

1. INTRODUCCIÓN

Las asociaciones empresariales, como la Unión de Empresas Siderúrgicas (“UNESID”), persiguen objetivos legítimos y proporcionan un valioso servicio a las empresas asociadas, al representar y promover sus intereses comunes ante la Administración, grupos políticos y sociales y ante la sociedad, elaborar estudios de mercado y estadísticos y realizar un seguimiento de cuestiones industriales de actualidad. Dichas actividades no plantean objeciones desde la perspectiva del Derecho de la competencia, al no estar relacionadas con la conducta de los asociados en el mercado. Las asociaciones empresariales también sirven al interés público, al facilitar a los diversos agentes políticos, sociales y económicos la interlocución con el sector.

Sin embargo, las asociaciones sectoriales están integradas por empresas competidoras entre sí, por lo que existe el riesgo de que sean utilizadas por los asociados como foro para coordinar sus respectivos comportamientos comerciales. Esta coordinación resultaría contraria a la normativa española de defensa de la competencia y, en su caso, a la comunitaria.

UNESID está comprometida con el cumplimiento de la normativa española y comunitaria de defensa de la competencia. Las actividades de UNESID no deben, bajo ningún concepto, dar lugar a una restricción o falseamiento de la competencia entre las empresas asociadas; en concreto, las reuniones de asociados convocadas o promovidas por UNESID no deben ser utilizadas por aquéllos para discutir o coordinar su comportamiento comercial en el mercado ni para intercambiar información individual y comercialmente sensible. En suma, la plataforma ofrecida por UNESID a sus asociados no debe ser empleada por éstos para llevar a cabo actividades prohibidas por el Derecho de la competencia.

Estas Directrices están dirigidas a todas las personas involucradas en las actividades de UNESID, tanto los miembros de su Consejo de Dirección como los Presidentes y miembros de los diferentes Comités y grupos de trabajo de la Asociación y sus trabajadores y, en definitiva, a todas las empresas que en ella se integran.

2. RESUMEN DE LA NORMATIVA APLICABLE

2.1. Acuerdos prohibidos

La norma española aplicable a partir del 1 de septiembre de 2007 es la Ley 15/2007, de 3 de julio (la “LDC”), que ha sustituido a la hasta ahora vigente Ley 16/1989, de 17 de julio, modificada por la Ley 2/2011 de Defensa de la Competencia¹. También son aplicables las normas comunitarias en caso de que la conducta en cuestión sea susceptible de afectar de manera apreciable el comercio entre Estados miembros de la Unión Europea².

El artículo 1 LDC prohíbe *“todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir, o falsear la competencia en todo o en parte del mercado nacional”*. Este artículo prohíbe una amplia tipología de acuerdos como, por ejemplo, los relativos al boicot colectivo a otras empresas, a la fijación de precios, al reparto de mercados o clientes, a la limitación de la producción o la distribución, a la fijación de condiciones desiguales a prestaciones equivalentes, a ciertos intercambios de información sensible entre competidores o a la participación coordinada en concursos públicos. La prohibición puede aplicarse tanto a acuerdos entre competidores (horizontales) como entre no competidores.

2.2. Acuerdos restrictivos lícitos

2.2.1. Acuerdos “de menor importancia”

Según el artículo 5 LDC, las conductas restrictivas que, por su menor importancia, no sean susceptibles de afectar apreciablemente la competencia en el mercado están exentas de la prohibición.

El concepto “menor importancia” no se define en la Ley, sino que ésta se remite al Reglamento de desarrollo correspondiente (Real Decreto 261/2008 de 22 de febrero). En todo caso, los precedentes españoles y comunitarios señalan que la consideración de una conducta como de “menor importancia” consiste en su escasa trascendencia para el mercado en términos de aptitud para restringir la competencia. Esta idea genérica suele concretarse, por un lado, en la fijación de un determinado umbral de cuota de mercado conjunta de las empresas afectadas por debajo de la cual se entenderá que los acuerdos son de “menor importancia” (y, por tanto, no estarían prohibidos), y, por otro,

¹ Estas directrices se refieren, salvo indicación en contrario, a la nueva LDC. No obstante, las normas sustantivas relevantes para UNESID y sus asociados son virtualmente idénticas a las contenidas en la Ley de 1989.

