II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN
de 21 de octubre de 1998
relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 85 del Tratado CE
(IV/35.691/E-4: Cartel en el mercado de los tubos preaislados)

[notificada con el número C(1998) 3117]

(Los textos en lenguas danesa, alemana, inglesa, italiana y finesa son los únicos auténticos)

(1999/60/CE)

ÍNDICE

Página

I. **HECHOS** 3

A. ***Resumen de la infracción*** 3

B. ***La industria de los tubos preaislados*** 4

1. El producto 4

2. El mercado de los sistemas de calefacción urbana 5

3. Los productores 6

a) ABB 6

b) Løgstør 7

c) Tarco 7

d) Dansk Rørindustri 7

e) Pan-Isovit 7

f) Henss/Isoplus 7

g) KWH 8

h) Proveedores locales 8

i) Powerpipe 8

4. Asociación comercial EuHP 9

Página

C. ***El procedimiento*** 9

1. La denuncia de Powerpipe 9
2. Investigaciones 10
3. Solicitudes con arreglo al artículo 11 10
4. Respuesta de las empresas 10
5. El pliego de cargos 11
6. Respuestas al pliego de cargos 11

D. ***Detalles de la infracción*** 12

1. Antecedentes del mercado 12
2. El cartel danés 13
   a) Sistema de cuotas y fijación de precios 13
   b) Funcionamiento del cartel 14
3. Ampliación a otros mercados 16
4. El cartel a escala europea a partir de 1994 22
   a) Primeros contactos 22
   b) Reparto del mercado europeo: acuerdo básico sobre cuotas 23
   c) La estructura del cartel europeo 26
      i) El club de directivos 26
      ii) Grupos de contacto 27
   d) Funcionamiento en los mercados nacionales 27
      i) Alemania 27
      ii) Dinamarca 30
      iii) Países Bajos 31
      iv) Austria 32
      v) Italia 32
      vi) Suecia 33
      vii) Finlandia 33
      viii) Reino Unido 33
   e) Acciones concertadas para eliminar a Powerpipe 33
      i) El plan estratégico de ABB 33
      ii) Contratación de personal en puestos fundamentales de Powerpipe 34
      iii) Se disuade a Powerpipe de entrar en el mercado alemán 35
      iv) El contrato Leipzig-Lippendorf: boicot a Powerpipe 36
      v) Puesta en práctica del boicot 37
   f) Persistencia del cartel tras las investigaciones 40
5. Papel de la EuHP 42
6. Evaluación del papel de cada participante 43
7. Efectos en los niveles generales de precios 47
8. Compensación de ABB 48

II. **FUNDAMENTOS DE DERECHO** 48

A. ***Artículo 85 del Tratado CE*** 48

1. Apartado 1 del artículo 85 48
2. Acuerdos y prácticas concertadas 48
3. Carácter de la infracción en el presente caso 50

Página

4. Restricción de la competencia 54
5. Efectos en el comercio entre los Estados miembros 55
6. Duración de la infracción 56
7. Destinatarios del presente procedimiento 57
a) Consideraciones generales 57
b) ABB 58
c) Henss/Isoplus 58
d) KWH 60
B. *Medidas de reparación* 61
1. Artículo 3 del Reglamento nº 17 61
2. Apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17 61
a) Consideraciones generales 61
b) Multas individuales 63
i) ABB 63
ii) Løgstør 65
iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus y Pan-Isovit 66
iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit y Sigma 67

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento por el que se aplican los artículos 85 y 86 del Tratado [1], cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, su artículo 3 y el apartado 2 de su artículo 15,

Vista la Decisión de la Comisión, de 19 de marzo de 1997, de incoar un procedimiento con arreglo al artículo 3 del Reglamento nº 17,

Habiendo concedido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer su punto de vista sobre las objeciones planteadas por la Comisión con arreglo al apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17 y del Reglamento nº 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo [2],

Previa consulta al Comité consultivo de acuerdos y posiciones dominantes,

Considerando lo siguiente:

I — HECHOS

A. *Resumen de la infracción*

(1) La presente Decisión, por la que se imponen multas por una infracción al artículo 85, va dirigida a las empresas siguientes:

— ABB Asea Brown Boveri Ltd,

— Brugg Rohrsysteme GmbH,

— Dansk Rørindustri A/S (Starpipe),

— Henss/Isoplus Group,

— Ke-Kelit Kunstoffwerk GmbH,

— Oy KWH Tech AB,

— Løgstør Rør A/S,

— Pan-Isovit GmbH,

— Sigma Tecnologie di rivestimento S.r.l.,

— Tarco Energi A/S.

[1] DO 13 de 21.2.1962, p. 204/62.
[2] DO 127 de 20.8.1963, p. 2268/63.

(2) La infracción consiste en la participación en un conjunto de acuerdos anticompetitivos, que comenzaron con un cartel nacional en Dinamarca en noviembre de 1990 —el cual se amplió a otros Estados miembros (Italia y Alemania) a lo largo de 1991 y en 1994 se organizó a fin de abarcar prácticamente todo el mercado común— por parte de los fabricantes de tubos preaislados para calefacción urbana que, de modo concertado, en complicidad y contrariamente al apartado 1 del artículo 85:

— se repartieron entre sí los mercados nacionales y, con el tiempo, todo el mercado europeo por medio de cuotas,

— asignaron los mercados nacionales a determinados productores y tomaron medidas para provocar la retirada de otros,

— concertaron los precios del producto y de proyectos concretos,

— asignaron cada proyecto a un determinado productor y manipularon el procedimiento de licitación de dichos proyectos para asegurarse de que el contrato en cuestión se concediera al productor elegido,

— a fin de proteger el cartel frente a la competencia de la única empresa importante no perteneciente al mismo, Powerpipe AB, adoptaron medidas concertadas para dificultar su actividad comercial, perjudicar su actividad empresarial o expulsarla completamente del mercado,

— se sirvieron de normas de calidad a fin de mantener el nivel de precios y retrasar la introducción de tecnologías nuevas y más económicas.

