, a partir del

1.1.1984, es absolutamente falsa, puesto que la reducción total de SIV y Vetroeuropa (filial de SIV) fue de un 11 %, tal y como se desprende de las listas de precios oficiales remitidas en su momento a la Comisión, mientras que tenemos buenas razones para creer que FP realizó una reducción de 12,2 % y VP de 8 %». Puesto que estas afirmaciones son totalmente incompatibles unas con otras, este Tribunal considera que no permiten a la Comisión que, por otra parte, no ha efectuado ninguna investigación en Fiat, afirmar que los tres productores efectuaron una reducción uniforme de un 8 % a partir del 1 de enero de 1984.

264 En cuanto a la nota manuscrita de SIV de 12 de octubre de 1983 (691), citada en el apartado 46 de la Decisión, baste destacar que ésta no cita la frase que figura en la parte superior de esta nota, escrita por otra persona: «Zanoni (SIV) vedi se riesce sapere qualcosa delle offerte S. G» [«Zanoni (SIV), a ver si consiguen saber algo de las ofertas de Saint-Gobain»]. Ahora bien, esta frase en el encabezamiento de la nota no es compatible con la hipótesis de una concertación previa sobre los precios.

265 La Decisión no alude a ningún documento relativo al año 1984. No obstante, figuran en los autos dos documentos relativos a este año. El primero es un memorando interno de SIV, de fecha 21 de mayo de 1984 (703-5), relativo a los orificios en los vidrios laterales de 3 mm. Tras haber comparado los precios de FP, VP y SIV (cuya fuente no se revela) y haber comprobado que los precios de SIV eran mucho más elevados que los de FP, el autor señala que SG (FP) declaró a Fiat estar dispuesta a satisfacer todas sus necesidades a partir de septiembre de 1984. Prosigue del siguiente modo:

«Fiat ci dichiara che il non adeguamento ai prezzi SG ci comporterebbe l'esclusione dalle forniture e chiede nostra immediata risposta, con tempistiche ed impegno a fornire le nostre quote.

[...]

Se risponderemo concretamente alle necessità Fiat, spiazzeremo in modo totale SG [...] conserveremo l'opzione della quota 50 % per il 1985 e la possibilità di un riadeguamento prezzi.

In caso negativo vedremo drasticamente decurtata la nostra quota presso Fiat, a vantaggio SG e VP, e con ridotto potere contrattuale sui prezzi.»

(«Fiat nos informa de que la no adaptación a los precios de SG implicaría la exclusión de nuestros suministros y solicita una respuesta inmediata por nuestra parte, con plazos y obligación de suministrar nuestras cuotas.

[...]

Si respondemos en concreto a las necesidades de Fiat, cogemos totalmente por sorpresa a SG [...] conservaremos la opción de la cuota del 50 % para 1985 y la posibilidad de un reajuste de precios.

En caso de respuesta negativa, nuestra cuota para Fiat se verá [...] reducida de manera drástica, en beneficio de SG y VP, y con un poder contractual reducido sobre los precios.»)

El segundo documento relativo al año 1984 es otro memorando interno de SIV, del mismo autor, de fecha 28 de diciembre de 1984 (697-700). En este memorando se puede leer lo siguiente:

«Venerdi 21.12. us., abbiamo avuto una riunione con la Direzione Acquisti Fiat onde fare il punto di tale vicenda particolarmente travagliata: ricordiamo che questo "travaglio" viene soprattutto dal fatto che la Fiat ha in pratica promesso, per il 1985 ai suoi interlocutori, il 120 % di quota, creando le premesse per le gravissime tensioni a tutti i livelli, oggi in atto.

#### 1. *Peremesse* [...]

*Quota di penetrazione* [1° equipaggiamento]: al 30.11. la quota reale si aggira, invalore, intorno a: 15.7 %, contro una quota ufficiale del 13 % [...]

Ricordiamo che nel corso del 1984 le nostre quotazioni sono state mediamente di aumento il 3 % superiori ai nostri concorrenti: ci riferiamo in particolare alla S. G. che, oltre a delle quotazioni [illegibile] mediamente del 2 % rispetto alle nostre, ha riservato un ristorno dell'1 % a fine anno [...]

## 2. *Prospettive per il 1985*

La posizione *SIV* è stata particolarmente chiara [...]

- far valere l'opzione del 50 % delle forniture di 1° equipaggiamento per il 1985;
- incremento netto delle quotazioni qualora ci discostassimo in maniera sensibile da tale quota [...]

La posizione della *F. P.* nella realtà è stata, lungo tutto il corso della trattativa, quella di avvicinarsi per quanto possibile alla quota 1984, portando le sue quotazioni a livelli approssimativamente vicini a quelli della *SIV*: tale fatto è stato il vero freno di qualsiasi azione di incremento sostanziale delle quotazioni [...]

*PPG* che aveva un impegno da parte della Fiat di attribuzione del 10 % ha praticamente chiuso la settimana scorsa ad un 8 % teorico ma, nella realtà, ad un 6-7 % reale, per varie ragioni di carattere tecnico-logistico.

*GLVB* e *GLASSEXPORT* verranno cristallizzate alle quote del 1984 [...]

[«El viernes 21 de diciembre pasado, tuvimos una reunión con la dirección de compras de Fiat para tratar una serie de acontecimientos especialmente tormentosa: recordemos que esta "tormenta" se debe sobre todo al hecho de que Fiat prometió, en la práctica, para 1985 a sus interlocutores el 120 % de cuotas, estableciendo las premisas de las gravísimas tensiones a todos los niveles, con que hoy nos encontramos.

## 1. *Introducción [...]*

*Quota de penetración (primer importe):* al 30.11, la cuota real es de un valor de alrededor de un 15,7 %, contra una cuota oficial de 13 % [...]

Recordemos que, durante el año 1984, nuestras cotizaciones fueron en promedio superiores en un mínimo de un 3 % a las de nuestros competidores: nos referimos en concreto a SG que, aparte de las cotizaciones [ilegible] de un 2 %, como media, con respecto a las nuestras, ha guardado una bonificación del 1 % para finales del año [...]

## 2. *Perspectivas para 1985*

La posición de SIV ha estado particularmente clara [...]

- hacer valer la opción del 50 % de los suministros del primer importe para 1985;
- incremento neto de las cotizaciones si nos apartáramos de manera notable de esta cuota [...]

La postura de *FP* ha sido en realidad, durante las negociaciones, la de aproximarse lo máximo posible a la cuota de 1984, situando sus cotizaciones en niveles bastante próximos a los de SIV: esta actitud ha sido el verdadero obstáculo para cualquier acción de incremento sustancial de las cotizaciones [...]

*PPG*, a la que Fiat se había comprometido a atribuir un 10 %, ha cerrado prácticamente la semana pasada a un 8 % teórico pero, en realidad, a un 6-7 % real, por distintas razones de naturaleza técnico-logística.

*GLVB* [Glaverbel] y *GLASSEXP*ORT conservan las cuotas de 1984 [...]

A continuación, el autor alude a dos versiones «ambas procedentes de SG», de las conversaciones entre FP y Fiat. En el último apartado, el autor alude a una «cuota real prometida por [el Sr. Bussolati, de Fiat]».

266 Este Tribunal de Primera Instancia considera que los citados documentos, únicos relativos al año 1984, son lo suficientemente explícitos como para probar que, contrariamente a la tesis mantenida en la Decisión, no existió concertación, al menos durante este año, entre los tres productores en lo que respecta a sus relaciones con el grupo Fiat.

267 En el apartado 47, la Decisión alude a una serie de documentos relativos al año 1985 para demostrar que «se empieza ya a discutir sobre el modo de hacer aceptar los aumentos de precios al grupo Fiat». El primer documento es la nota de SIV de 30 de enero de 1985 (374-708), en la cual se han borrado las palabras «Scaroni pensa di non potersi battere per fermare PPG» [«Scaroni considera que no puede luchar para detener a PPG (VP)»], véanse, anteriormente, los apartados 91 a 93. Es cierto que, tal y como pone de manifiesto la Decisión, la nota de SIV alude a «boquetes y “caballeros” [mecanismo para subir los cristales laterales], como caballo de Troya en Fiat para aumento de precios» y que la nota correspondiente de FP alude, sin más, a «problemas Fiat». Este Tribunal considera, no obstante, que, si bien esta nota puede constituir la prueba de una concertación entre SIV y FP sobre su política hacia Fiat, no basta para probar la implicación de VP en una concertación.

268 El segundo documento es la nota de FP de 7 de mayo de 1985 (738), citada en el párrafo tercero del apartado 47 que, efectivamente, contiene las frases citadas en la Decisión. No obstante, este Tribunal hace constar que es inexacto que la nota mencione explícitamente un «acuerdo» entre SIV y FP, y aún menos un acuerdo que incluya a VP. Si esta nota se lee a la luz de los términos y del contenido de los memorandos relativos al año 1984, parece más probable que se refiera a un intercambio de informaciones sobre los resultados de las negociaciones con Fiat.



269 El tercer documento es la nota de FP de 23 de mayo de 1985 (740), citada en el párrafo cuarto del apartado 47, que efectivamente utiliza la expresión «Accordo Pennitalia» («acuerdo Pennitalia»). No obstante, este Tribunal considera que la Comisión no ha demostrado que estas palabras se refieran a un acuerdo relativo a Fiat. En efecto, es necesario destacar que esta nota forma parte de un tipo de agenda, en la cual el autor anota día por día las cosas importantes que ha hecho durante la jornada, y que las palabras que hacen al caso aparecen del siguiente modo:

Accordo FIAT + Alfa Romeo

+ 7 % imm

+ 5 1 genn (enero) 86

+ x 2° sem 86

Accordo Pennitalia

Ricostruz. Flovetro.

En el mejor de los casos, el alcance exacto de las palabras «Accordo Pennitalia» resulta incierto. No obstante, su alcance puede cotejarse con el memorando de SIV de 24 de junio de 1985 (véase el apartado 270 siguiente), cuyo examen pondrá de manifiesto que no prueba la existencia de un acuerdo sobre los precios o las cuotas, en este sector del mercado, entre VP, SIV y FP, durante el mes de mayo de 1985. En esta fase procede, no obstante, destacar que la nota de 23 de mayo de 1985 puede ciertamente invocarse como prueba de un intercambio de información entre FP y SIV, al igual que la nota de 20 de junio de 1985 (739), citada en el párrafo siguiente del apartado 47 de la Decisión.

270 El cuarto documento es el memorando interno de SIV, de 24 de junio de 1985 (715), citado en el párrafo sexto del apartado 47 de la Decisión, que figura también en la lista de los documentos que la Comisión considera que contienen una referencia implícita a VP, mientras que el texto completo se refiere explícitamente a VP. El memorando resume los resultados de las negociaciones de SIV con Fiat para el segundo semestre de 1985. En la copia entregada con el pliego de cargos se leen los siguientes párrafos:

«Nella realtà, sappiamo che la Fiat è già intervenuta in favore della PPG per lo spostamento immediato di quote sia sulla Uno (a danno della S. G. per l'equivalente del 4,2 % ca di quota), sia sulla Ritmo (a danno del nostro Gruppo per l'equivalente di un 1,5 % ca di quota).

E' evidente che le prossime settimane, e soprattutto i prossimi mesi, ci diranno quanto e come la PPG in particolare riuscirà a rispondere alle richieste di Fiat.

Continuiamo a parlare di PPG in quanto GLVB ci pare relativamente fuori gioco, e la differenza di quotazioni fra Siv e PPG dal 1.7. sarà superiore al 10 % medio e, in taluni casi, sino al 13/14 %.

E' evidente che ci stiamo preparando già sin d'ora agli incrementi di prezzi del 1° gennaio '86 che, al di là di un aumento generalizzato da definire, dovranno colpire in particolare i cristalli più difficili e quelli di impossibile fornitura PPG.»