² Las presentes Directrices se centran en las normas españolas.

en la identificación de algunas restricciones especialmente graves cuya presencia elimina toda posibilidad de considerar un acuerdo como de “menor importancia”.

Así, en el Artículo 1 del mencionado reglamento, se consideran como tales:

- a) Las conductas entre empresas competidoras, reales o potenciales, cuando su cuota de mercado conjunta no exceda del 10% en ninguno de los mercados relevantes afectados.
- b) Las conductas entre empresas que no sean competidoras, ni reales ni potenciales, cuando la cuota de mercado de cada una no exceda del 15% en ninguno de los mercados relevantes afectados.
- c) En los casos en los que no resulte posible determinar si se trata de una conducta entre competidores o entre no competidores, se aplicará el porcentaje del 10% de cada uno en los mercados relevantes afectados.
- d) Cuando, en un mercado de referencia, la competencia se vea restringida por los efectos acumulativos de acuerdos paralelos para la venta de bienes o servicios concluidos por proveedores o distribuidores diferentes, los porcentajes de cuota de mercado fijados en los apartados anteriores quedarán reducidos al 5%. No se apreciará la existencia de un efecto acumulativo si menos del 30% del mercado de referencia está cubierto por redes paralelas de acuerdos.

Pero no obstante, están excluidas de este concepto las siguientes conductas:

1. Las que tengan por objeto, directa o indirectamente, de forma aislada o en combinación con otros factores controlados por las empresas partícipes:
 - a) la fijación de los precios de venta de los productos a terceros;
 - b) la limitación de la producción o las ventas;
 - c) el reparto de mercados o clientes, incluidas las pujas fraudulentas, o la restricción de las importaciones o las exportaciones.
2. Las que tengan por objeto, directa o indirectamente, de forma aislada o en combinación con otros factores controlados por las empresas partícipes:
 - a) el establecimiento de un precio de reventa fijo o mínimo al que haya de ajustarse el comprador;
 - b) la restricción de las ventas activas o pasivas a usuarios finales por parte de los miembros de una red de distribución selectiva, sin perjuicio de la posibilidad de que el proveedor restrinja la capacidad de dichos miembros para operar fuera del establecimiento autorizado;
 - c) la restricción de los suministros recíprocos entre distribuidores pertenecientes a un mismo sistema de distribución selectiva, incluso entre distribuidores que operen en distintos niveles comerciales;

d) la restricción acordada entre un proveedor de componentes y un comprador que los incorpora a otros productos que limite la capacidad del proveedor de vender esos componentes como piezas sueltas a usuarios finales, a talleres de reparación independientes o a proveedores de otros servicios a los que el comprador no haya encomendado la reparación o el mantenimiento de sus productos;

e) el establecimiento de cualquier cláusula de no competencia cuya duración sea indefinida o exceda de cinco años;

f) la restricción del territorio en el que el comprador pueda vender los bienes o servicios contractuales, o de los clientes a los que pueda vendérselos, excepto:

1. la restricción de las ventas activas en el territorio o al grupo de clientes reservados en exclusiva al proveedor o asignados en exclusiva por el proveedor a otro comprador, cuando tal prohibición no limite las ventas de los clientes del comprador;
2. la restricción de las ventas a usuarios finales por un comprador que opere en el comercio al por mayor;
3. la restricción de las ventas a distribuidores no autorizados por los miembros de un sistema de distribución selectiva; y
4. la restricción de la capacidad del comprador de vender componentes a clientes que los usarían para fabricar el mismo tipo de bienes que los que produce el proveedor.