(3) Las empresas participaron en la infracción en los períodos siguientes:

— ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: desde alrededor de noviembre–diciembre de 1990 hasta al menos marzo o abril de 1996,

— Pan-Isovit: desde alrededor de noviembre–diciembre de 1990 hasta las mismas fechas,

— Henss/Isoplus: desde alrededor de octubre de 1991 hasta las mismas fechas,

— KWH: desde al menos marzo de 1995 hasta las mismas fechas,

— Brugg: desde alrededor de agosto de 1994 hasta las mismas fechas,

— Ke-Kelit: desde alrededor de enero de 1995 hasta las mismas fechas,

— Sigma: desde alrededor de abril de 1995 hasta las mismas fechas.

(La participación de Brugg, Ke-Kelit y Sigma se limitó a acuerdos en sus respectivos mercados nacionales.)

B. *La industria de los tubos preaislados*

1. El producto

(4) Los tubos preaislados, utilizados principalmente en sistemas de calefacción urbana, consisten esencialmente en tubos de acero introducidos en vainas de plástico con una capa aislante de espuma entre ambos componentes.

Los sistemas de calefacción urbana son de uso común en los países más septentrionales de Europa Occidental y en los países del antiguo bloque del Este, regiones en que el clima es riguroso. El agua se calienta en una instalación central y se transporta por tuberías subterráneas a través de un municipio o distrito para suministrar calefacción a cada edificio residencial o comercial.

Debido a la creciente preocupación por el medio ambiente y, en particular, por el uso eficaz de la energía, los sistemas de calefacción urbana gozan de un creciente reconocimiento; por ejemplo, la combinación de las centrales eléctricas con los sistemas de calefacción urbana («cogeneración») permite emplear para calefacción el excedente de calor generado por las centrales eléctricas o por la industria.

Dado que el agua caliente (o el vapor) debe transportarse bajo tierra a larga distancia, la temperatura es muy elevada (hasta 140 °C); para garantizar una distribución eficaz y segura, es necesario preaislar los tubos.

(5) Los tubos preaislados constan de tres componentes principales:

— un «tubo de transporte» a base de acero (a veces cobre), que constituye la base del producto y transporta el agua caliente,

— una «vaina de protección» exterior, dispuesta concéntricamente y hecha de plástico,

— un aislamiento rígido a base de espuma entre ambos componentes.

Los tubos para calefacción urbana suelen fabricarse en longitudes rígidas de 6, 12 o 16 metros. Los diámetros normalizados de los tubos oscilan entre 125 y 800 milímetros, si bien es posible fabricar tamaños mayores. Los fabricantes suministran una gama completa de tubos, codos y accesorios especiales, que incluyen sistemas de control para detectar pérdidas. Algunos de los productores a los que se refiere el presente procedimiento fabrican también tubos flexibles, empleados principalmente para conectar cada hogar con el sistema principal de tuberías. El actual procedimiento no se refiere a este tipo de tubos.

Los productos se encuentran normalizados y deben cumplir una serie de normas de calidad, establecidas con la cooperación de fabricantes, clientes y autoridades de normalización; las principales normas son las siguientes: EN 253, EN 258, EN 488 y EN 489. El método tradicional de fabricación consiste en sujetar los tubos de transporte de acero por medio de espaciadores y cubrirlos con la vaina de plástico; a continuación se proyecta la espuma entre ambos tubos concéntricos. Aspecto importante de esta industria es la innovación. Los intereses predominantes son la seguridad, la eficacia y el medio ambiente. Recientemente, en 1988, se introdujeron materiales que no liberan clorofluorocarburos (CFC) a fin de fabricar la espuma aislante. El desarrollo, al mismo tiempo, de un proceso para la producción continua de tubos ha hecho posible un considerable ahorro de costes. Mediante esta técnica, los tubos avanzan ininterrumpidamente a lo largo del proceso de fabricación, mientras que, con el sistema tradicional, los tubos se llevaban uno por uno a una planta de inyección y se llenaban de espuma. Sin embargo, la homologación de este método de fabricación y su introducción a escala totalmente comercial hubo de enfrentarse durante algunos años a la oposición de los fabricantes que utilizaban el sistema tradicional.

2. *El mercado de los sistemas de calefacción urbana*

(6) En Europa Occidental, los clientes finales de los tubos de calefacción urbana son, sobre todo, empresas de energía propiedad del municipio o empresas especializadas en el suministro de calefacción urbana. Los contratos pueden referirse a proyectos específicos o a acuerdos de suministro anuales.

En el primer tipo de contrato, el municipio u otra autoridad pública o local, mediante el procedimiento de licitación apropiado, contrata a una constructora para realizar un determinado proyecto; a continuación, el contratista seleccionado convoca a los fabricantes de tubos a que presenten propuestas para tubos preaislados [al igual que en otros sectores, los contratos para el suministro de tubos por valor superior a 400 000 ecus se rigen por las normas sobre contratación pública de la Unión Europea ([3])]. El contratista instala los tubos suministrados por el fabricante. Este tipo de contrato representa un 60 % del total del mercado europeo.