[«En realidad, sabemos que Fiat ya ha intervenido en favor de PPG para el desplazamiento inmediato de las cuotas, bien hacia el Uno (en detrimento de SG para el equivalente de aproximadamente 4,2 % de cuota), bien hacia el Ritmo (en detrimento de nuestro grupo para el equivalente de alrededor de un 1,5 % de cuota).

Es evidente que durante las próximas semanas, y sobre todo los próximos meses, nos dirán en qué medida y cómo PPG en concreto va a lograr responder a las peticiones de Fiat.

Seguimos hablando de PPG, puesto que GLVB [Glaverbel] nos parece relativamente fuera de juego, y la diferencia de precio entre SIV y PPG del 1.7 será superior al 10 % medio y, en algunos casos, irá hasta el 13/14 %.

Es evidente que nos estamos preparando ya desde ahora a los incrementos de precios del 1 de enero de 1986 que, aparte de un aumento generalizado que debe definirse, deberán afectar en concreto a los vidrios más difíciles y a los que PPG no puede suministrar.»]

Este Tribunal considera que los términos de este memorando son lo suficientemente explícitos como para probar que no existió concertación alguna ni sobre los precios que habían de aplicarse a Fiat ni sobre el reparto de cuotas entre, por una parte, VP y, por otra, SIV y FP durante el año 1985.

271 Este Tribunal hace constar que la Comisión no ha aportado ningún documento que corrobore las afirmaciones realizadas en los dos últimos párrafos del apartado 47 de la Decisión, en relación con una supuesta coincidencia de aumentos de precios y que, por tanto, no puede ejercer su control sobre este punto. En estas circunstancias y, habida cuenta de lo anteriormente expuesto, este Tribunal afirma que la Comisión no ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio la fundamentación de sus afirmaciones.

272 En cuanto a las listas mecanográficas a las que alude el apartado 49 de la Decisión, es cierto que citan cantidades y cuotas, tal y como la Decisión afirma. Sin embargo, este Tribunal considera que el examen de los documentos que contienen una referencia explícita a VP ha puesto de manifiesto que SIV podía conocer, a partir de la información suministrada por Fiat, la naturaleza de los suministros realizados por VP a Fiat. Por consiguiente, este Tribunal no puede aceptar como obvia la afirmación de la Comisión, según la cual, la información relativa a VP que figura en las listas mecanográficas, sólo podía proceder de VP. Con mayor razón aún, este Tribunal no puede aceptar que estas listas, sin ningún otro dato que permita identificar la fuente de la información que reproducen, puedan considerarse como prueba de unas prácticas colusorias sobre los precios y cuotas durante todo el largo período al cual se refieren.

273 Finalmente, este Tribunal debe referirse a la carta de Fiat a VP, fechada el 3 de julio de 1985 (657), que se cita en el inciso ii) del apartado 51. En efecto, el pasaje citado en la Decisión sólo consiste en media frase, separada de su contexto, el cual únicamente puede conocerse a través de la lectura de dicha carta en su versión íntegra y en relación con la anterior carta de VP a Fiat, de 28 de junio de 1985 (795), a la cual responde. En la carta de Fiat se lee lo siguiente (las palabras en *italica* son las palabras citadas en la Decisión):

*«Per quanto concerne i programmi di consegna di breve termine, come già anticipato Vi, non ci è possibile definire percentuali di assegnazione impegnative in quanto la Vostra presenza limitata, che non copre la totalità dei nostre modelli, ci pone in-*

tuibili vincoli nell'impostazione dei programmi con i Vostri concorrenti. Ciò nonostante, siamo d'accordo con Voi nel ritenere una percentuale del 15 % un obiettivo realmente perseguibile anche per il 1986.

Questo confidando nella Vostra capacità di estendere in tempi brevi la Vostra gamma di prodotti e di conservare o migliorare gli attuali livelli di competitività.

Pratto infini della Vostra possibilità di contare non solo sugli Stabilimenti italiani, ma sull'intera potenzialità installata dalla Casa Madre (P. P. G.) in Europa.»

[«En lo que se refiere a los programas de entrega a corto plazo según lo que se les ha dicho, no es posible concretar porcentajes de atribución que puedan comprometerse, puesto que su presencia limitada, que no abarca la totalidad de nuestros modelos, nos impone exigencias previsibles para el establecimiento de los programas con sus competidores. A pesar de ello, estamos de acuerdo con ustedes en considerar un porcentaje del 15 % como un objetivo realmente perseguible también para 1986.

Esto, confiando en su capacidad de ampliar en breve plazo su gama de productos y conservar o mejorar los niveles actuales de competitividad.

Finalmente tomamos nota de su posibilidad de contar no sólo con los establecimientos italianos, sino con todo el potencial de las instalaciones de su sociedad matriz (PPG) en Europa.»]

De la lectura de la carta de Fiat, en su versión íntegra y, sobre todo, en relación con la carta de VP de 28 de junio de 1985, se desprende que tenía por objeto la atribución de una cuota adicional que Fiat no estaba en situación, en aquel momento, de otorgar a VP.

274 En lo que respecta a las cuotas de Alfa Romeo, procede destacar los términos de un télex del vicepresidente de Alfa Romeo al Sr. Scaroni, de SIV, de fecha 6 de enero de 1984 (670): «[...] les informamos de que les atribuiremos para 1984 una cuota de suministro igual al 23/25 % de nuestras necesidades totales». Este télex, como muchos de los documentos ya citados, corrobora la afirmación de las partes demandantes según la cual las cuotas fueron atribuidas por los fabricantes de automóviles.

275 En estas circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia hace constar que la Comisión no ha acreditado de modo jurídicamente satisfactorio una concertación previa entre los tres productores sobre los precios aplicables o sobre el reparto de cuotas de los suministros al grupo Fiat. En lo que respecta a las relaciones entre SIV y FP, este Tribunal señala que existieron intercambios de información que podrían entrar en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Las consecuencias de esta afirmación se examinarán más adelante (apartados 334 a 335), a la luz de los motivos relativos al procedimiento invocados por las demandantes.

b) Los acuerdos y las prácticas concertadas relativas al grupo Piaggio

276 Bajo este epígrafe, la Decisión afirma que «SIV y FP se han puesto de acuerdo, por lo menos a partir de 1983, para el reparto de los suministros y los precios aplicables a la empresa Piaggio» (apartado 52). En la parte dispositiva de la Decisión [letra d) del artículo 1] se sitúa el período de la infracción imputada, entre el 1 de enero de 1983 y el 1 de mayo de 1986. Las pruebas escogidas consisten en una nota interna de FP (751), de 12 de diciembre de 1984; una nota interna de SIV (728), de 28 de diciembre de 1984, y una lista, cuya fuente no se explica, de las fechas en las cuales ambos productores modificaron sus precios durante los años 1983 a 1986. Para apreciar adecuadamente la postura de las partes, es necesario, en primer lugar, examinar las pruebas documentales, cronológicamente muy próximas, a las que se ha aludido.

277 Si se compara, por una parte, la redacción de las citas contenidas en la Decisión (párrafos segundo y tercero del apartado 52) y, por otra, los memorandos originales, se ve que las citas son fieles a la versión original [salvo una traducción inexacta de las palabras «la situazione quote cambiava poco» («la situación de las cuotas cambió poco») en las versiones francesa e inglesa]. No obstante, la lectura del texto íntegro del memorando de FP, de 12 de diciembre de 1984, da una impresión ligeramente distinta de la que la Decisión presenta. Según este memorando, a

finales de 1982, FP disfrutó de una cuota atribuida por Piaggio cuatro veces superior a la de SIV. En cuatro modelos de Piaggio, el precio de FP era ligeramente inferior al de SIV en dos de ellos y ligeramente superior en un tercero; sólo FP era el proveedor para el cuarto. Tras ciertos contactos, ambas empresas decidieron situar sus cuotas respectivas para los tres modelos en una proporción de 50/50. Se acordaron aumentos diferenciados de precios que se aplicaron a partir del 1 de marzo y del 1 de septiembre de 1983. Los precios de SIV eran inferiores a los de FP, lo que provocó que, a finales del año 1983, la cuota de FP disminuyera sensiblemente con respecto a la de SIV. A continuación, y siempre con vistas a mantener el reparto de sus cuotas sobre la base de un 50/50, se acordó que, durante el año 1984, FP realizaría un aumento del 4 % a partir del 1 de marzo y de un 3,5 % a partir del 1 de septiembre, mientras que SIV efectuaría un aumento diferenciado a partir del 1 de julio (las cifras para el aumento de SIV eran superiores a las de FP para el mes de marzo, pero inferiores a las de FP para el mes de septiembre). No obstante, según el autor del memorando, este acuerdo no fue respetado por SIV que, sin informar de ello a FP, acordó con Piaggio retrasar su aumento de precios hasta el mes de septiembre u octubre, lo cual obligó a FP a retrasar su propio aumento, previsto para el 1 de marzo, hasta el 1 de junio. De hecho, SIV no aplicó el aumento previsto ni en el mes de septiembre ni en el mes de octubre. Por consiguiente, la cuota de FP para número de piezas disminuyó sensiblemente. El responsable de SIV evitó discutir esta cuestión con el responsable de FP; no obstante, afirmó que, en su opinión, existía un tercer proveedor, suposición que no pudo confirmar el responsable de FP. El memorando de SIV, de 28 de diciembre de 1984, niega la exposición de los hechos realizada en el memorando de FP y se remite a un télex dirigido por SIV a Piaggio, que hace referencia a los acuerdos a los que llegaron SIV y Piaggio sobre la aplicación de la nueva lista de precios a partir de noviembre de 1984.

FP sostiene que, si bien estos memorandos pueden ser considerados como indicios de la existencia de acuerdos entre los dos productores de que se trata para los años 1983 y 1984, de estos mismos documentos se desprende, sin embargo, que únicamente el acuerdo de 1983 fue aplicado. Según FP, estos acuerdos tenían por objeto racionalizar los suministros destinados al grupo Piaggio, los cuales, desde un punto de vista global, eran de una importancia mínima y, además, en absoluto rentables para los proveedores. SIV niega que estos documentos puedan constituir la prueba de un acuerdo supuestamente aplicado durante los años 1985 y 1986. Por su parte, la Comisión insiste sobre la oportunidad de estos memorandos que

constituyen, en su opinión, pruebas significativas de la existencia de acuerdos entre ambos productores.

- 279 Este Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión tiene razón al considerar que ambos memorandos permiten demostrar claramente la existencia de dos acuerdos entre FP y SIV sobre los precios que habían de aplicarse a Piaggio: en primer lugar, un acuerdo para el año 1983, que entró en vigor y fue aplicado; en segundo lugar, un acuerdo para el año 1984, que entró en vigor en los términos acordados por FP, pero no por SIV, quien modificó su postura en función de sus relaciones con Piaggio. Parece que los acuerdos tuvieron por objeto alcanzar un reparto equitativo de las cuotas de suministros al grupo Piaggio para tres de cuatro modelos, por medio de una política de aumento diferenciado de los precios concebida de modo que favoreciera la posición de SIV. Por el contrario, este Tribunal considera que estos dos memorandos no permiten acreditar la existencia de tales acuerdos para los años 1985 y 1986.
- 280 En lo que respecta a la lista de fechas en las cuales ambos productores modificaron sus precios, lista recogida en el último párrafo del apartado 52 de la Decisión, este Tribunal señala que las fechas que figuran en la misma para el año 1984 sólo son parcialmente compatibles con los datos que se desprenden de los memorandos de FP y SIV antes citados. En concreto, de estos últimos se desprende con claridad que, en ningún caso, FP y SIV modificaron sus precios en la misma fecha durante el año 1984. Además, este Tribunal señala que las fechas en las que se produjeron modificaciones de precios durante los años 1985 y 1986 se hallaban separadas por intervalos de dos meses y un mes, respectivamente.
- 281 En estas circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia afirma, en primer lugar, que la Comisión sólo ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio que FP y SIV se pusieron de acuerdo sobre los precios y cuotas de suministros aplicables al grupo Piaggio para los años 1983 y 1984; en segundo lugar, que la Comisión ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio que el acuerdo se aplicó para 1983 de la manera descrita en el último párrafo del apartado 52 de la Decisión; en tercer lugar, que la Comisión no ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio que el acuerdo se aplicara para 1984, como se indica en el mismo párrafo del mismo apartado; en cuarto lugar, que la Comisión no ha aportado ninguna prueba directa de la existencia de un acuerdo sobre los precios y cuotas de suministros aplicables al grupo Piaggio para los años 1985 y 1986, y, finalmente, que las fechas

en las que se produjeron modificaciones de precios durante estos años no son lo suficientemente próximas como para constituir la prueba indirecta de la existencia de un acuerdo para estos dos años. Las consecuencias de estas afirmaciones se examinarán más adelante (apartados 336 a 337), a la luz de los motivos relativos al procedimiento invocados por las demandantes.