3. Los acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas o prácticas concertadas o conscientemente paralelas entre competidores que, a efectos del acuerdo, operen en niveles distintos de la cadena de producción o distribución, cuando dichos acuerdos contengan cualquiera de las restricciones contempladas en los apartados 1 y 2 de este artículo.

4. Las conductas desarrolladas por:

a) empresas titulares o beneficiarias de derechos exclusivos;

b) empresas presentes en mercados relevantes en los que más del 50% esté cubierto por redes paralelas de acuerdos verticales cuyas consecuencias sean similares.

(i) Umbral de cuota de mercado

La Comunicación de la Comisión Europea de 22 de diciembre de 2001³ establece, en líneas generales, que se consideran “de menor importancia” los acuerdos entre empresas competidoras cuya cuota conjunta de mercado no supere el 10% y los

³ Es previsible que el Reglamento de desarrollo de la LDC siga, en gran medida, lo establecido en esta comunicación.

acuerdos entre empresas no competidoras cuya cuota de mercado no supere el 15% en ninguno de los “mercados relevantes” afectados por el acuerdo.

El “mercado relevante” es un concepto que ha sido precisado en los numerosos precedentes existentes y que no coincide necesariamente con el “mercado” desde el punto de vista de la actividad comercial de la empresa. La Comisión Europea define los mercados relevantes desde una doble óptica⁴:

- el mercado de producto, que comprende *“la totalidad de los productos y servicios que los consumidores consideren intercambiables o sustituibles en razón de sus características, su precio o el uso que se prevea hacer de ellos”*;
- el mercado geográfico, que integra *“la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia en ella prevalecientes son sensiblemente distintas a aquéllas”*.

En suma, la definición del “mercado relevante” pretende identificar las empresas que ejercen presión competitiva real entre sí.

En el sector siderúrgico existen precedentes españoles en que se ha definido como un único mercado el de las vigas y los perfiles estructurales de aceros no aleados⁵. Respecto a la dimensión geográfica de esos mercados, las autoridades españolas no descartaban que fuera la Unión Europea en su conjunto, aunque el análisis se limitaba al territorio nacional. También a modo de ejemplo, y en relación con el acero, la Comisión Europea ha considerado que la producción y la venta directa a los clientes constituyen un mercado distinto de la distribución⁶.

(ii) Restricciones especialmente graves

Como ya se ha indicado, la existencia de algunas restricciones especialmente graves elimina la posibilidad de considerar un acuerdo como de “menor importancia”. Estas restricciones son, para los acuerdos entre competidores, la fijación de precios de venta, la limitación de la producción o las ventas y el reparto de mercados o clientes.

Para los acuerdos entre no competidores las restricciones son, entre otras, limitar la libertad del distribuidor para determinar el precio de venta y restringir el territorio o los clientes a los que el distribuidor puede vender (a excepción de las ventas activas)⁷.

⁴ Vid. Comunicación de la Comisión de 9 de diciembre de 1997.

⁵ Informe del Servicio de Defensa de la Competencia de 9 de mayo de 2003 en el expediente N-03019 ARCELOR/DUFERDOFIN.

⁶ Asuntos IV/ECSC.1268 USIN OR/COCKRILL SAMBRE o IV/ECSV. 1264 ACERALIA/ARISTRAIN.

⁷ Vid. párrafo 11.2 de la Comisión de 22.12.2001.

2.2.2. Acuerdos conformes al artículo 1.3 LDC

Tampoco estarán prohibidos los acuerdos que, siendo restrictivos, contribuyan a mejorar la producción o la comercialización de bienes y servicios o a promover el progreso técnico o económico, en la medida en que permitan a los consumidores o usuarios participar de forma adecuada de estas ventajas, no impongan restricciones que no sean indispensables para la consecución de aquellos objetivos y no eliminen la competencia respecto de una parte sustancial de los productos o servicios contemplados (artículo 1.3 LDC).