En el caso de los contratos anuales (el también denominado mercado «al por menor») el municipio u otro usuario final se compromete a comprar directamente cada año a un fabricante tubos y accesorios hasta un valor predeterminado, generalmente con vistas a la sustitución parcial o el mantenimiento de un sistema de calefacción urbana ya existente (en algunos casos, el período contractual puede ser de tres o hasta de cinco años).

(7) El mercado de tubos de calefacción urbana en la Comunidad representó 400 millones de ecus en 1995, lo que supuso un aumento del 15 % con respecto al año anterior. El producto se comercializa en casi todos los Estados miembros. Existe un comercio importante de este producto entre los Estados miembros. ABB cuenta con instalaciones de producción en varios Estados miembros. Henss/Isoplus fabrica en Austria y Alemania. Dinamarca, principal centro de producción, dispone de alrededor del 50 % de la capacidad de fabricación de tubos de la Comunidad y suministra el producto a los demás Estados miembros donde se emplean sistemas de calefacción urbana. Alemania es el mayor mercado nacional de la Comunidad (con unos 160 millones de ecus, que representan el 40 % del consumo total comunitario). Al menos dos tercios de los tubos de calefacción urbana instalados en Alemania proceden de otros Estados miembros, sobre todo de Dinamarca, pero también de Austria, Finlandia y Sue-

([3]) Inciso iii) de la letra a) del apartado 3 del artículo 2 y artículo 14 de la Directiva 93/38/CEE del Consejo, de 14 de junio de 1993, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos en los sectores del agua, de la energía, de los transportes y de las telecomunicaciones (DO L 199 de 9.8.1993, p. 84); Directiva cuya última modificación la constituye la Directiva 98/4/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 101 de 1.4.1998, p. 1).

cia. Dinamarca es el segundo mercado nacional más importante de la Unión Europea, con un 20 % del consumo total. Los productores establecidos en la Unión Europea abastecen en conjunto a un mercado de exportación europeo (Estados de Europa del Este, nórdicos y bálticos) cuyo valor asciende a otros 100 millones de ecus; Rusia y China también son mercados en rápida expansión.

3. **Los productores**

(8) En los períodos de referencia, ocho productores suministraron en proporciones apreciables tubos preaislados al mercado de Europa Occidental: ABB, Løgstør, Dansk Rør («Starpipe»), Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus, KWH y Powerpipe. Su producción en la Unión Europea se concentra sobre todo en Dinamarca, donde están instalados cuatro de los productores, tres de ellos en la ciudad de Fredericia.

a) *ABB*

(9) El mayor productor de tubos de calefacción urbana (y el único gran grupo multinacional activo en el sector) es el conglomerado industrial sueco-suizo ABB Asea Brown Boveri Ltd, con sede en Zurich. ABB se formó en 1988 de resultas de una concentración entre Asea AB, de Estocolmo (Suecia), y BBC Brown Boveri Ltd, de Baden (Suiza). El grupo es propiedad en partes iguales de las dos empresas matrices, que en la actualidad funcionan exclusivamente como sociedades de cartera bajo los nombres, respectivamente, de ABB AB y ABB AG. ABB Asean Brown Boveri Ltd encabeza un grupo de más de 1 000 empresas con un volumen de ventas consolidado en 1997 de unos 31 300 millones de dólares estadounidenses (equivalentes a 27 600 millones de ecus). Más de la mitad de sus actividades se realizan en Europa.

La organización del grupo ABB se basa en dos estructuras que se solapan, una de las cuales es de índole regional y la otra orientada a segmentos de actividad.

El órgano de gobierno de ABB es el consejo de administración. Por debajo de éste se encuentra el comité ejecutivo, órgano ejecutivo máximo del grupo, que constaba (en agosto de 1993) de un presidente y siete vicepresidentes, los cuales representaban las tres regiones geográficas donde actuaba ABB y los cuatro principales segmentos de actividad o de productos. Durante la mayor parte del período al cual se refiere la presente Decisión, los cuatro segmentos de actividad cuyos presidentes actuaban como vicepresidentes en el comité ejecutivo fueron los siguientes: generación eléctrica, transmisión y distribución eléctricas, sistemas industriales y de construcción y, por último, transporte [4].

Cada segmento de actividad de ABB se divide a su vez en «áreas de actividad», departamentos responsables de una determinada actividad industrial en todo el mundo. En total, ABB cuenta actualmente con unas 37 áreas de actividad, una de las cuales es la de calefacción urbana.

ABB se estructura al mismo tiempo en tres regiones geográficas (Europa, las Américas y Asia-Pacífico), estructura que engloba todos los segmentos de actividad y productos y se ocupa de asuntos estratégicos globales, así como de garantizar la coordinación entre segmentos y países.

(10) Tras una reestructuración de ABB en agosto de 1993, el área de calefacción urbana (denominada «BA-VDH») pasó a formar parte del segmento de transporte y a depender directamente del presidente responsable del mismo (quien, en cuanto vicepresidente y miembro del comité ejecutivo del grupo, era uno de los principales directivos de ABB).