282 Finalmente, este Tribunal señala que la Decisión no contiene ningún elemento que permita valorar las consecuencias de los acuerdos celebrados para 1983 y 1984 sobre el juego de la competencia y que la Comisión no ha efectuado ninguna investigación sobre este punto en Piaggio.

### 3. Los intercambios de vidrio

283 En la Decisión se examinan los intercambios de vidrio en tres ocasiones en la parte relativa a los hechos: en el apartado 33, bajo el epígrafe «Los elementos de concertación entre los productores» en el sector de vidrio no destinado al automóvil; en el apartado 48 bajo el epígrafe «Los acuerdos y las prácticas concertadas relativas al grupo Fiat» en el sector del vidrio destinado al automóvil; y en los apartados 53 a 58 bajo un epígrafe principal titulado «Los intercambios de vidrio entre los productores».

284 En el apartado 33 se afirma que «los intercambios de productos entre los tres fabricantes italianos sirven también para conocer las tarifas y los precios practicados por los competidores o para establecer el comportamiento a observar en el mercado» y: «Los precios de los productos cedidos han sido siempre fijados y sucesivamente adoptados sobre la base de las modificaciones tarifarias de los productores cedentes». Los documentos a los que se alude en el apartado 33 sólo se refieren a FP y a SIV.

285 En el apartado 48 se afirma: «Los tres productores han procedido a cesiones recíprocas de productos [...] con el objeto de conservar cada uno sus propias cuotas de penetración o de conseguir las cuotas acordadas con los competidores». A continuación, se cita determinado número de documentos y de datos en cifras que se refieren a dichas cesiones. En el inciso iv) del apartado 51, la Decisión enumera:



«Los elementos fácticos que demuestran que las cesiones recíprocas de productos están encaminadas al reparto del mercado». Son: la importancia de las cesiones no destinadas a asistencias; el hecho de que FP realiza, en régimen de subcontratación, productos transformados para SIV y el hecho de que «las cesiones se refieren en especial a los grosores y a los colores que uno u otro productor no fabrican y tratan de abastecer a los tres productores de toda la gama de productos»

286 En el apartado 53, la Decisión destaca: «Grandes cantidades de vidrio se canjean en cumplimiento de los contratos entre los tres productores. Estos intercambios tienen como fin permitir a cada productor disponer de toda la gama de productos, incluso de los que no fabrica, y conservar sus cuotas de mercado. Son también el medio para repartirse los mercados y los clientes y para conocer las tarifas y los precios aplicados por los competidores».

287 En el párrafo tercero del apartado 56 se precisa: «Los intercambios de notas, los informes y las notas manuscritas demuestran que los precios de los productos cedidos se establecen y se reajustan sucesivamente en base a las modificaciones de tarifas de los cedentes, que dichos precios se fijan en función del destino de los productos cedidos al mercado nacional y a los mercados extranjeros bien individualizados, de manera que, incluso en el caso de cesión en el mercado nacional, el destino de los productos se individualiza por regiones y por usos».

288 En el inciso i) del apartado 58 se explica: «La Comisión [...] no pretende poner en entredicho las cesiones recíprocas de productos en caso de avería (renovación de instalaciones de producción, interrupciones para revisión de los hornos, satisfacción de demandas concretas) sino, tal y como se pone de manifiesto en este caso, los intercambios sistemáticos de productos acordados para períodos largos y que son consecuencia de una opción en política industrial y comercial adoptada por los productores en el marco de otros acuerdos restrictivos de la competencia. La Comisión no puede compartir el criterio de los productores según el cual estas cesiones serían económicamente necesarias. Según afirman los productores, las cesiones tienen como fin dar a cada uno de ellos la posibilidad de disponer en cualquier momento de la gama de productos, anulando de esta manera la ventaja económica

que se deriva de la especialización de cada uno de ellos. En efecto, en el caso de una especialización para un espesor u otro, para un color u otro, las cesiones recíprocas anulan la ventaja de la especialización de los productos y tiende a colocarlos artificialmente a todos en pie de igualdad, impidiendo así que la clientela pueda beneficiarse, en términos económicos, de la posición privilegiada de cada productor desde el punto de vista productivo y comercial. Las cesiones recíprocas conducen, de hecho, a un mercado anodino y uniforme, tal y como demuestra la uniformidad de tarifas y de descuentos de los tres productores.»

289 En primer lugar, este Tribunal considera que procede delimitar con mayor precisión, de entre las afirmaciones antes citadas, el cargo esencial formulado por la Comisión. Este Tribunal observa que la Comisión afirma, por una parte, que los intercambios de vidrio tenían por finalidad que los productores pudieran conocer las tarifas y los precios aplicados por sus competidores y: «Las cesiones recíprocas conducen, de hecho, a un mercado anodino y uniforme» y, por otra parte, que sólo se ponen en entredicho «los intercambios sistemáticos de productos acordados para períodos largos y que son consecuencia de una opción en política [...] en el marco de otros acuerdos restrictivos de la competencia».

290 Este Tribunal considera que existe una incongruencia entre las afirmaciones antes citadas, dado que, en la mayoría de los aspectos anteriormente analizados, la Decisión se esfuerza en demostrar que los acuerdos y/o prácticas restrictivas de la competencia, en el marco de los cuales se sitúa la «opción en política» invocada, consistían, entre otras cosas, en una concertación previa entre los productores sobre las tarifas y precios aplicables, siendo consecuencia de la propia concertación la uniformidad de los precios y de las condiciones de venta. De los fundamentos de Derecho de la Decisión no se desprende por qué los productores tenían necesidad de crear un sistema de intercambios de vidrio, para que todos ellos pudieran conocer las tarifas y los precios aplicados por sus competidores, si las tarifas ya habían sido acordadas y si el mercado era «anodino y uniforme» a causa de la uniformidad de tarifas y descuentos. Tampoco se desprende por qué era importante que los precios de los productos cedidos se fijaran, y posteriormente se reajustaran, conforme a las modificaciones tarifarias de los cedentes, si los tres productores ya se habían puesto de acuerdo para adoptar la misma tarifa en el mismo momento. Finalmente, tampoco se desprende con claridad de los fundamentos de Derecho de la Decisión por qué la uniformidad de las tarifas y descuentos de los tres productores constituye la prueba del hecho de que el sistema de intercambios de vidrio conducía a un mercado anodino y uniforme, si esta misma uniformidad de tarifas y descuentos se derivaba de una concertación anterior.

291 Finalmente, este Tribunal señala que la parte dispositiva de la Decisión reprocha a los productores, en la letra e) de su artículo 1, haber infringido la prohibición establecida en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado al participar «en acuerdos de intercambio de productos en el sector del vidrio plano con el fin de llegar a un reparto del mercado».

292 En estas circunstancias, este Tribunal considera que han de dejarse a un lado las numerosas afirmaciones contenidas en la Decisión, que se refieren a los motivos por los cuales los productores establecieron un sistema institucionalizado de intercambios de vidrio, y limitarse estrictamente a examinar los aspectos fácticos de los elementos de prueba en los que la Comisión se basó para afirmar, por una parte, que existía un sistema de intercambios de vidrio en el sentido de cesiones recíprocas y, por otra parte, que este sistema había sido establecido con el objeto de llegar a un reparto del mercado. En primer lugar, este Tribunal examinará los datos en cifras que figuran en el apartado 48, en el inciso iv) del apartado 51 en los apartados 54 a 56 y en el inciso iii) del apartado 58 de la Decisión. Los aspectos jurídicos de este cargo se examinarán más adelante, en los apartados 338 a 339.

293 Las cifras citadas en el apartado 48, que únicamente se refiere al vidrio destinado al sector automovilístico, ponen de manifiesto las siguientes tendencias:

294 *Entre FP y SIV:* Las cifras que se indican para el vidrio no transformado destinado al sector automóvil demuestran que, durante los años 1982 a 1984, FP vendió a SIV cantidades bastante importantes, sin ninguna venta recíproca de SIV a FP. En 1985, FP vendió a SIV una cantidad cinco veces superior a la que SIV vendió a FP. En 1986, FP vendió a SIV, y recíprocamente SIV a FP, cantidades mínimas con respecto a los años anteriores. Las cifras para el vidrio transformado destinado al sector automóvil ponen de manifiesto, salvo en 1982, año en el que solamente SIV vendió a FP, una tendencia significativa al alza en las ventas de FP a SIV y una tendencia menos pronunciada a la baja en las ventas de SIV a FP.

295 *Entre FP y VP:* Los datos suministrados por FP y VP no concuerdan, pero de ellos se desprende que, en cualquier caso, VP no vendió nada a FP. Las ventas de FP a VP consistieron únicamente en vidrio no transformado destinado al sector automóvil, en cantidades relativamente estables entre 1982 y 1984, con un descenso en 1985 y un alza importante en 1986.

- 296 *Entre VP y SIV:* Sólo VP vendió a SIV vidrio transformado destinado al sector automóvil, y ello únicamente en 1984 y 1985. En 1983, SIV vendió a VP una pequeña cantidad de vidrio no transformado destinado al sector automóvil. En 1984, sus ventas recíprocas de vidrio no transformado destinado al sector automóvil consistieron en cantidades aproximadamente equivalentes. En 1985 y 1986, VP vendió a SIV cantidades importantes, mientras que SIV únicamente vendió una pequeña cantidad a VP en 1985.
- 297 Este Tribunal hace constar que dichas cifras demuestran que, en el sector automovilístico, SIV únicamente vendió cantidades muy pequeñas de vidrio, transformado o no, a los demás productores, pero que fue un importante comprador de vidrio no transformado, al haber sustituido VP a FP a este respecto como proveedor principal a partir de 1985. FP compró cantidades muy limitadas de vidrio, transformado o no, y únicamente a través de SIV. VP únicamente compró cantidades relativamente limitadas de vidrio no transformado. De ello se desprende que la Comisión no puede deducir la existencia de ninguna estructura regular de intercambios entre los tres productores.
- 298 Las cifras que figuran en el inciso iv) del apartado 51 únicamente representan la suma de las cifras que figuran en el apartado 48 y no aportan ninguna otra información.
- 299 En cuanto a las cifras que figuran en los apartados 54 a 56, no es seguro que hayan sido calculadas conforme a los mismos criterios estadísticos, puesto que las cifras relativas a los «intercambios SIV-VP» y los «intercambios VP-FP» incluyen tanto el vidrio destinado al sector automovilístico como el no destinado a éste, mientras que las cifras relativas a los «intercambios FP-SIV», se exponen por separado para el vidrio colado (producido únicamente por FP) y el «float» auto y no-auto». No obstante, la comparación del conjunto de estas cifras más bien confirma las dos tendencias que ya se desprendían del examen de las cifras relativas al vidrio destinado al sector automóvil, a saber, que, por lo general, SIV era más bien comprador que vendedor, que VP sustituyó progresivamente a FP como proveedor principal de SIV, a partir de 1984, y que las compras de FP y VP consistieron en cantidades relativamente limitadas, salvo las compras de FP en 1983 y 1984. De ello se desprende que la Comisión tampoco puede deducir de estas cifras la existencia de una estructura regular de cesiones recíprocas entre los tres productores.