Bajo la nueva LDC, serán las propias empresas, junto a sus asesores, las que habrán de evaluar si los acuerdos que celebren cumplen los requisitos del artículo 1.3 y, por tanto, resultan lícitos. A tal efecto existen diversos Reglamentos y Comunicaciones de la Comisión Europea sobre acuerdos específicos (I+D, especialización, transferencia de tecnología, etc.) y genéricos.

2.3. Aplicación de las normas a asociaciones de empresas

La prohibición recogida en el artículo 1 LDC se aplica tanto a las empresas como a las asociaciones de empresas. La norma prohíbe expresamente las decisiones y recomendaciones colectivas que sean restrictivas de la competencia; la noción “*decisiones y recomendaciones colectivas*” se refiere a las directrices y acuerdos emanados de las asociaciones sectoriales, con independencia de que sean o no vinculantes para los asociados. En general, el artículo 1 prohíbe cualquier decisión o recomendación adoptada por una asociación de empresas que sea susceptible de influir sobre la actuación comercial de sus asociados.

Existen numerosos precedentes en los que las autoridades españolas han sancionado a asociaciones empresariales por dirigir a sus asociados recomendaciones colectivas relativas, entre otras materias, a la fijación de precios (Resolución de 13 de febrero de 2004, Empresas Cárnicas), a boicotear la participación de un tercero en una feria comercial (Resolución de 28 de diciembre de 2006, Asturvivienda) o a la adopción de determinados estándares de producción (Resolución de 7 de marzo de 2005, Fabricantes de Cartón-2).

Finalmente, la vulneración del artículo 1 LDC puede resultar no sólo de acuerdos entre empresas, o de decisiones y recomendaciones colectivas de asociaciones, sino también de “prácticas concertadas”. Se trata de una forma de coordinación entre empresas competidoras que, sin suponer un acuerdo propiamente dicho, implica “de facto” una cooperación entre ellas. La existencia de una práctica concertada requiere un comportamiento paralelo entre competidores y un mecanismo de contacto o coordinación previo. La asistencia de las empresas a las reuniones de la asociación sectorial a la que pertenecen puede satisfacer este requisito, en especial si la conducta paralela comienza a detectarse tras la celebración de la reunión. Las formas de la concertación pueden ser muy variadas como pone de manifiesto la diversidad de

decisiones existentes a este respecto tanto en el ámbito español como en el comunitario⁸.

2.4. Sanciones

Las infracciones de la LDC pueden dar lugar a la imposición de multas de elevado importe a las empresas o asociaciones empresariales autoras.

La nueva Ley gradúa las infracciones en función de su gravedad⁹:

- a) infracciones leves (entre otras, las relativas a cuestiones relacionadas con el deber de colaboración con la autoridad de competencia o de notificación de operaciones de concentración): multa de hasta el 1% del volumen de negocios total del infractor en el ejercicio anterior al de la imposición de la multa;
- b) infracciones graves (entre otras, los acuerdos y demás conductas prohibidas señaladas anteriormente entre empresas que no sean competidoras): multa de hasta el 5% del volumen de negocios total del infractor en el ejercicio anterior al de la imposición de la multa; y
- c) infracciones muy graves (entre otras, los acuerdos y demás conductas prohibidas señaladas anteriormente entre empresas que sean competidoras): multa de hasta el 10% del volumen de negocios total del infractor en el ejercicio anterior al de imposición de la multa.

Cuando la autoridad lo considere indispensable para poner fin a la lesión de la competencia, podrá sancionar a los infractores mediante la imposición de condiciones estructurales (i.e. desinversiones de activos o de ramas de negocio).