El área de calefacción urbana de ABB (BA-VDH) engloba a empresas de fabricación situadas en Fredericia, Dinamarca (ABB IC Møller A/S), Finlandia (la antigua Ecopipe), Alemania (ABB Isolrohr GmbH), Suecia y Polonia. Estas empresas, otras filiales de ABB o bien agentes se ocupan de la venta y distribución de tubos preaislados en la Unión Europea. ABB controla aproximadamente el 40 % del total del mercado de calefacción urbana de Europa Occidental. Es el líder del

[4] A partir del 1 de enero de 1996, las actividades en todo el mundo de ABB en el ámbito del transporte por ferrocarril se concentraron con Daimler/Benz Transportation en una empresa en participación denominada Adtranz: véase la Decisión 97/25/CE de la Comisión (Caso IV/M580 — ABB/Daimler Benz) (DO L 11 de 14.1.1997, p. 1). El entonces presidente del segmento de transporte de ABB fue designado presidente y jefe ejecutivo de la nueva empresa. La actividad de calefacción urbana permaneció dentro de la estructura principal del grupo ABB y en la actualidad forma parte de su segmento de producción de electricidad.

mercado y el mayor proveedor en la mayoría de los países en los que está presente. Desde sus comienzos en Dinamarca como ABB IC Møller, ABB ha ido extendiéndose en este mercado, en gran medida mediante la adquisición de productores más pequeños. Todas las empresas adquiridas se han integrado en la estructura de ABB. El informe anual de ABB evalúa los «pedidos obtenidos» por el segmento de actividad de calefacción urbana en 283 millones de dólares estadounidenses (216 millones de ecus).

Aunque IC Møller sea la principal empresa de ABB en el sector de la calefacción urbana y su presidente sea responsable del área de calefacción urbana, IC Møller no actúa en la estructura de la empresa como sociedad de cartera para las demás empresas del área de calefacción urbana: por ejemplo, Isolrohr GmbH es filial al 100 % de la principal empresa alemana de ABB.

b) *Løgstør*

(11) Løgstør Rør A/S, segundo mayor fabricante de tubos de calefacción urbana de la Unión Europea, es una empresa de propiedad familiar que inició sus actividades en 1960, en la ciudad danesa del mismo nombre. Løgstør se sometió a una reorganización en 1988, a consecuencia de la cual sus actividades se transfirieron a una nueva empresa. Su cuota de mercado en Europa Occidental es de cerca del 20 %. En 1993 adquirió una pequeña instalación en Finlandia, más tarde conocida como LR Putki, que cerró a finales de 1996 tras sufrir considerables pérdidas. También cuenta con una empresa en participación, con instalaciones de producción en Italia, que fabrica principalmente accesorios. Løgstør fue el primer fabricante que introdujo un proceso de producción continuo; afirma haber reducido los costes de producción en un 15–20 % con respecto a las técnicas de fabricación tradicionales, que emplean el procesamiento por lotes. El nuevo proceso requiere una vaina externa más fina y una menor cantidad de espuma de aislamiento, lo que permite un considerable ahorro de material. Løgstør afirma haber sufrido grandes dificultades para introducir el nuevo producto en los mercados, ya que sus competidores, que fabricaban al modo tradicional, aseguraban que Løgstør no cumplía las normas e insistían en la aplicación de las antiguas normas en materia de grosor de la vaina y densidad de la espuma.

Løgstør adquirió el fabricante alemán Pan-Isovit (también destinatario de la presente Decisión) el 1 de enero de 1997.

c) *Tarco*

(12) Tarco Energi A/S tiene sus instalaciones de fabricación en Fredericia (Dinamarca) y vende sus productos principalmente en Dinamarca y Alemania. Actúa, además, en Escandinavia, Italia, los Países Bajos y algunos mercados de Europa del Este. Su cuota de mercado en Europa Occidental es de aproximadamente el 14 %. Tarco Energi A/S forma parte de un grupo industrial, Tarco A/S de Nyborg, propiedad de un consorcio de más de 80 municipios daneses, gran número de los cuales son clientes de calefacción urbana.

d) *Dansk Rørindustri*

(13) Dansk Rørindustri A/S, conocida por «Starpipe», tiene también su sede en Fredericia, Dinamarca. Posee una cuota de mercado de aproximadamente el 6 % en Europa Occidental. Sus principales mercados son Dinamarca y otros países escandinavos, así como Alemania y los países de Europa del Este.

e) *Pan-Isovit*

(14) En el período de referencia, Pan-Isovit GmbH, con sede en Speyer (Alemania), así como su afiliada suiza Pan-Isovit AG (con sede en Regensdorf), era propiedad al 100 % de Pan-Isovit Holding AG, a su vez filial al 100 % del grupo industrial suizo WMH (Walter Meier Holding AG). La fábrica principal de tubos para calefacción urbana se encontraba en Speyer; la fábrica suiza tan sólo producía accesorios. Pan-Isovit, que poseía alrededor del 12 % del mercado de Europa Occidental, fue adquirida por Løgstør cuando ya habían concluido las investigaciones relativas al presente asunto.

f) *Henss/Isoplus*

(15) Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH posee una fábrica en Hohenberg (Austria), así como (a través de una filial al 100 %) otra instalación en Sondershausen (Alemania). Su mercado principal se encuentra en este último Estado miembro. Isoplus también posee instalaciones de fabricación

en Hungría y la República Checa. Fue creada en 1989 y en 1990 adquirió la fábrica de ABB Isolrohr en Austria. En el período al que se refiere la presente Decisión, las ventas de Isoplus en Alemania se realizaron exclusivamente a través de dos empresas: Dipl-Kfm Walter Henss GmbH, de Rosenheim, y Dipl-Kfm Walter Henss Rohrleitungsbau GmbH Berlin ([5]). Henss Rosenheim también actuaba como agente de ventas de ABB IC Møller para Baviera y esta relación comercial se debe a que la familia Henss había sido propietaria de Isolrohr anteriormente, y en 1987 había vendido la empresa a IC Møller. El acuerdo de agencia con ABB dio lugar a repetidos conflictos, que fueron objeto de arbitraje. Las empresas Henss e Isoplus crearon conjuntamente un grupo *de facto*, pese a que en los registros comerciales públicos no conste relación de propiedad alguna entre ambas empresas. Henss/Isoplus posee alrededor del 9 % del mercado de Europa Occidental.