- 300 En lo que respecta a los documentos invocados en la Decisión, las notas y las cartas a las que se alude en el apartado 33 de la misma ya han sido analizadas anteriormente (apartados 224 y 225). Procede señalar que todos estos documentos datan de los años 1985 o 1986. Esta afirmación se aplica también a los documentos citados en el apartado 48. La documentación citada en los apartados 53 a 58 incluye tres documentos fechados en el mes de octubre de 1984 y un documento fechado en el mes de diciembre de 1984; en cuanto al resto, se refiere exclusivamente a documentos fechados en los años 1985 y 1986.
- 301 En estas circunstancias, este Tribunal señala que la Comisión no ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio la existencia de un sistema institucionalizado de intercambios de vidrio, en el sentido de cesiones recíprocas, antes de 1984, mientras que en la parte dispositiva de la Decisión, letra e) del artículo 1, se reprocha a los productores haber infringido el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, participando en acuerdos de intercambios de productos a partir del 1 de enero de 1982.
- 302 Los documentos que datan de 1984 (855-863), citados en el apartado 56 de la Decisión, se refieren a FP y SIV y deben interpretarse en relación con el primer documento del año 1985 (864-868). En efecto, únicamente el objeto mencionado en el encabezamiento de los dos primeros documentos (télex de 18 y de 20 de octubre de 1984) hace referencia a un intercambio de productos: «Oggetto scambio prodotti residuo 1984 e 1985» («Objeto intercambio productos residuales 1984 y 1985»). Los demás documentos se refieren casi exclusivamente a la negociación de un contrato entre FP y SIV para la venta, por parte de FP a SIV, de una cantidad importante de vidrio durante el año 1985, siendo el primer documento de 1985 el contrato celebrado tras dichas negociaciones. La lectura de estos documentos demuestra que la negociación de dicho contrato se desarrolló entre competidores, según las condiciones normales del mercado. Este Tribunal señala que la cita de la nota de SIV de 30 de octubre de 1984 que figura en la Decisión omite una frase reveladora, ya citada anteriormente, apartado 215: «Auto — secondo Scaroni (FP) non alimentare PPG» («Según Scaroni no alimentar a VP»). La frase «non deve essere venduto a prezzo minore di FP» («no debe venderse a precio inferior al de FP»), extraída del mismo documento y citada en la Decisión, se refiere únicamente al vidrio colado, producido únicamente por FP, y seguida en el original de la frase, no citada en la Decisión: «non è bloccabile l'importazione da paesi est» («no puede bloquearse la importación de los países del Este»). Las expresiones «politica di riporto» («política de reparto») y «politica comune» («política común»), asimismo extraídas del mismo documento y citadas en la Decisión, parece

que se refieren a la explotación común de la línea «float», denominada «Flovetro», mientras que la distinción que se realiza en los documentos de los días 18 y 20 de octubre y 18 de diciembre de 1984 entre el vidrio destinado a la exportación y el vidrio destinado al mercado italiano se explica, tal y como se desprende de una atenta lectura de los documentos, por las diferentes normas y embalajes que implican las exportaciones.

303 En estas circunstancias, este Tribunal hace constar que la Comisión no ha probado de modo jurídicamente satisfactorio ni la existencia de un sistema institucionalizado de intercambios, en el sentido de cesiones recíprocas, ni, con mayor razón, la intención de lograr, por esta vía, un reparto del mercado durante el año 1984. Por otra parte, este Tribunal señala que en ninguno de los documentos citados se alude a VP, más que en términos reveladores de una situación de competencia activa.

304 En lo que respecta a las relaciones entre FP y SIV, este Tribunal señala que SIV comenzó a trasladar la mayoría de sus compras de FP a VP a partir de 1985. La importancia de este traslado de las compras viene confirmada por la lectura de la versión íntegra de la carta de FP a SIV (485 o 869), de fecha 6 de marzo de 1985, de la que se citan algunos extractos en el apartado 56 de la Decisión. Los pasajes de esta carta citados en la Decisión se refieren únicamente al vidrio colado, producto vendido exclusivamente por FP. Ahora bien, el autor de la carta prosigue lamentándose del hecho de que le resultó imposible organizar un encuentro con SIV para definir las cantidades y los precios de compra de SIV para 1985 (véase la cita textual, apartado 224 anterior). Este Tribunal también recuerda las protestas a las que se refieren las notas de SIV y FP relativas a la reunión de 30 de enero de 1985 (véase el apartado 218 anterior). Los precios de FP para 1985 fueron discutidos, a continuación, en una reunión celebrada el 28 de marzo de 1985 (nota de FP, 475 o 870), en el curso de la cual parece que SIV indicó que no estaba satisfecha con los precios aplicados por FP: «prezzi inferiori — float exp rifiutano + 8 % per 85 si interrompono le forniture» [«precios inferiores — “float” (exp) rechazan + 8 % para 1985 si interrumpen los suministros»]. Esta alusión aparece inmediatamente seguida de la frase «Greggi: 1) OK per fornire» [«Vidrio colado: 1) OK para suministrar»], lo cual realza el contraste entre la falta de acuerdo sobre el «float» y el acuerdo sobre el vidrio colado, que SIV únicamente podía comprar en Italia a FP. En este contexto, resulta ciertamente evidente que la nota de FP, de 30 de abril de 1985 (871), citada en el apartado 56, se refiere en efecto, como ha mantenido FP, a un acuerdo celebrado entre FP y SIV sobre los precios que FP debía aplicar a los clientes de SIV para la entrega de vidrio colado. Las

enigmáticas palabras citadas en la Decisión, «il 4 riunione per compensazione» («el 4 reunión para compensación»), deben interpretarse en el sentido de que se refieren a la reunión del 4 de junio de 1985, a la que hace referencia la nota de FP que data de esta última fecha (872). De ello se desprende que la nota de 4 de junio de 1985, cuyo contenido resulta en general ilegible o incomprensible, debe interpretarse, tal y como la explicó FP, en el sentido de que se refiere a la venta de vidrio colado.

305 Por el contrario, la nota de FP de fecha 25 de junio de 1985 (848), citada en el apartado 48, contiene, tal y como señala la Decisión, una referencia expresa a un intercambio de productos: «SIV scambio proddotti in particolare quelli che acquistiamo in Francia» («SIV intercambia productos, especialmente los que nosotros compramos en Francia»). Esta frase, que se refiere exclusivamente a los productos para el mercado del sector automovilístico, va seguida de la siguiente observación, que la Decisión no cita: «Nota: nelle riunioni si è parlato solo di prodotti ma non di vendita» («en las reuniones, se ha hablado solamente de productos, pero no de la venta»). Este Tribunal considera que dichos términos subrayan la distinción, que es necesario efectuar desde el punto de vista económico entre, por una parte, el intercambio de los productos entre productores, que puede consistir en productos comprados en el extranjero por una de las partes, y, por otra, en la venta de productos de un productor a otro. Ahora bien, la Decisión no realiza en ningún momento esta distinción.

306 Los demás documentos citados en la Decisión referentes a las relaciones entre FP y SIV son los siguientes: dos memorandos internos de FP (849 y 850), de fecha 31 de octubre y 8 de noviembre de 1985, respectivamente; cuatro notas manuscritas de un empleado de FP (487 o 873, 852, 854 y 488 o 874), de fechas 16 y 17 de diciembre de 1985 y 23 de enero y 3 de febrero de 1986, y un memorando interno de FP (851), de fecha 4 de marzo de 1986.

307 Los dos memorandos internos de octubre y noviembre de 1985 se refieren a una petición de suministro por parte de SIV, de 500.000 paneles laterales destinados a vehículos del grupo Fiat.

308 Las cuatro notas manuscritas se refieren a una serie de reuniones y contactos que parecen haber tenido relación, por una parte, con la gestión de la línea «float» común denominada «Flovetro» y, por otra, con una propuesta según la cual FP suministraría a SIV una determinada cantidad de productos destinados a Fiat, a cambio de una cesión por parte de SIV a FP de una parte de su cuota de la

producción de Flovetto. La nota de 23 de enero de 1986 sólo se refiere, no obstante, a una reunión interna de los responsables de FP. Las notas aluden a las consecuencias de las propuestas discutidas sobre las cuotas de FP y SIV en relación con Fiat. La nota de 17 de diciembre de 1985 señala el incremento de la cuota de los «demás» en relación con Fiat y la falta de capacidad productiva de SIV. Ciertamente, estas afirmaciones demuestran la preocupación de los productores por mantener sus cuotas en relación con Fiat. No obstante, la nota de 3 de febrero de 1986 pone de manifiesto su desacuerdo sobre la propuesta de base que habían discutido. Este Tribunal no dispone de ningún documento del que se desprenda que dichas discusiones desembocaron posteriormente en un acuerdo definitivo.

- 309 El último memorando interno de FP, de fecha 4 de marzo de 1986, alude a la producción, en enero y febrero de 1986, de una cantidad de «84.000 vol.» para SIV en una línea denominada «Minilat Savigliano». No existe ningún elemento en los autos que permita a este Tribunal valorar el significado de esta breve alusión.
- 310 Los primeros documentos referentes a las relaciones entre VP y FP datan del mes de diciembre de 1985, ya que la alusión, en el apartado 55, a un télex de 19 de febrero de 1985, constituye un error en las versiones italiana y francesa de la Decisión. Una primera serie de siete documentos (827-840) se refiere a la negociación de un contrato entre FP y VP con vistas a un «intercambio de productos compensado» («scambio merce compensato»). Los otros dos documentos relativos a las relaciones entre FP y VP (843-845) parecen referirse a la aplicación del acuerdo celebrado tras esta negociación.
- 311 Los documentos relativos a las relaciones entre VP y SIV se dividen en tres grupos. En primer lugar, cuatro documentos, fechados de febrero a abril de 1986, se refieren a la venta por parte de VP a SIV de una determinada cantidad de vidrio verde para automóvil (801, 841, 802 y 803); el primero, de fecha 14 de febrero de 1986, señala que SIV se dirige a VP porque los precios de este último son inferiores a los precios de Saint-Gobain. A continuación, un documento —uno solo— (805) se refiere a la venta, por parte de VP a SIV, de determinada cantidad de vidrio «float» para automóvil e indica a SIV los precios aplicados por VP para otros tipos de vidrio claro. Finalmente, una serie de documentos (807-825) se refieren a la venta, por parte de VP a SIV, de importantes cantidades de vidrio destinado al sector automovilístico y no automovilístico durante los años 1986 y 1987. Nada en estos documentos permite deducir la existencia de un sistema de intercambios de vidrio entre SIV y VP, al ser SIV, en todos los casos, el comprador.



- 312 Por el contrario, la lectura del conjunto de los documentos relativos, por una parte, a las relaciones entre FP y SIV y, por otra parte, a las relaciones entre VP y SIV, confirma la conclusión a la que este Tribunal ha podido llegar a partir del examen de las cifras relativas a las cantidades objeto de los intercambios (véanse los apartados 293 a 299 anteriores), a saber, que SIV era en principio el comprador y que SIV desplazó progresivamente la mayoría de sus pedidos de FP a VP. Por otra parte, este Tribunal considera que de los citados documentos se desprende que tal desplazamiento se debió al hecho de que los precios de VP eran inferiores a los de FP y a que existió una activa competencia entre VP y FP por los pedidos de SIV. En tales circunstancias, este Tribunal considera que la Comisión no podía deducir la existencia de una concertación ilícita ni entre FP y SIV, basándose exclusivamente en la frase que figura en el encabezamiento de los télex de 18 y 20 de octubre de 1984, ni entre FP y VP, basándose en el contrato negociado entre diciembre de 1985 y enero de 1986 con vistas a un intercambio de productos.
- 313 Por consiguiente, este Tribunal hace constar que la Comisión no ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio la existencia de un sistema institucionalizado de intercambios de vidrio, en el sentido de cesiones recíprocas, ni entre los tres productores ni entre dos de ellos durante los años 1985 y 1986 y que tampoco ha probado una intención común de estos productores para llegar, por esta vía, a un reparto del mercado.