También se contemplan sanciones de hasta 60.000 euros a determinadas personas físicas (p.ej. representantes legales o miembros de los órganos directivos de las empresas o asociaciones infractoras) que hayan intervenido en el acuerdo o decisión. La Ley prevé expresamente que quedan excluidas de esta sanción las personas que no hubieran asistido a las reuniones en las que se alcanzaron los acuerdos o hubieran votado en contra o salvado su voto.

Por lo que se refiere a las asociaciones empresariales a las que se haya impuesto una multa por infracción de las normas de competencia pero no sean solventes, la LDC prevé

⁸ Algunos ejemplos son las Sentencias del Tribunal de Justicia comunitario de 14 de julio de 1972, asunto 48/69, ICI c. Comisión y del 14 de julio de 1981, asunto 172/80, Zuechner c. Bayerische Verinsbank o las Resoluciones españolas de 15 de abril de 1999, Azúcar, o de 11 de mayo de 1998, Películas de video.

⁹ El importe de dichas sanciones se fijará teniendo en cuenta los siguientes criterios: (i) la dimensión y características del mercado afectado por la infracción; (ii) la cuota de mercado de la empresa o empresas responsables; (iii) el alcance de la infracción; (iv) la duración de la infracción; (v) el efecto de la infracción sobre los consumidores y usuarios o sobre otros operadores económicos; (vi) los beneficios ilícitos obtenidos como consecuencia de la infracción; (vii) las circunstancias agravantes y atenuantes que concurran en relación con cada una de las empresas responsables.

que la asociación estará obligada a recabar las contribuciones de sus miembros hasta cubrir el importe de la multa. Si los miembros se negaran a aportar dichas contribuciones en el plazo fijado, la autoridad podrá exigir el pago de la multa a cualquiera de los miembros cuyos representantes pertenezcan a los órganos de gobierno de la asociación. Sin embargo, no podrá exigirse este pago a aquellos miembros que demuestren que:

- no han aplicado la decisión o recomendación de la asociación constitutiva de infracción,
- ignoraban su existencia, o
- se distanciaron activamente de ella antes de que se iniciase la investigación del caso.

Por último, cabe recordar que los acuerdos, decisiones o recomendaciones contrarios a la normativa de defensa de la competencia son nulos de pleno derecho, por lo que no podrá exigirse su cumplimiento. Además, la vulneración de dicha normativa permite que los terceros que hayan sufrido pérdidas económicas o perjuicios como resultado del acuerdo o decisión ilegal reclamen judicialmente la correspondiente indemnización por el daño causado.

2.5. Programa de exención o reducción de multas (clemencia)

Los programas de exención o reducción de multas (programas de clemencia) consisten en que la autoridad de defensa de la competencia garantiza a la empresa miembro de un cartel la exención o reducción de multas a cambio de su colaboración mediante la aportación de información y documentación que permita a la autoridad declarar la infracción correspondiente o llevar a cabo una inspección. La LDC introduce estos programas en el sistema español de defensa de la competencia. La Ley prevé dos supuestos: la exención y la reducción de la multa.

Podrá beneficiarse de exención en la multa la primera empresa participante de un cartel que:

- aporte elementos de prueba suficientes para ordenar una inspección, o
- aporte elementos de prueba que permitan comprobar la existencia de una infracción.

En ambos casos, la exención se concederá siempre y cuando la autoridad no disponga ya de elementos suficientes, en un caso, para ordenar la inspección y, en el otro, para declarar la infracción. Adicionalmente, la Ley exige de la empresa que quiera beneficiarse de la exención el cumplimiento de una serie de requisitos:

- cooperación plena, continua y diligente a lo largo de todo el procedimiento administrativo,
- poner fin a la participación en el cartel salvo que la autoridad de competencia le indique lo contrario,

- no haber destruido elementos de prueba,
- no revelar, directa o indirectamente, la intención de presentar la solicitud de exención ni su contenido, y
- no haber adoptado medidas para obligar a otras empresas a participar en el cartel.