g) *KWH*

(16) Oy KWH Pipe AB de Vaasa, único fabricante de propiedad finlandesa, se dedica principalmente a la fabricación y comercialización de tubos de plástico (HdPE, PVC) para obras públicas y aplicaciones municipales. KWH Tech es el departamento responsable, entre otras actividades, de fabricar tubos preaislados para calefacción (unidad «Thermopipe»; la otra unidad es la de «maquinaria», que fabrica y vende maquinaria y tecnología de tubos). KWH, cuyas actividades de calefacción urbana en Europa Occidental se limitan a los países escandinavos, posee un 2 % del mercado en esta región. Desde 1992 se especializa en la creación de empresas en participación a fin de promocionar la calefacción urbana en los mercados no pertenecientes a la Comunidad, a los cuales ha transferido tecnología y conocimientos técnicos.

h) *Proveedores locales*

(17) Existen varios proveedores de calefacción urbana que atienden fundamentalmente a su propio mercado nacional: Brugg (Alemania/Suiza), Sigma (Italia) y Ke-Kelit (Austria). Brugg sólo fabrica en la actualidad tubos flexibles. Para los proyectos de calefacción urbana en los cuales compite con los demás productores, Brugg compra tubos rígidos a Starpipe, pues cerró sus propias instalaciones de fabricación de este tipo de tubos a finales de 1994. Ke-Kelit es una empresa independiente que suministra por sus propios medios los tubos que compra a Løgstør.

Sigma, anteriormente integrada en el grupo siderúrgico italiano de propiedad estatal Ilva, fue adquirida por el grupo Riva con motivo de la privatización de 1995. Pese a ser propiedad de un grupo importante, sólo actúa en el ámbito local.

i) *Powerpipe*

(18) Powerpipe AB fue creada en 1986 por antiguos empleados del fabricante sueco Ecopipe tras la adquisición de esta empresa por la finlandesa Uponor. Tras un convenio de acreedores celebrado en 1988 y la reestructuración financiera llevada a cabo por la empresa de inversión privada Birka Business Development AB, Powerpipe pasó a manos de Birka y se convirtió en filial al 100 % de esta última. En 1988, Powerpipe fue uno de los primeros fabricantes en desarrollar una espuma de aislamiento sin CFC para tubos preaislados (empleando tecnología basada en el CO_2). En 1994, la cuota de Powerpipe en el total del mercado de tubos preaislados de Europa Occidental era de cerca de un 2 %, y su zona de actividad era sobre todo Suecia y Finlandia.

A partir de aproximadamente 1993, Powerpipe emprendió una política de expansión a otros mercados europeos, incluida Alemania. Según Powerpipe, uno de los motivos de este cambio de estrategia fue el nivel de precios inexplicablemente bajo en Suecia (donde ABB dominaba el mercado). Powerpipe pensaba que los mayores productores mantenían deliberadamente, con ánimo de perjudicarla, un bajo nivel de precios en Suecia.

Según Powerpipe, los fabricantes establecidos habían intentado desde el principio eliminarla o neutralizarla por considerarla una amenaza competitiva. A partir de 1991, los demás fabricantes empezaron a dirigirse con insistencia a Birka y a

([5]) Henss Rosenheim cambió su nombre a Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH el 1 de enero de 1997, y el 6 de agosto de 1997 absorbió a Henss Berlin, que ya no existe como persona jurídica independiente.

su propietario a fin de adquirir Powerpipe, pero las negociaciones no tuvieron éxito.

En enero de 1997, Birka vendió las actividades de Powerpipe a una nueva empresa propiedad de un grupo de inversión danés-francés especializado en pequeñas y medianas empresas industriales. La sociedad Powerpipe AB cambió de nombre y se integró en el grupo Birka. La nueva empresa ha proseguido sus actividades con el nombre de Powerpipe AB. Carece de vínculo alguno con Birka.

4. Asociación comercial EuHP

(19) En 1991, por iniciativa de ABB, se creó una asociación comercial denominada «Asociación europea de fabricantes de tubos para calefacción urbana» («EuHP»). Según sus estatutos, el principal objetivo de la EuHP es garantizar la calidad del propio producto, así como de la instalación, el servicio y la formación. EuHP ha establecido sus propias normas técnicas y exige también el cumplimiento de las normas europeas (EN) relativas al producto.

Entre los demás objetivos explícitos de la EuHP figuran:

— fomentar la investigación y el desarrollo técnico,

— fomentar el uso de la calefacción urbana,

— participar en los trabajos en materia de medio ambiente y normalización,

— ofrecer asistencia técnica y asesoramiento.

El motor de la EuHP era ABB, que en la práctica controlaba la organización y facilitaba su personal. Al principio, los únicos miembros eran las empresas de ABB activas en el sector y los tres fabricantes daneses. KWH ingresó en la EuHP con posterioridad (abril de 1992) y al año siguiente también se adhirió Pan-Isovit. Desde 1993, Henss/Isoplus realizó denodados esfuerzos por ingresar en la EuHP (amenazando incluso con presentar una demanda por constituir la EuHP un cartel del cual se le excluía), objetivo que consiguió por fin a mediados de 1995. Powerpipe nunca ha sido miembro de esta organización.

Durante el actual procedimiento, ABB anunció que había decidido retirarse de la EuHP. Løgstør dejó de ser miembro de la EuHP el 31 de diciembre de 1997. Al parecer, también han abandonado la organización otros fabricantes. En la fecha de la presente Decisión se desconocía cuál era la situación exacta de la EuHP.