### C. Valoración jurídica

#### 1. Aplicación del artículo 85 del Tratado

- 314 La parte esencial de la valoración jurídica realizada por la Comisión desde la óptica del apartado 1 del artículo 85 ya se ha expuesto anteriormente (apartados 20 a 28). Este Tribunal considera que de la Decisión se desprende claramente, tanto de la parte relativa a los hechos como de la parte relativa a los fundamentos de Derecho, que ésta se basa en la hipótesis de unas prácticas colusorias estrechas entre los tres miembros de un oligopolio nacional, protegido contra una competencia efectiva por barreras económicas y geográficas. Durante la vista, tras haber discutido la naturaleza y el alcance de las pruebas invocadas por los representantes de las partes, este Tribunal solicitó expresamente al representante de la parte demandada que indicara cuál sería la postura de la Comisión en caso de que, por una parte, el Tribunal declarara que la existencia de tales prácticas colusorias estrechas no había sido demostrada de modo jurídicamente satisfactorio, pero, por otra, el Tribunal

considerara que algunos documentos permitirían demostrar la existencia de cierto elemento de concertación entre los productores o, como mínimo, entre dos de ellos. Este Tribunal tomó nota de la respuesta dada por el Agente de la Comisión: «Hier stehe ich und kann nicht anders» («Heme aquí, y no puedo hacer otra cosa»).

- 315 A la vista de cuanto ya se ha dicho, este Tribunal considera que la hipótesis expuesta anteriormente de unas prácticas colusorias estrechas entre las tres demandantes, tal y como se afirma en la Decisión, no ha sido demostrada de modo jurídicamente satisfactorio. No obstante, este Tribunal ha comprobado que algunos de los documentos en los que se basa la Decisión pueden constituir la prueba de una concertación esporádica entre dos o tres productores. En estas circunstancias, ha de plantearse la cuestión de si este Tribunal debe proceder a una nueva apreciación jurídica de estos documentos y de las conclusiones que en su caso puedan derivarse de la misma.
- 316 Con carácter preliminar, este Tribunal considera oportuno recordar los términos del artículo 1 de la Decisión controvertida. Mientras que la letra b) distingue las situaciones de FP y SIV, por una parte, y de VP, por otra, y la letra d) sólo se refiere a FP y SIV excluyendo a VP, las letras a), c) y e) imputan a las tres empresas, sin distinción alguna, el haber participado en las prácticas colusorias, acuerdos y prácticas concertadas objeto del litigio.
- 317 Por otra parte, este Tribunal destaca que el procedimiento administrativo que precede a la determinación de la existencia de una infracción de los artículos 85 y/o 86, tal y como ha sido establecido por los Reglamentos nº 17 y nº 99/63 y completado a través de la práctica seguida por la Comisión, establece que las empresas interesadas deben tener la posibilidad de dar a conocer su punto de vista sobre los cargos que se le imputan y los documentos sobre los cuales se basan dichos cargos. En primer lugar, tienen derecho a responder por escrito a un pliego escrito de cargos, cuyos puntos esenciales sólo pueden modificarse en un nuevo pliego, debiendo acompañar a todo pliego copias de los documentos esgrimidos como prueba de los cargos imputados. A continuación, las partes tienen derecho a ser oídas en una audiencia celebrada bajo la presidencia de un consejero-auditor quien, llegado el caso, puede presentar directamente sus observaciones al miembro de la Comisión encargado de las cuestiones de competencia. Tras ello, debe ser consultado el comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones

dominantes, cuyos miembros tienen derecho a asistir a la audiencia. Sólo tras finalizar este procedimiento el miembro de la Comisión encargado de las cuestiones de competencia puede proponer al colegio una Decisión en la que se afirme la existencia de una infracción de las disposiciones del Tratado y, llegado el caso, la imposición de multas y/o multas coercitivas.

318 Finalmente, este Tribunal recuerda que, conforme a los términos del artículo 172 del Tratado, su competencia jurisdiccional plena se limita a las sanciones previstas en los Reglamentos adoptados por el Consejo. Es por esta razón, entre otras, por lo que el Juez comunitario no está llamado a conocer de la totalidad del expediente administrativo, sino únicamente de la parte de éste que sea oportuna para el control de legalidad de la Decisión controvertida.

319 En tales circunstancias, este Tribunal considera que, si bien en el marco del control jurisdiccional de los actos de la Administración comunitaria, el Juez comunitario puede anular parcialmente una Decisión de la Comisión en el ámbito de la competencia, ello no implica sin embargo que posea competencia para reformar la Decisión controvertida. Si asumiera tal competencia podría, por una parte, perturbar el equilibrio interinstitucional previsto por el Tratado y, por otra, lesionar los derechos de defensa.

320 A la luz de estas consideraciones, este Tribunal considera que no le corresponde, en las circunstancias del presente caso, efectuar una nueva apreciación de conjunto de las pruebas sometidas a su conocimiento, ni extraer de las mismas las consecuencias oportunas a la vista de las normas en materia de la competencia. Esta conclusión se impone aún más en cuanto que el examen efectuado por este Tribunal ha puesto de relieve que algunos documentos de los autos han sido deformados y que, por consiguiente, ni las partes ni el consejero-auditor, ni el comité consultivo, ni el colegio de los miembros de la Comisión tuvieron la posibilidad de llevar a cabo una apreciación con conocimiento de causa sobre su naturaleza y alcance. En estas circunstancias, es necesario averiguar si se cumplen los requisitos para anular parcialmente la Decisión. Por tanto, se trata de comprobar si el alcance de la parte dispositiva de la Decisión, interpretada a la luz de los fundamentos jurídicos de ésta, puede ser objeto de una limitación *ratione materiae*, *ratione personae* o *ratione temporis*, de modo que sus efectos se limiten sin, no obstante, modificar su sustancia; si la prueba de la infracción, limitada de este modo, puede basarse en una apreciación suficiente del mercado en la motivación de la Decisión y si la o las empresas afectadas tuvieron la posibilidad de responder adecuadamente al cargo así definido.

## a) El mercado no automovilístico

321 En el presente caso, este Tribunal de Primera Instancia considera que la letra a) del artículo 1 de la Decisión puede ser objeto de una limitación *ratione materiae*, en la medida en que realiza una distinción entre la participación de las empresas en acuerdos y prácticas concertadas sobre precios y condiciones de venta, por una parte, y en acuerdos y prácticas concertadas dirigidas a orientar las políticas de compra y de venta de los mayoristas más importantes, por otra. Asimismo, puede ser objeto de una limitación *ratione personae* mediante la exclusión de una de las empresas acusadas, y *ratione temporis* mediante una limitación temporal del período de infracción señalado.

322 Este Tribunal se remite a la determinación de los hechos realizada en la letra e) del apartado 1 de la Sección B, «Las relaciones entre los productores y los mayoristas» (véase, en concreto, el apartado 250 anterior). En efecto, por una parte, comprobó que los mayoristas contaron con el hecho de que los productores aplicarían precios idénticos y, por otra parte, que FP había utilizado a sus filiales mayoristas para obtener información sobre la política seguida por los mayoristas. No obstante, este Tribunal afirmó que la Comisión no había demostrado de modo jurídicamente satisfactorio los demás cargos enunciados en el apartado 35 de la Decisión. Este Tribunal considera que la Comisión tampoco ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio la afirmación realizada en la parte relativa a los fundamentos de Derecho en el apartado 64 de la Decisión, según la cual los mayoristas, a causa de su dependencia económica, no conseguían sustraerse al poder y a las intensas acciones de los productores. Finalmente, este Tribunal admite el argumento de las demandantes, expuesto en la Sección A «Valoración del mercado» (véanse los apartados 141 y 142 anteriores), que, por otra parte, parecen confirmar los documentos examinados bajo este aspecto, según el cual la situación de los mayoristas, incluida la de Cobelli, se debía, en gran medida, al hecho de que no se habían adaptado a las nuevas circunstancias económicas.

323 En tales circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia considera que la letra a) del artículo 1 de la Decisión debe anularse *ratione materiae*, en la medida en que afirma que las tres empresas de que se trata participaron en acuerdos y prácticas concertadas dirigidas a orientar las políticas de compra y de venta de los mayoristas más importantes.

324 En lo que respecta a los precios y condiciones de venta, este Tribunal recuerda que en la letra a) del apartado 1 de la Sección B («Igualdad de precios») ha afirmado que la Comisión se hallaba lejos de haber demostrado de modo jurídicamente satisfactorio la totalidad de los cargos formulados; que únicamente en los meses de mayo, julio y octubre de 1985 se producía una verdadera coincidencia —sólo en lo relativo al vidrio claro—, tanto de fechas como de precios, entre las tarifas anunciadas por los tres productores; que en el mes de julio de 1985 VP adoptó la decisión de modificar sus precios algunos días después de los anuncios de SIV y FP; que habían existido divergencias reveladoras entre el ritmo de los anuncios de VP y de FP y SIV; que el ritmo de las modificaciones de precios para el vidrio coloreado era totalmente diferente al de las modificaciones relativas al vidrio claro; pero que había existido, hasta octubre de 1985, una coincidencia casi constante, tanto de fechas como de precios, entre los anuncios de FP y los de SIV en lo relativo al vidrio claro (véanse los apartados 193 a 196 anteriores). A continuación, este Tribunal recuerda que en la letra b) del apartado 1 de la Sección B («La igualdad de descuentos») y en la letra c) del apartado 1 de la Sección B («Identidad de los clientes más importantes clasificados en estas categorías o niveles») afirmó que la Comisión no había demostrado de modo jurídicamente satisfactorio sus cargos relativos a la igualdad de descuentos y a la identidad en la clasificación de los clientes (véanse los apartados 202 y 210 anteriores). Finalmente, este Tribunal recuerda que en la letra d) del apartado 1 de la Sección B («Los elementos de concertación entre los productores») ha afirmado que la Comisión no ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio el cargo según el cual existió un acuerdo general entre los tres productores que dio lugar a tarifas y a niveles de descuento idénticos, así como a una clasificación uniforme de los clientes más importantes. No obstante, este Tribunal ha afirmado que algunos de los documentos podrían considerarse como prueba de una concertación entre FP y SIV, como ocurre, en concreto, con las notas de estas empresas relativas a su reunión en Roma el 30 de enero de 1985, sin que, no obstante, sea posible deducir de ellos la existencia de unas prácticas colusorias de FP y SIV cuyo objeto fuera una identidad completa y permanente de tarifas de descuentos y de clasificación de la clientela (véase el apartado 232 anterior).

325 En tales circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia concluye que la Comisión no ha aportado prueba suficiente de la participación de VP en las infracciones imputadas. De ello se deduce que la letra a) del artículo 1 de la Decisión, en la medida en que se refiere a Vernante Pennitalia SpA, debe anularse *ratione personae*.

326 En la medida en que la letra a) del artículo 1 contempla la participación de FP y SIV en acuerdos o prácticas concertadas sobre precios y condiciones de venta, este

Tribunal debe tener en cuenta la coincidencia en el contenido y en la fecha de anuncio de sus tarifas. Si bien es cierto que tal coincidencia puede derivarse, en una situación de oligopolio, de la estructura y del funcionamiento normal del mercado, como afirman las demandantes, este Tribunal debe tener también en cuenta los elementos de prueba que acreditan la existencia de una concertación entre FP y SIV sobre los precios y condiciones de venta. Al actuar de este modo, este Tribunal no ignora, sin embargo, que estos documentos no pueden valorarse únicamente conforme a su contenido aparente, debido, por una parte, a la deformación de algunos documentos dados a conocer con el pliego de cargos y, por otra, al principio consolidado según el cual todo documento escrito debe leerse e interpretarse dentro de su propio contexto. Al respecto, este Tribunal señala que las notas, antes citadas, de FP y SIV, relativas a su reunión en Roma el 30 de enero de 1985, se sitúan en el contexto del desplazamiento, por parte de SIV, de una parte importante de sus compras desde FP hacia VP (véase el apartado 304 anterior). No obstante, interpretadas en este contexto, dichas notas constituyen la prueba de una concertación habitual entre estos productores, puesto que la queja de FP respecto a SIV era, precisamente, que esta última no respetaba las obligaciones derivadas de la misma. Si bien las relaciones entre estos productores parecen haber sido, a partir de 1985, menos cooperativas, no es menos cierto que existen documentos que acreditan la existencia de determinada concertación a partir de comienzos del año 1985. En tales circunstancias, este Tribunal considera que la Comisión disponía de pruebas suficientes para formular contra FP y SIV el cargo de haberse concertado sobre los precios y condiciones de venta durante un período situado entre 1983 y 1986 que queda por definir.