En caso de no ser la primera empresa en aportar estos elementos de prueba, o que la autoridad ya dispusiera de información suficiente para llevar a cabo una inspección o declarar una infracción, las empresas participantes en un cartel podrán solicitar la reducción de la multa aportando la información y documentación que tengan a su disposición y que supongan un valor añadido significativo respecto a los elementos de los que ya disponga la autoridad. Las reducciones serán de entre el 30% y el 50% para la primera de estas empresas; de entre el 20% y el 30% para la segunda, y hasta del 20% para las empresas siguientes.

3. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES PROHIBIDAS POR EL ARTÍCULO 1 LDC EN RELACIÓN CON ASOCIACIONES DE EMPRESAS

3.1. Actividades de la asociación

Determinadas conductas y prácticas de una asociación sectorial pueden dar lugar a infracciones de la LDC, tales como:

- La adopción de decisiones y recomendaciones dirigidas a los asociados y susceptibles de influir sobre la actuación comercial de éstos en materia, por ejemplo, de precios, cuotas de producción, estándares técnicos, participaciones en ferias comerciales, exportaciones, etc.
- En determinados supuestos, la adopción y puesta en práctica de sistemas de intercambio de información estadística entre los asociados (vid. *infra* apartado 4.1.) que puedan dar lugar a una cierta homogeneización de sus políticas comerciales.
- La promoción del intercambio entre los asociados de información comercial sensible, por ejemplo en materia de precios, clientes, costes, planes de inversión o de reducción de capacidad.
- El apoyo o cobertura de eventuales infracciones de la normativa de defensa de la competencia cometidas por las empresas asociadas en el seno de la asociación (vid. *Infra* apartado 3.2.).

En todo caso, la mayoría de actividades de las asociaciones empresariales no conllevan efecto restrictivo alguno de la competencia como es, por ejemplo, el caso de la organización de ferias comerciales, la creación de canales de interlocución del sector

con los distintos agentes de la sociedad, la defensa de los intereses sectoriales ante la Administración Pública, la promoción de estudios sectoriales o la búsqueda de una mejora de la imagen sectorial ante la sociedad.

En el caso de UNESID, ninguna de las actividades que se recogen en sus Estatutos¹⁰ es restrictiva de la competencia: la difusión de información pública de sus asociados, la difusión de noticias de prensa relevantes del sector, la convocatoria de reuniones o eventos internacionales de interés para el sector o la publicación de estudios sectoriales con información histórica y agregada.

3.2. Actividades de los miembros

En principio, las asociaciones empresariales no son responsables de las infracciones de las normas de defensa de la competencia cometidas por sus asociados. Sin embargo, la asociación no debe respaldar, coadyuvar o prestar cobertura a dichas conductas ilegales, pues de lo contrario podría cometer ella misma una infracción autónoma. Las siguientes son infracciones que típicamente pueden cometerse por las empresas asociadas en el seno de una asociación empresarial:

- Acuerdos escritos o verbales en materia de precios (incluyendo listas de precios de referencia, precios netos o mínimos, componentes del precio tales como recargos o descuentos, etc.) o de otras condiciones comerciales a clientes (tales como plazos de entrega, condiciones de transporte, avales y garantías, condiciones de pago, etc.).
- Acuerdos escritos o verbales sobre reparto de mercados, clientes o productos.
- Intercambio de información comercial sensible, por ejemplo en materia de precios, clientes, costes, planes de inversión o de reducción de capacidad, etc.
- Anuncio anticipado de modificación de condiciones comerciales (por ejemplo, aumento de precios) antes de su materialización en el mercado.

Es decir, si cualquiera de estas conductas restrictivas de la competencia se llevara a cabo en el marco de las actividades de la asociación o utilizando mecanismos provistos por ésta, la asociación podría ser corresponsable, junto a las empresas asociadas implicadas, de la infracción correspondiente

4. ESPECIAL REFERENCIA A DETERMINADAS ACTIVIDADES CONCRETAS

Es habitual que las asociaciones sectoriales recopilen datos de sus asociados para la elaboración y distribución de estadísticas, así como que promuevan el seguimiento de

¹⁰ Artículo 5 de los Estatutos de UNESID.

las tendencias generales del sector. A continuación se examinan estas actividades bajo las normas españolas de defensa de la competencia.