C. *El procedimiento*

1. La denuncia de Powerpipe

(20) Por carta fechada el 18 de enero de 1995, Powerpipe presentó a la Comisión una denuncia cuyo contenido esencial era el siguiente:

— los demás fabricantes y proveedores de tubos preaislados, en especial ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit e Isoplus, habían formado un cartel ilegal y clandestino merced al cual habían repartido el mercado europeo entre los participantes por medio de un sistema de cuotas, habían fijado los precios del producto y de cada proyecto y habían cooperado para manipular los procedimientos de licitación de los proyectos a fin de asegurarse de que cada contrato se adjudicara al fabricante que el cartel hubiera designado previamente,

— a fin de proteger el cartel contra la competencia y mantener su control del mercado, los citados productores habían tomado medidas concertadas a fin de perjudicar a las actividades de Powerpipe, limitarlas al mercado sueco o expulsar a esta empresa completamente del mercado, por ejemplo, captando sistemáticamente a su personal de gestión más importante e interfiriendo de modo ilícito en sus relaciones contractuales con los clientes y proveedores.

(21) A principios de 1994, el propietario de Birka (sociedad matriz de Powerpipe) se dirigió en dos ocasiones distintas a ABB acerca de este asunto, escribiendo personalmente al presidente del segmento de transporte (véase el considerando 10) en Zurich y proponiéndole celebrar una reunión. Este último rechazó las acusaciones de comportamiento desleal y anticompetitivo por considerarlas carentes de todo fundamento, e incluso se negó a reunirse con el propietario de Powerpipe, aduciendo que las autoridades de competencia podían interpretar las cartas que éste le había enviado como una tentativa de inducir a ABB a celebrar acuerdos ilegales. Posteriormente, el propietario de Powerpipe informó a un miembro del consejo de administración de ABB sobre las actividades del cartel y sus consecuencias para Powerpipe, y

solicitó que el consejo de administración de ABB tomara medidas urgentes a fin de poner término a la infracción. En diciembre de 1994, cuando los asesores jurídicos de Powerpipe plantearon de nuevo el asunto a ABB, la sede principal de la empresa en Zurich negó rotundamente que el grupo «hubiese incurrido en cualquier práctica o acuerdo concertado que falseara, limitara o afectara de otro modo a la competencia en el sector de los sistemas de calefacción urbana y de tuberías». ABB afirmó que las acusaciones de comportamiento ilegal formuladas por Powerpipe carecían de fundamento alguno y advirtió que «ABB se defenderá enérgicamente de cualquier acción o intromisión incorrecta en sus actividades y exigirá indemnización por cualquier perjuicio que pueda sufrir».

Ante esta reacción por parte de ABB, Powerpipe presentó su denuncia a la Comisión.

2. Investigaciones

(22) El 28 de junio de 1995, actuando conforme a una Decisión de la Comisión de 12 de junio de 1995, funcionarios de la Comisión y representantes de las autoridades nacionales en materia de competencia de los Estados miembros interesados llevaron a cabo investigaciones simultáneas y no anunciadas en las empresas o asociaciones siguientes:

— ABB IC Møller A/S, Fredericia (Dinamarca),

— Dansk Rørindustri A/S, Fredericia (Dinamarca),

— Løgstør Rør A/S, Løgstør, (Dinamarca);

— Tarco Energi A/S, Fredericia (Dinamarca),

— Asociación europea de fabricantes de tubos de calefacción urbana, Fredericia (Dinamarca),

— Dipl-Kfm Walter Henss GmbH, Rosenheim (Alemania),

— Dipl-Kfm Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlín (Alemania),

— Pan-Isovit GmbH, Speyer (Alemania),

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Hohenberg (Austria),

— Oy KWH Pipe AB, Vaasa (Finlandia).

Las investigaciones permitieron a la Comisión obtener en la mayoría de las empresas visitadas un volumen considerable de pruebas documentales (actas de reuniones, memorando internos, documentos de trabajo, cuadros y listas), todas las cuales tendían a confirmar los hechos denunciados por Powerpipe.

3. Solicitudes con arreglo al artículo 11

(23) El 13 de marzo de 1996, la Comisión, de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17, cursó solicitudes de información a ABB IC Møller, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit y cuatro empresas pertenecientes al grupo Henss/Isoplus. En las solicitudes se requería a las empresas para que facilitaran información adicional y explicaciones detalladas sobre los documentos hallados en sus sedes con ocasión de las investigaciones efectuadas un año antes con arreglo al apartado 3 del artículo 14.

4. Respuesta de las empresas

(24) Tras recibir las solicitudes de información conforme al artículo 11, varias de las empresas se dirigieron a la Comisión admitiendo en general su participación en violaciones graves al artículo 85 y mostrándose dispuestas a cooperar sin reservas con la investigación, e incluso a facilitar más datos sobre las infracciones de los que se les requerían en las solicitudes de información conforme al artículo 11 (cada una de las cuales se refería casi exclusivamente a los documentos concretos hallados en la sede de cada fabricante).

Posteriormente, la mayoría de las empresas implicadas facilitó de modo voluntario a la Comisión datos y pruebas documentales que no sólo confirmaban y corroboraban las pruebas halladas durante la investigación, sino que, además, revelaban que el cartel había tenido su origen en acuerdos de reparto del mercado y fijación de precios celebrados entre los productores daneses ya en noviembre o diciembre de 1990, y había seguido funcionando casi sin alteración durante al menos nueve meses después de las investigaciones, adoptándose precauciones suplementarias para ocultar su existencia a la Comisión (por ejemplo, reuniones fuera del territorio de la Comunidad).