327

Este Tribunal recuerda que el período de infracción señalado en la parte dispositiva de la Decisión se extiende desde el 1 de junio de 1983 al 10 de abril de 1986. El Tribunal no ha encontrado ninguna justificación para la elección de la fecha del 1 de junio de 1983, salvo la nota de Socover de 12 de julio de 1983 (258), que este Tribunal examinó y descartó (véase el apartado 213 anterior). Este Tribunal considera que el período en el que comenzó la concertación imputada debe, por tanto, retrasarse hasta el 1 de septiembre de 1983, fecha en la cual FP y SIV comenzaron a reaccionar frente al anuncio por parte de VP, el 21 de julio de 1983, de una nueva lista de precios. La fecha del 10 de abril de 1986, considerada como fecha de finalización de la concertación imputada, parece haberse fijado teniendo en cuenta la nota de VP (638) relativa a su reunión con Socover de esta misma fecha. Al haberse descartado asimismo dicha nota (véase el apartado 248 anterior), este Tribunal considera que el fin de la concertación imputada debe adelantarse a una fecha anterior. Al respecto, este Tribunal recuerda que los anuncios de modificación de los precios, en el mes de marzo de 1986, introdujeron divergencias sensibles entre las tarifas aplicadas por FP y SIV (véase el apartado 191 anterior) y que

la nota de FP (487 y 873), de fecha 16 de diciembre de 1985, fue asimismo descartada, puesto que parece tener relación con la gestión común por parte de FP y SIV de su línea «float» de «Flovetro» (véase el apartado 225 anterior). A falta de otras pruebas, este Tribunal considera que el período en el que finalizó la concertación imputada debe adelantarse al 21 de octubre de 1985, fecha en que la Decisión sitúa los últimos anuncios de FP y SIV anteriores al mes de marzo de 1986 que pueden calificarse de idénticos y simultáneos.

328 En estas circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia considera que la letra a) del artículo 1 de la Decisión, en la medida en que se refiere al período comprendido entre el 1 de junio y el 1 de septiembre de 1983 y entre el 21 de octubre de 1985 y el 10 de abril de 1986, debe ser anulada *ratione temporis*.

329 Queda, pues, por examinar si la concertación imputada en la letra a) del artículo 1 de la Decisión, en la medida en que éste no ha sido anulado, entra en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

330 En cuanto a la cuestión de la calificación jurídica de la concertación denunciada, este Tribunal observa que la expresión «entente», que figura tanto en la versión auténtica italiana como en la versión francesa de la letra a) del artículo 1 de la Decisión, no figura en el artículo 85 del Tratado. Por tanto, no puede añadir nada a la calificación jurídica del comportamiento de que se trata. No obstante, este Tribunal considera que, analizada en su conjunto, la concertación que, de hecho, tuvo lugar entre FP y SIV, tal y como se ha señalado anteriormente, debe calificarse de práctica concertada en el sentido del apartado 1 del artículo 85, sin que resulte necesario decidir si la expresión «entente» debe considerarse como sinónimo de la expresión «accord» y si, en tal supuesto, la concertación entre FP y SIV habría podido, en el presente caso, calificarse de acuerdo en el sentido del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Además, este Tribunal considera que sería inútil examinar la cuestión, igualmente suscitada por las demandantes, de la definición de los requisitos que deben cumplirse para que una práctica pueda calificarse de práctica concertada que tenga por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común. Este Tribunal recuerda que el Tratado establece expresamente que este requisito se cumple cuando se trata de prácticas concertadas «que consistan en: a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción».

331 En lo que respecta al requisito según el cual la práctica concertada imputada debe poder «afectar al comercio entre los Estados miembros», este Tribunal considera que una concertación sobre los precios y condiciones de venta entre los productores italianos más importantes de vidrio plano necesariamente puede afectar al comercio entre Estados miembros de la Comunidad.

332 Finalmente, este Tribunal considera que FP y SIV tuvieron la posibilidad de dar a conocer su punto de vista sobre la infracción así determinada y que, en la medida en que se trate de pruebas relativas al período señalado, los motivos relativos al procedimiento invocados por las demandantes no pueden ser estimados.

333 De lo anterior se desprende que los motivos de anulación invocados por las demandantes en relación con la letra a) del artículo 1 de la Decisión únicamente pueden acogerse en la medida señalada anteriormente en los apartados 323, 325 y 328.

b) El mercado automóvil

i) El grupo Fiat

334 Este Tribunal recuerda su afirmación (véase el apartado 275 anterior) en el sentido de que la Comisión no ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio una concertación previa entre los tres productores inculcados sobre los precios aplicables o el reparto de cuotas de los suministros al grupo Fiat. No obstante, este Tribunal ha comprobado que existieron algunos intercambios de información entre FP y SIV que podrían entrar en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Sin embargo, este Tribunal destaca que la letra b) del artículo 1 de la Decisión únicamente se refiere a «acuerdos y prácticas concertadas sobre los precios aplicables al grupo Fiat» y que el mismo artículo, letra c), únicamente contempla «acuerdos y prácticas concertadas relativos al reparto de cuotas de los suministros al grupo Fiat».

335 En estas circunstancias, al no haber aportado la Comisión pruebas de hecho suficientes, ni en su pliego de cargos ni en la motivación de su Decisión, para corroborar los cargos enunciados, las letras b) y c) del artículo 1 de la Decisión deben



anularse *ratione materiae*. Por tanto, no corresponde a este Tribunal valorar si los intercambios de información que tuvieron lugar entre FP y SIV habrían podido entrar en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

ii) El grupo Piaggio

336 Este Tribunal recuerda que, en los apartados 281 y 282 anteriores, ha afirmado que la Comisión sólo ha demostrado de modo jurídicamente satisfactorio la existencia de acuerdos entre FP y SIV sobre el reparto de los suministros y los precios aplicables al grupo Piaggio durante los años 1983 y 1984, habiéndose aplicado únicamente dichos acuerdos en 1983. Tales acuerdos, cuyo objeto era la fijación del precio de venta y el reparto del mercado, entran en el ámbito de aplicación de las letras a) y c) del apartado 1 del artículo 85, sin que resulte necesario examinar si, de hecho, tuvieron efectos sobre el juego de la competencia. Este Tribunal no puede acoger el argumento de las demandantes FP y SIV, según el cual dichos acuerdos debían considerarse de mínimos.

337 En estas circunstancias, la letra d) del artículo 1 de la Decisión, en la medida en que se refiere a un período posterior al 31 de diciembre de 1984, debe anularse únicamente *ratione temporis*.

c) Los intercambios de vidrio

338 Este Tribunal recuerda que ha considerado necesario extraer de la motivación de la Decisión el cargo esencial formulado bajo este epígrafe (véanse los apartados 289 a 292 anteriores) y que, precisamente a la luz de este examen, ha afirmado anteriormente, en los apartados 301, 303 y 313, que la Comisión no había demostrado de modo jurídicamente satisfactorio la existencia de un sistema institucionalizado de intercambios de vidrio ni entre los tres productores ni entre dos de ellos durante los años 1982 a 1986 y que tampoco había acreditado una intención común de estos productores de repartirse el mercado por medio de tal sistema. Este Tribunal considera que si se entregara a una recalificación del comportamiento incriminado, reformaría la Decisión controvertida, lo cual iría más allá de los límites de su competencia. En estas circunstancias, la letra e) del artículo 1 de la Decisión debe anularse.

339 Este Tribunal considera que, por otra parte, procede señalar que los hechos del presente caso, tal y como han sido analizados anteriormente por el Tribunal, distan mucho de ser comparables a los de las sentencias del Tribunal de Justicia de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie/Comisión (asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, Rec. p. 1663), y de 28 de marzo de 1984, Compagnie royale asturienne des mines et Rheinzink/Comisión (asuntos acumulados 29/83 y 30/83, Rec. p. 1679), en las cuales la Comisión aportó la prueba de que los intercambios o cesiones imputadas se situaban en el marco de una concertación ilícita cuyo objeto era, en concreto, compartimentar los mercados.

## 2. La aplicación del artículo 86 del Tratado

### a) Argumentos de las partes

340 Este Tribunal considera que, en primer lugar, procede examinar los motivos y argumentos invocados por la parte coadyuvante, según los cuales la aplicación del artículo 86 quedaría jurídicamente excluida, y por principio, en las circunstancias del presente caso.

341 Según el Reino Unido, la Comisión se equivocó al afirmar que existía una infracción al artículo 86 por considerar que SIV, FP y VP se hallaban en una posición dominante colectiva en el mercado italiano del vidrio plano y al señalar un abuso de dicha posición dominante colectiva. Por consiguiente, el artículo 2 de la Decisión debería anularse en la medida en que señala una infracción a lo dispuesto en el artículo 86, al igual que el artículo 3, en la medida en que se refiere al artículo 2.

342 En opinión del Reino Unido, únicamente en circunstancias muy especiales, dos o varias empresas pueden hallarse conjuntamente en una posición dominante en el sentido del artículo 86, a saber, cuando las empresas de que se trate constituyan una sóla unidad económica, en cuyo seno las empresas individuales no gocen de ninguna autonomía real en la determinación de su comportamiento en el mercado y no puedan considerarse como económicamente independientes las unas de las otras. El Reino Unido se remite, a este respecto, a las sentencias del Tribunal de Justicia de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie/Comisión, antes citada (Rec.

p. 1663), con las conclusiones del Abogado General Sr. Mayras, Rec. p. 2089; de 13 de febrero de 1979, Hoffman-La Roche/Comisión (85/76, Rec. p. 461), apartado 39; de 14 de julio de 1981, Züchner (172/80, Rec. p. 2021), apartado 10, con las conclusiones del Abogado General Sir Gordon Slynn, Rec. p. 2039; de 28 de marzo de 1985, CICCE/Comisión (298/83, Rec. p. 1105), con las conclusiones del Abogado General Sr. Lenz, Rec. p. 1110; de 22 de octubre de 1986, Metro/Comisión (75/84, Rec. p. 3021), apartado 84, y de 5 de octubre de 1988, Alsatel (247/86, Rec. p. 5987), apartados 20 a 22.

343 El Reino Unido señala que, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, el artículo 85 no se aplica a los acuerdos entre una sociedad matriz y su filial, cuando ésta, a pesar de poseer una personalidad jurídica distinta, no goza de ninguna autonomía económica (sentencias de 25 de noviembre de 1971, Béguelin, 22/71, Rec. p. 949; de 31 de octubre de 1974, Centrafarm, asuntos acumulados 15/74 y 16/74, Rec. pp. 1147 y ss., especialmente p. 1183; de 12 de julio de 1984, Hydrotherm, 170/83, Rec. p. 2999, y de 4 de mayo de 1988, Bodson, 30/87, Rec. p. 2479, apartados 19 y 20). Cuando las empresas afectadas forman parte de una misma unidad económica, su comportamiento debe examinarse conforme al artículo 86 (sentencia de 4 de mayo de 1988, Bodson, antes citada, apartado 21). El Reino Unido considera que este punto de vista queda corroborado por la sentencia del Tribunal de Justicia de 11 de abril de 1989, Ahmed Saeed (66/86, Rec. p. 803), apartados 34 a 37.