4.1. Elaboración de estadísticas sectoriales

En general, el intercambio de información entre competidores resulta ilegal cuando incrementa artificialmente la transparencia del mercado y es susceptible de propiciar la subsiguiente alineación de la actuación comercial de aquéllos. De forma similar, la elaboración de estadísticas sectoriales por parte de una asociación de empresas sólo será contraria a las normas de defensa de la competencia si su divulgación entre los asociados facilita la ulterior coordinación de sus respectivas actuaciones competitivas.

Es decir, el intercambio de información estadística no está prohibido en sí mismo, sino sólo en la medida que pueda ser un instrumento para la coordinación de políticas comerciales entre los asociados.

El criterio esencial del carácter restrictivo del intercambio de información entre competidores reside en la naturaleza de la información. En general, se presume que el intercambio de información es restrictivo de la competencia cuando la información intercambiada entre los competidores reúne tres características: (i) confidencialidad (por ejemplo, no disponible en fuentes públicas fácilmente accesibles); (ii) sensibilidad comercial (por ejemplo, referida a variables tales como precios, costes, clientes, estrategia empresarial, lanzamiento de nuevos productos, inversiones previstas, previsiones de apertura de nuevos mercados, etc.), y; (iii) carácter no histórico (por ejemplo, de menos de un año de antigüedad). Resulta irrelevante a estos efectos que el intercambio de información se lleve a cabo directamente entre las empresas competidoras o a través de la asociación sectorial.

Se desprende de lo anterior que la elaboración y divulgación por una asociación de estadísticas sectoriales basadas en datos que no reúnan las tres características anteriores no resultará contraria a las normas de defensa de la competencia.

Pero incluso si las estadísticas sectoriales se nutren de información que cumpla las tres condiciones anteriores (i.e., confidencialidad, sensibilidad comercial y carácter no histórico), su elaboración y divulgación podría ser considerada por las autoridades como conforme con las normas de defensa de la competencia cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- La información estadística diseminada entre los asociados es de carácter agregado, de forma que no resulte posible identificar los datos correspondientes a empresas individuales¹¹. De forma similar, la asociación puede prestar a sus

¹¹ Téngase en cuenta no obstante que en mercados muy concentrados la agregación de los datos no siempre resulta suficiente para enmascarar la identidad de las empresas a las que corresponde la información. Así, por ejemplo, en un mercado con tres o menos competidores es relativamente sencillo identificar a qué operador corresponden los datos. Del mismo modo, y en mercados con alta

asociados un servicio de análisis comparativo o “*benchmarking*” (por ejemplo, comparación de las magnitudes individuales del asociado con un criterio general, como por ejemplo una media sectorial), siempre que dicho análisis no permita al asociado identificar magnitudes individuales de otros miembros de la asociación.

- Los asociados son libres de aportar o no la información.
- Las estadísticas no contienen proyecciones o previsiones de acontecimientos futuros.
- El sistema no impide que las estadísticas puedan, en determinadas circunstancias, distribuirse fuera de la asociación o, por ejemplo, que se publiquen en la página de Internet y se dé acceso público a la misma.
- El sistema utilizado contiene los mecanismos y cautelas necesarias para garantizar la confidencialidad, opacidad y estanqueidad de los datos individuales aportados por las empresas asociadas durante el proceso de recepción de la información y elaboración de la estadística, evitando que algún asociado pueda acceder a los datos individuales de otro asociado. Los empleados de UNESID que tienen acceso a los datos estadísticos individuales de las empresas tienen suscrito un compromiso expreso de confidencialidad, en virtud del cual se obligan a no divulgar directa o indirectamente la información individualizada recibida de cada asociado.