Las empresas del grupo Henss/Isoplus, que, en su primera respuesta a las solicitudes conforme al artículo 11, o bien negaban tener ni conocimiento ni participación alguna en cualquier clase de infracción, o bien se abstenían de referirse al

asunto objeto de investigación, admitieron más tarde una participación limitada (sólo por parte de Isoplus) en una infracción al artículo 85. Asimismo, facilitaron algunas pruebas documentales.

5. El pliego de cargos

(25) En su pliego de cargos de 20 de marzo de 1997, la Comisión declaró que los destinatarios, aproximadamente a partir de noviembre de 1990 en Dinamarca, y ampliando gradualmente sus actividades, primero a Alemania, aproximadamente en octubre de 1991, y al conjunto del mercado común, a finales de 1994, habían infringido el apartado 1 del artículo 85, por haber participado en un cartel clandestino mediante el cual habían llegado a repartirse el mercado europeo y cada mercado nacional merced a un sistema de cuotas; habían concertado los precios de los productos y de los proyectos; habían asignado cada proyecto a productores previamente decididos y manipulado los procedimientos de licitación para asegurarse de que cada proyecto se adjudicara al productor designado; y, por último, a fin de proteger el cartel contra la competencia, habían adoptado medidas concertadas con vistas a perjudicar a las actividades de Powerpipe, confinarlas a Suecia o forzar la desaparición de esta empresa.

El pliego de cargos determinaba del siguiente modo la duración de la participación de los diversos fabricantes:

— ABB, Løgstør, Starpipe y Tarco: desde noviembre de 1990 hasta al menos marzo o abril de 1996,

— Pan-Isovit: desde alrededor de diciembre de 1990 hasta las mismas fechas,

— Henss/Isoplus: desde alrededor de octubre de 1991 hasta las mismas fechas,

— KWH: desde marzo de 1995 hasta las mismas fechas,

— Brugg: desde alrededor de agosto de 1994 hasta las mismas fechas,

— Ke-Kelit y Sigma: desde aproximadamente principios o el primer semestre de 1995 hasta las mismas fechas.

La supuesta participación de Brugg, Ke-Kelit y Sigma se limitó a acuerdos en sus respectivos mercados nacionales.

6. Respuestas al pliego de cargos

(26) En sus respuestas al pliego de cargos, la mayoría de los fabricantes admitió haber participado en una infracción al artículo 85, pero, con excepción de ABB (que no rechazaba lo esencial de los hechos señalados por la Comisión ni las conclusiones de ésta), sostuvieron que la duración de la infracción y el grado de su participación habían sido menores que las indicadas y negaron haber participado en cualquier plan para perjudicar o eliminar a Powerpipe.

Løgstør y Tarco manifestaron que no se trataba de una infracción única, sino de dos carteles enteramente independientes, el primero de los cuales se limitaba a Dinamarca y había funcionado desde finales de 1990 o comienzos de 1991 hasta principios de 1993, mientras que el segundo abarca un mercado más amplio y sólo había iniciado sus actividades a finales de 1994.

Por su parte, Starpipe no abordó específicamente esta cuestión, sino que aseguró haberse limitado a desempeñar un papel menor en las tentativas de dominar el mercado por parte de ABB y Løgstør.

Aunque la Comisión había afirmado que las empresas Henss/Isoplus constituían una única empresa, al no existir una empresa *holding* visible, remitió su pliego de cargos a las empresas Henss e Isoplus respectivamente y, en el marco del procedimiento, dichas empresas fueron representadas por separado.

Isoplus, que negó rotundamente constituir un grupo junto con las empresas de Henss o tener con las mismas vínculo alguno de propiedad, declaró no haber participado en ningún acuerdo de reparto del mercado antes de finales de 1994 o principios de 1995.

Las dos empresas de Henss sostuvieron que, si bien a partir de 1991 su propietario había participado ocasionalmente en discusiones con los productores con vistas a poner término a una guerra de precios, éstas no tuvieron ningún resultado en absoluto hasta finales de 1994; si después de esa fecha existió un cartel en el cual el propietario principal de Henss había recibido de Isoplus el mandato de asistir a reuniones en su nombre, las empresas de Henss jamás cometieron infracción alguna, puesto que tan sólo actuaban como agentes de venta de Isoplus y, en cuanto tales, no podían pertenecer a un «cartel de productores»: cualquier infracción al artículo 85 había de imputarse exclusivamente a Isoplus.

Asimismo, Pan-Isovit insistió en que, con independencia de los contactos que hubiera podido mantener con otros productores antes de finales de 1994, no se había unido al cartel antes de 1994/1995.

(27) KWH no discutió en lo fundamental los hechos en que se basaba el pliego de cargos de la Comisión, pero manifestó haber sido obligada por ABB a unirse al cartel en mayo (no marzo) de 1995, y haber colaborado con el mismo sólo para evitar represalias sistemáticas por parte de los demás productores.

Brugg admitió haber tenido una participación limitada en el cartel (como ya se reconocía claramente en el pliego de cargos), si bien sólo a partir de diciembre de 1994, y no agosto como se había afirmado, y declaró haber asistido a las reuniones para evitar ser eliminada del mercado por sus competidores de mayor envergadura, y en particular por ABB.

Ke-Kelit restó importancia a su papel y aseguró que los demás le habían enfrentado a un hecho consumado, de modo que no le había quedado más alternativa que aceptar la cuota que se le asignaba en Austria.

Sigma (que parece equiparar la participación en el cartel con la condición de miembro de la EuHP, organización en la cual no ha ingresado) afirmó que, en la mayoría de los casos, su participación en reuniones sobre Italia se había limitado a asuntos técnicos, y que, en las raras ocasiones en que se había debatido sobre acuerdos anticompetitivos, ella no había admitido restricción alguna a su libertad comercial.