344 Los únicos elementos en los que la Comisión se basó para demostrar que las empresas formaban una «sola entidad» son los mismos en los que se basó para afirmar la existencia de una infracción de las disposiciones del artículo 85. La Comisión no puso de manifiesto ni la existencia entre dichas empresas de vínculos institucionales análogos a los existentes entre una sociedad matriz y su filial, ni una pérdida de autonomía individual, ni la inexistencia de competencia entre ellas.

345 En cuanto al abuso de posición dominante, la Comisión consideró equivocadamente que los propios acuerdos en los que se basó para afirmar la existencia de una posición dominante colectiva constituyen un abuso de esta misma posición dominante colectiva (apartados 80 y 81 de la Decisión). Únicamente está prohibido el abuso de posición dominante, es decir, el comportamiento abusivo por parte de una empresa dominante. El abuso es distinto de la posición dominante en sí misma

(sentencias del Tribunal de Justicia de 14 de febrero de 1978, United Brands/Comisión, 27/76, Rec. p. 207, apartado 249, y de 21 de febrero de 1973, Continental Can/Comisión, 6/72, Rec. p. 215).

346 Las partes demandantes expresan su acuerdo con los argumentos desarrollados por el Reino Unido. FP añade que ni las cuotas de mercado en posesión de las empresas de que se trata ni la supuesta estabilidad de dichas cuotas bastan para probar por sí solas la existencia de una posición dominante. La pertenencia de los tres productores afectados a grupos multinacionales carece de relevancia. SIV, controlada por el Estado italiano, tenía intereses y medios de actuación diferentes de FP. Las empresas afectadas niegan formalmente haberse presentado en el mercado «como una sola entidad y no con su individualidad» (párrafo sexto del apartado 79). Ni los mayoristas, ni los demás usuarios del vidrio para la construcción, ni los fabricantes de automóviles les consideran, en modo alguno, como una única entidad. Si bien existe en el mercado del vidrio plano una gran interdependencia en materia de precios y de condiciones de venta, ello viene determinado por la estructura oligopolística de este mercado. El poder económico que puede ejercer Fiat, en concreto frente a sus proveedores de vidrio para automóvil, es tal que la supuesta «estrechez de las ofertas alternativas» no perjudicaría en modo alguno la posición de esta empresa.

347 En cuanto al abuso, la Comisión no ha probado ni que las empresas de que se trata hayan restringido, a través de su comportamiento, la libertad de elección de los usuarios, ni limitado los mercados de los demás productores de vidrio plano, ni que privaran a los clientes de la posibilidad de hacer competir a los proveedores en materia de precio. En cuanto a la acusación de limitar los mercados de los demás productores comunitarios de vidrio plano, súbitamente enunciada en los apartados 80 y 81 de la Decisión, las demandantes destacan que no existe prueba alguna de que se haya obstaculizado en modo alguno el desarrollo de las ventas o de las demás actividades en Italia de los restantes productores comunitarios (Glaverbel, Pilkington y Guardian). Splintex, controlada por Glaverbel en el momento de los hechos, y Glasexport también eran proveedores de Fiat.

348 SIV añade que la Comisión ha confundido la causa y el efecto. Según SIV, el abuso de posición dominante, tal y como ha sido analizado por la Comisión, está constituido por comportamientos que ya se consideran constitutivos de acuerdos o de prácticas concertadas en el sentido del apartado 1 del artículo 85, mientras que

la existencia de una posición dominante colectiva aún no había sido demostrada. Por esta razón, la acusación de haber abusado de una posición dominante colectiva, basada en comportamientos y hechos anteriores a la calificación de «posición dominante colectiva», carece de fundamento.

349 VP añade que la Comisión no ha efectuado una definición seria del mercado del producto de que se trata. El hecho de haber amalgamado los dos mercados, automovilístico y no automovilístico, a efectos de la aplicación del artículo 86 es suficiente en sí mismo para invalidar su razonamiento. En cuanto al mercado geográfico, lo que cuentan son las posibilidades de importación, dicho de otra manera, la existencia o inexistencia de barreras a las importaciones. Al no existir tales barreras, no hay ninguna razón para limitar a Italia el mercado geográfico no automovilístico. En lo que respecta al mercado automovilístico, la inexistencia de barreras a los intercambios intracomunitarios queda demostrada por la importancia de las exportaciones de VP (214).

350 Por su parte, la Comisión se remite al apartado 79 de la Decisión en lo que respecta a los casos en los cuales se puede aplicar el concepto de posición dominante colectiva a empresas independientes. Su intención no fue, en ningún modo, aplicar el concepto de posición dominante colectiva a las empresas de que se trata por el simple hecho de que formen parte de un oligopolio estrecho que controla más del 80 % del mercado italiano del vidrio plano. Aplicó el concepto de posición dominante colectiva a las empresas afectadas porque, aparte del hecho de que poseen globalmente una cuota muy importante del mercado, se presentan en el mismo como una única entidad y no en su individualidad. Ello se desprende no ya de la estructura del oligopolio, sino de los acuerdos y de las prácticas concertadas que condujeron a los tres productores a crear vínculos estructurales entre ellos y que se concretaron fundamentalmente mediante intercambios sistemáticos de productos. La Comisión niega haber adoptado la tesis según la cual el artículo 86 podría aplicarse a empresas en posición oligopolística, independientemente de la existencia de acuerdos o de prácticas concertadas entre ellas.

351 La Comisión añade que, a pesar de haber existido algunas diferencias de comportamiento, como en el caso de VP, que favorecía particularmente a los mayoristas-transformadores, estas divergencias no impidieron a los productores mantener una misma estrategia global de mercado: se comportaron, de hecho, como empresas pertenecientes a un mismo grupo.

352 La afirmación según la cual la Comisión separó los mercados del vidrio automóvil y no automovilístico, a efectos de la aplicación del artículo 85, reuniéndolos a efectos de la aplicación del artículo 86, no se corresponde con la realidad y de todos modos no es pertinente. La Comisión únicamente efectuó la distinción entre los dos sectores para que su exposición de los hechos y de los comportamientos de que se trata fuera clara. En ninguna parte de la Decisión consideró que esta distinción pudiera crear dos mercados separados en lo que respecta a la oferta de vidrio plano como producto de base. La distinción entre vidrio destinado al automóvil y no destinado al automóvil se realizó únicamente a efectos estadísticos y prácticos, con el fin de clasificar correctamente a los clientes. Llevando el argumento al extremo, se llegaría a la conclusión absurda de que el vidrio destinado a cada tipo de modelo de automóvil constituye un mercado en sí mismo.

353 La Comisión afirma que, para definir el mercado geográfico de referencia, debía tener más bien en cuenta los verdaderos movimientos del producto en lugar de los movimientos teóricamente posibles. Ahora bien, los productores establecidos en Italia abastecen las cuatro quintas partes del consumo italiano de vidrio plano. Por tanto, no existe duda alguna sobre el hecho de que Italia, parte sustancial del mercado común, debía ser considerada como el mercado adecuado en el que era necesario valorar las posibilidades de competencia y averiguar si las empresas afectadas se hallaban en una posición dominante colectiva (sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de febrero de 1978, *United Brands/Comisión*, antes citada).

354 En el presente caso, según la Comisión, el comportamiento de los productores entraba ciertamente en el ámbito de aplicación de la prohibición establecida en el artículo 85, a la vista de las prácticas colusorias puestas de manifiesto, que dieron lugar a variaciones concertadas de precios y a un reparto del mercado. Esta es la situación objetiva de hecho en la que se encontraron los tres productores a causa de dichas prácticas colusorias que les confirieron una posición dominante colectiva. En esta medida, tal situación de dominio es consecuencia de las prácticas colusorias ilícitas. No obstante, para determinar la existencia de una posición dominante colectiva, la Comisión tomó en cuenta no ya el objeto restrictivo de las prácticas colusorias ilícitas, sino su efecto, cuyo resultado consistió en reunir a los tres productores en una sola entidad en el mercado.

355 Según la Comisión, el acceso de los demás productores comunitarios al mercado controvertido era prácticamente imposible a causa de la cristalización del mercado llevada a cabo por los tres productores en posición dominante colectiva. En su opinión, carece de importancia que el control de las sociedades estuviera en manos del sector privado (FP y VP) o público (SIV), puesto que la gestión de las empresas obedece a los mismos criterios económicos. Los grupos de que se trata disponían de más del 50 % de la totalidad de la producción y de la oferta comunitaria de vidrio plano y, dada la naturaleza de este mercado, en el que la proximidad del lugar de entrega del producto juega un papel importante, consiguieron ponerse a salvo de la competencia de otros productores comunitarios que podrían haber tenido interés en comercializar su vidrio plano en Italia.

356 Los tres productores abusaron de su posición dominante acordando precios fijos y repartiéndose las cuotas de mercado. De este modo, privaron a los clientes de la posibilidad de servirse de la competencia en materia de precios entre los proveedores, e igualmente les privó de elección en lo que respecta a sus fuentes de suministro, al haberse impedido el acceso de otros productores al mercado italiano, en la medida en que los tres productores de que se trata controlaban un mercado que se habían repartido.

#### b) Apreciación del Tribunal

357 Este Tribunal señala que los propios términos del párrafo primero del artículo 86 establecen que «una o más empresas» pueden explotar de manera abusiva una posición dominante. Según reiterada jurisprudencia, tal y como por otro lado admiten todas las partes, el concepto de acuerdo o de práctica concertada entre empresas, en el contexto del artículo 85 del Tratado, no contempla acuerdos o prácticas concertadas entre empresas pertenecientes a un mismo grupo si las empresas forman una unidad económica (véase, por ejemplo, la sentencia del Tribunal de Justicia de 31 de diciembre de 1974, Centrafarm, antes citada, apartado 41). De ello se desprende que, cuando el artículo 85 contempla acuerdos o prácticas concertadas entre «empresas», se refiere a relaciones entre dos o varias entidades económicas capaces de competir una contra la otra.

358 Este Tribunal considera que no existe razón alguna, jurídica o económica, para suponer que el término «empresa» que figura en el artículo 86, tenga un significado distinto del que se le ha atribuido en el contexto del artículo 85. Como principio, no puede descartarse que dos o más entidades económicas independientes se hallen, en un mercado concreto, unidas por tales vínculos económicos que, a causa de este hecho, se hallen conjuntamente en una posición dominante con respecto a los demás operadores del mismo mercado. Ello podría ocurrir, por ejemplo, si dos o más empresas independientes disfrutaran en común, a través de un acuerdo o de una licencia, de un adelanto tecnológico que les confiriera la posibilidad de comportarse en gran medida independientemente frente a sus competidores, sus clientes y, finalmente, sus consumidores (sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche, antes citada, apartados 38 y 48).

359 Esta interpretación del Tribunal de Primera Instancia viene confirmada por los términos del artículo 8 del Reglamento (CEE) n° 4056/86 del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, por el que se determinan las modalidades de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado a los transportes marítimos (DO L 378, p. 4). En efecto, este artículo establece, en su apartado 2, que el comportamiento de una conferencia marítima que disfrute de una exención de la prohibición establecida por el apartado 1 del artículo 85 del Tratado puede producir efectos incompatibles con el artículo 86 de dicho Tratado. Ahora bien, una conferencia que ha tenido que solicitar el disfrute de una exención de la prohibición del apartado 1 del artículo 85, implica necesariamente un acuerdo entre dos o más entidades económicas independientes.