4.2. El sistema estadístico de UNESID

UNESID mantiene un sistema de información estadística voluntario, continuador de las antiguas estadísticas oficiales establecidas en virtud del Tratado CECA e integrado en el sistema estadístico de EUROFER.

Las estadísticas que produce UNESID están a disposición de sus asociados y de las Administraciones Públicas y operadores económicos interesados. La publicación de las mismas se realiza tanto en la página web de UNESID (www.unesid.org) como anualmente en el informe del sector siderúrgico español.

Tanto la publicación en la página web como en el informe anual se atiende escrupulosamente a los principios del secreto estadístico y los datos se presentan de forma que sea imposible identificar datos comercialmente sensibles de una empresa individual.

especialización geográfica, la agregación de los datos a nivel regional puede resultar insuficiente para ocultar la identidad de las empresas.

Las Administraciones Públicas y los operadores interesados pueden tener acceso a un mayor desglose de los datos con un desfase de doce meses, en línea con la carta de la Comisión Europea a EUROFER¹².

La eventual entrega de datos individuales de las empresas asociadas a las Administraciones Públicas, aunque carezcan de relevancia comercial, requiere el consentimiento expreso de cada empresa asociada.

La carencia de estadísticas oficiales actualizadas sobre la siderurgia hace que los cálculos del consumo aparente y la demanda de acero en España se realicen a partir de los datos estadísticos de UNESID, lo en línea con lo dispuesto en el artículo 1.3 LDC.

4.3. Seguimiento de tendencias generales del sector

Una asociación puede promover lícitamente en su seno el seguimiento de las tendencias del sector, por ejemplo mediante la constitución de los correspondientes comités o grupos de trabajo. Estas tendencias pueden incluir, por ejemplo, el descubrimiento de nuevas aplicaciones técnicas o industriales de los productos, la evolución futura del mercado basada en criterios objetivos (tales como las estimaciones del consumo real y aparente) o el desarrollo de las importaciones procedentes de terceros países.

Sin embargo, como se señalaba anteriormente, podría ser considerada como restrictiva de la competencia la elaboración de informes con previsiones futuras de precios o niveles de producción, es decir, toda aquella información que pudiera facilitar la coordinación de políticas comerciales entre competidores.

Todos los estudios que lleva a cabo UNESID se refieren a consumo real o aparente de productos siderúrgicos, en volumen, estando expresamente excluido del alcance de los mismos los estudios sobre precios de los productos siderúrgicos.

Los estudios técnicos que desarrolla UNESID se enmarcan en los programas de cooperación tecnológica establecidos por la industria siderúrgica y carecen de relevancia comercial.

¹² Carta del Director C de la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea a Eurofer de 11 de mayo de 1995.

5. RESPONSABILIDAD DE LOS DIRECTIVOS Y REPRESENTANTES DE UNESID

Los directivos y representantes de UNESID deben prestar especial atención al estricto cumplimiento de las normas de defensa de la competencia durante las reuniones de asociados que se convoquen desde la Asociación. En particular, deben detectar de forma temprana cualquier discusión susceptible de implicar riesgos desde la perspectiva de dichas normas y reaccionar de inmediato mediante las observaciones apropiadas dirigidas a finalizar el eventual comportamiento irregular.

En caso de que ello no fuera posible, tanto el Presidente del Comité o del Grupo de Trabajo respectivo, o en su caso el Secretario (representante de UNESID) deberá dar por terminada la reunión y realizar la oportuna mención en el acta de la reunión (en relación con el grado de responsabilidad de las personas físicas participantes en estas reuniones y de las empresas asociadas *vid. supra* apartado 2.3).

Madrid, 24 de mayo de 2013

N.B. Estas directrices se han elaborado con la asistencia del Despacho Uría y Menéndez.