360 No obstante, es necesario señalar que, a efectos de probar la existencia de una infracción del artículo 86 del Tratado, no basta, como pretendía el Agente de la Comisión durante la vista, «reciclar» los hechos constitutivos de una infracción del artículo 85, afirmando que las partes de un acuerdo o de una práctica ilícita poseen conjuntamente una cuota de mercado importante; que, por esta única razón, se hallan en una posición dominante colectiva y que su comportamiento ilícito constituye el abuso de dicha posición. Procede señalar, entre otras cosas, que la afirmación de la existencia de una posición dominante, lo que, por otra parte, no supone en sí reproche alguno, implica la delimitación del mercado de referencia (sentencias del Tribunal de Justicia de 21 de febrero de 1973, Continental Can/Comisión, antes citada, apartado 32, y de 9 de noviembre de 1983, Michelin/Comisión, 322/81, Rec. p. 3461, apartado 57). Por tanto, corresponde a este Tribunal verificar, en primer lugar, el análisis del mercado efectuado en la Decisión y, a continuación, las circunstancias invocadas en apoyo de la afirmación de la existencia de una posición dominante colectiva.



361 En lo que respecta a la delimitación del mercado, este Tribunal recuerda que la Sección de la parte relativa a los hechos de la Decisión titulada «El mercado» (apartados 2 a 17) es casi en su totalidad descriptiva y, además, adolece de numerosos errores, omisiones e imprecisiones ya examinadas por este Tribunal. Por otra parte, este Tribunal recuerda que las afirmaciones realizadas por la Comisión, sobre las relaciones entre los tres productores y entre, por una parte, los tres productores y, por otra, los mayoristas en el mercado no automovilístico y los constructores en el mercado automóvil, no han sido, respecto de numerosas cuestiones, suficientemente corroboradas. Finalmente, este Tribunal señala que, en la Sección de la parte correspondiente a los fundamentos de Derecho, consagrada al «mercado considerado» (apartados 76 a 77), la Decisión no añade nada, desde el punto de vista de los hechos, a lo que ya se había dicho anteriormente.

362 Por tanto, procede verificar si el análisis del mercado efectuado en los apartados 76 y 77 de la Decisión está suficientemente fundado desde el punto de vista de los hechos y, además, si este análisis es suficiente como tal para acreditar, como afirma la Decisión, que el mercado de referencia es, a efectos de la aplicación del artículo 86, en lo que respecta al producto, el mercado del vidrio plano en general y, desde el punto de vista geográfico, Italia.

363 En lo que respecta al producto, este Tribunal observa que las partes demandantes han invocado, tanto en la fase administrativa del procedimiento como en sus escritos y alegaciones numerosos aspectos del mercado del vidrio plano en general, que se han silenciado en la Decisión (véase, anteriormente la Sección A «Valoración del mercado»). En concreto, ello ocurre con las diferencias estructurales entre el mercado automóvil y el mercado no automovilístico (monopsonio de Fiat con respecto a la presencia de mayoristas y transformadores independientes), diferencias entre los tipos de vidrio plano (vidrio colado, producido únicamente por FP, con respecto al vidrio «float») y diferencias entre los tipos de productos entregados en el mercado por los productores (productos especializados y/o transformados con respecto a los productos de base). Ciertamente, la Comisión no está obligada a discutir, en sus Decisiones, cada uno de los argumentos presentados por las empresas afectadas. No obstante, en el marco de la aplicación del artículo 86 al presente caso, este Tribunal señala que era indispensable, para la apreciación de la cuestión de la posición dominante, un análisis de estos elementos, es decir, para la apreciación de en qué medida el juego de la competencia se debilitaba por la presencia supuestamente unitaria de los tres productores en el mercado (sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche, antes citada, apar-

tado 91). La Decisión no contiene la más mínima alusión a las razones por las cuales la Comisión consideró adecuado escindir su apreciación del comportamiento de las empresas con respecto al mercado del vidrio destinado al automóvil y no destinado al automóvil, respectivamente, mientras que afirma que, a efectos de la aplicación del artículo 86, el mercado del vidrio plano debe considerarse como un mercado único. Los términos de la parte dispositiva de la Decisión contradicen la afirmación de la Comisión, en sus escritos, según la cual la distinción entre los mercados automovilístico y no automovilístico, respectivamente, sólo se realizó a efectos de claridad de la exposición.

364 Este Tribunal considera que lo mismo ocurre con el supuesto análisis del mercado geográfico. La Decisión afirma (apartado 77): «La localización geográfica de las unidades de producción es un factor vital [...] porque, a medida que aumenta la distancia entre centro de producción y puntos de entrega, el sistema logístico se hace más crítico y disminuye correlativamente la competitividad del producto». Ahora bien, de los autos se desprende que los productores italianos tuvieron que tener en cuenta el efecto competitivo de los productos procedentes del Benelux, de los países de Europa del Este e incluso de Turquía. Por consiguiente, habría sido conveniente examinar la importancia de las respectivas distancias entre, por una parte, los puntos de entrega más importantes en Italia y, por otra, los centros de producción italianos y extranjeros.

365 No obstante, no es necesario que este Tribunal se pronuncie definitivamente sobre la cuestión de si el análisis insuficiente que la Comisión consideró conveniente consagrar a la delimitación del mercado está apoyado por elementos de prueba satisfactorios, puesto que la Comisión ha declarado, tanto en la reunión informal convocada por el Juez Ponente (véase el apartado 50 anterior) como durante la vista que la frase que figura en el párrafo sexto del apartado 79 de la Decisión: «Estas empresas se presentan en el mercado como una única entidad y no con su individualidad propia» constituye un elemento esencial de su postura en cuanto a la aplicación del artículo 86 del Tratado, cuya fundamentación le correspondía probar. Evidentemente, de todo cuanto antecede se desprende que la Comisión dista mucho de haber probado la fundamentación de esta afirmación.

366 De ello se infiere que, aun suponiendo que las circunstancias del presente caso se prestaran a la aplicación del concepto de «posición dominante colectiva» (en el sentido de una posición de dominio mantenida por varias empresas independien-

tes), la Comisión no ha aportado la prueba de la misma. La Comisión ni siquiera ha intentado reunir los elementos de hecho necesarios para sopesar, por una parte, el poder económico de los tres productores y, por otra, el de Fiat, que podrían contrarrestarse entre sí.

367 En lo que respecta a la letra d) del artículo 2 de la Decisión, en la que la Comisión reprocha, a FP y SIV solamente, el haber infringido el artículo 86 en sus relaciones con el grupo Piaggio, procede destacar que no existe en los fundamentos de Derecho de la Decisión alusión alguna a este cargo.

368 De ello se desprende que el artículo 2 de la Decisión debe ser anulado en su totalidad.

369 En lo que respecta al artículo 3 de la Decisión, este Tribunal recuerda que en el párrafo segundo de la letra c) del apartado 84 de la Decisión la Comisión afirma no poseer la certidumbre de que las infracciones hayan cesado. Puesto que este Tribunal ha comprobado que las únicas infracciones debidamente acreditadas por la Comisión cesaron como máximo el 21 de octubre de 1985, el artículo 3 carece de objeto y debe ser anulado.

### Multas

370 De todo lo anterior se desprende que el artículo 4 de la Decisión, en la medida en que impone una multa a Vernante Pennitalia SpA, debe ser anulado.

371 En lo que respecta a las multas impuestas a FP y SIV, resulta evidente, teniendo en cuenta todo lo anterior, que no pueden dejar de modificarse. En efecto, estas multas han sido impuestas partiendo de la base de que existían unas prácticas colusorias estrechas entre los tres miembros de un oligopolio nacional, protegido contra una competencia efectiva mediante barreras económicas y geográficas, lo cual dista mucho de ser así. En estas circunstancias, corresponde al Tribunal de Primera Ins-

tancia examinar, en el ejercicio de su competencia jurisdiccional plena, si procede suprimir o, al menos reducir, las multas impuestas a FP y SIV.

- 372 Este Tribunal tiene en cuenta el hecho de que la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, que se imputa a FP y SIV, era una infracción de los términos expresos de dicha disposición del Tratado y que las empresas afectadas ya habían sido inculpadas, aunque no sancionadas, en la Decisión de 1981. En estas circunstancias, a pesar de que las infracciones comprobadas por este Tribunal sean mucho menos graves que el conjunto de infracciones señaladas en la Decisión, este Tribunal considera que no procede suprimir totalmente las multas.
- 373 Este Tribunal señala que, en el apartado 85 de la Decisión, la Comisión explica que el montante de las multas fue determinado teniendo en cuenta el papel desempeñado por cada una de las empresas en los acuerdos y prácticas concertadas, así como el período de tiempo durante el cual participaron en la infracción, sus entregas respectivas de vidrio y el volumen total de negocios de cada una de ellas. Sólo las dos últimas consideraciones (entregas respectivas y volumen de negocios) son adecuadas para la determinación de las multas impuestas únicamente a FP y SIV. Siendo así, este Tribunal considera que procede mantener la proporción de las multas impuestas a estas dos empresas, reduciendo su importe.
- 374 En estas circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia, en el ejercicio de su competencia jurisdiccional plena, reduce el importe de las multas impuestas a FP y a SIV en seis séptimos.

### Costas

- 375 A tenor del apartado 2 del artículo 87 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así se hubiere solicitado. Por haber sido desestimados los motivos formulados por la Comisión contra VP, y habiendo solicitado VP el reembolso de sus costas, procede condenar a la Comisión al pago de las costas de VP.

376 A tenor del apartado 3 del artículo 87 del citado Reglamento, cuando se estimen parcialmente las pretensiones de una y otra parte, o por motivos excepcionales, el Tribunal podrá repartir las costas, o decidir que cada parte abone sus propias costas. Procede afirmar que han sido desestimadas la mayoría de las pretensiones de la Comisión respecto de FP y SIV. No obstante, únicamente FP ha solicitado el pago de las costas; SIV no ha formulado pretensiones en este sentido. En estas circunstancias, este Tribunal de Primera Instancia considera que procede condenar a la Comisión al pago de sus propias costas respecto a FP y a SIV y al pago de la mitad de las costas de FP. FP cargará con la mitad de sus costas y SIV soportará la totalidad de las suyas propias.

377 En virtud del apartado 4 del artículo 87 del citado Reglamento, los Estados miembros que intervengan en el litigio cargarán con sus propias costas. En estas circunstancias, el Reino Unido cargará con sus propias costas.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Primera)

decide:

**1) Anular las letras b), c) y e) del artículo 1 y los artículos 2 y 3 de la Decisión.**

**2) Anular la letra a) del artículo 1 de la Decisión:**

— **En la medida en que se refiere a Vernante Pennitalia SpA.**

— **En la medida en que se refiere a la participación de Fabbrica Pisana SpA y Società Italiana Vetro SpA en acuerdos y prácticas concertadas dirigidas a orientar las políticas de compra y de venta de los mayoristas más importantes.**

— En la medida en que se refiere a la participación de Fabbrica Pisana SpA y Società Italiana Vetro SpA en acuerdos y prácticas concertadas sobre precios y condiciones de venta antes del 1 de septiembre de 1983 y después del 21 de octubre de 1985.

- 3) Anular la letra d) del artículo 1 de la Decisión, en la medida en que se refiere a la participación de Fabbrica Pisana SpA y Società Italiana Vetro SpA en acuerdos y prácticas concertadas relativos a los precios y a las cuotas de suministros aplicables al grupo Piaggio tras el 31 de diciembre de 1984.
- 4) Anular la multa impuesta a Vernante Pennitalia SpA.
- 5) Fijar el importe de la multa impuesta a Fabbrica Pisana SpA en un millón de ECU.
- 6) Fijar el importe de la multa impuesta a Società Italiana Vetro SpA en 671.428 ECU.
- 7) Desestimar los recursos de Fabbrica Pisana SpA y de Società Italiana Vetro SpA en todo lo demás.
- 8) La Comisión cargará con las costas de Vernante Pennitalia SpA y con la mitad de las costas de Fabbrica Pisana SpA. Fabbrica Pisana SpA cargará con la otra mitad de sus costas.
- 9) Società Italiana Vetro SpA, la Comisión y el Reino Unido cargarán con sus propias costas.

Edward

García-Valdecas

Lenaerts

Kirschner

Schintgen

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

El Secretario

El Presidente

H. Jung

D.A.O. Edward