Por lo que se refiere a las actuaciones enumeradas en el pliego de cargos y destinadas a eliminar a Powerpipe en cuanto competidor, a excepción de ABB, todos los fabricantes contra quienes iba dirigida la denuncia (y entre quienes no se incluía ni a Ke-Kelit ni a Sigma) negaron haber participado o aplicado medidas de este tipo. KWH dijo haber sufrido presiones para participar en un boicoteo colectivo a Powerpipe, pero haber desobedecido las instrucciones del cartel.

D. *Detalles de la infracción*

1. **Antecedentes del mercado**

(28) En 1987, inmediatamente antes de la fusión con ASEA, Brown Boveri Company, propietaria del productor danés IC Møller (más tarde ABB IC Møller A/S), emprendió un programa estratégico de adquisición de fabricantes de tubos para calefacción urbana en toda Europa; entre ellos, Isolrohr (la actual ABB Isolrohr) en Alemania, Austria y Hungría, y Ecopipe y Dyrotan, en la región escandinava.

Dinamarca era el centro de la industria de calefacción urbana, mientras que Alemania era ya el mayor mercado nacional; sin embargo, a finales de los 80, se consideraba que este país era un mercado maduro, que ofrecía escasas oportunidades de implantación de nuevas instalaciones, en comparación con las de mantenimiento y actualización de los sistemas de calefacción urbana ya existentes.

Según los principales productores, el mercado de la calefacción urbana de aquella época se caracterizaba en general por una intensa competencia que tendía a reducir los niveles de precios.

ABB, por su parte, considera que se vio injustamente obligada a correr con todo el coste de la reestructuración del sector, mientras que a los demás productores «les salió gratis» (respuesta de ABB conforme al artículo 11, p. 14). A su juicio, en la segunda mitad de los años 80, los proveedores redujeron de modo irresponsable los precios a fin de aumentar sus cuotas en un mercado en el que no se preveía un crecimiento significativo en un futuro próximo.

ABB afirma que la reestructuración era de vital importancia; había demasiados pequeños productores que fabricaban tubos de mala calidad, cuya corta vida útil «minaba la base económica de la calefacción urbana»: los sistemas que no cumplían las normas de calidad del CEN podían ser entre un 10 y un 20 % más baratos que el material homologado, pero duraban sólo diez años en lugar de veinte.

(29) En Alemania, los fabricantes alemanes, austriacos y suizos crearon una asociación comercial denominada BFW (Bundesverband Fernwärmeleitungen), la cual, según afirman, agrupaba sólo a las empresas capaces de cumplir las rigurosas normas de calidad del mercado alemán. No se permitió la adhesión de productores que no tuvieran instalaciones de fabricación en Alemania. Los productores daneses (y entre ellos ABB IC Møller), que

estaban excluidos, se mostraban impacientes por lograr una mayor penetración en el mercado alemán; sin embargo, Løgstør declara que en 1987 Brown Boveri, una vez adquirido Isolrohr, redujo sus presiones, pues a partir de entonces podía producir en Alemania por derecho propio (respuesta de Løgstør conforme al artículo 11, declaración II, p. 87).

Los catálogos de precios presentados por ABB muestran que los precios de mercado en Alemania se mantuvieron bastante estables en el período 1985–1990: salvo ligeras fluctuaciones, el nivel de precios al final de este período era idéntico que al principio, mientras que los volúmenes de mercado se estancaban.

Sin embargo, en el mercado danés, abastecido exclusivamente por los cuatro productores nacionales, los precios, en general, se consideraban elevados; la estabilidad de los niveles de precios en el mercado interior ofrecía a los productores locales una base sólida para la exportación a los países vecinos.

(30) En 1988–1989, ABB inició una serie de reuniones con Løgstør, Tarco y Starpipe a fin de hallar una «solución» a los problemas de que a su juicio adolecía el sector (respuesta de Løgstør conforme al artículo 11, declaración I, p. 72, declaración II, pp. 86–87).

Poco después de estas conversaciones cambiaron radicalmente las condiciones del mercado. La apertura al comercio de los países del antiguo bloque del Este en 1989 supuso un enorme aumento de la demanda: el mercado potencial total para los proveedores de Europa Occidental aumentó de unos 2 500 millones de coronas danesas (315 millones de ecus) en 1988 a 3 500–3 700 millones de coronas danesas (440–470 millones de ecus) en 1991.

Todas las empresas aumentaron su capacidad de producción a fin de satisfacer esta nueva demanda, la cual procedía sobre todo de la antigua Alemania Oriental, donde el Estado federal y los nuevos Estados federados invertían en el reemplazo de infraestructuras que no fueran conformes a las normas. Apenas en un año, el mercado alemán creció en un 20 %; sin embargo, los precios no aumentaron; de hecho, según los productores, en 1991 los precios en Alemania disminuyeron un 10 % con respecto al año anterior.

ABB consideraba que las principales razones del mantenimiento de un bajo nivel de precios en Alemania eran de índole fundamentalmente estructural, y, en particular:

i) la concentración de la inversión por parte del Estado federal en la antigua Alemania Oriental,

ii) el hecho de que el crecimiento en los nuevos Estados federados se basara exclusivamente en proyectos y no en actividades de sustitución, y de que los clientes directos fueran los contratistas (en lugar de las autoridades locales), los cuales estimulaban la competencia de precios entre los productores a fin de aumentar sus propios márgenes,

iii) el recurso a la reventa con pérdidas por parte de los productores a fin de captar clientes en este nuevo mercado.

Además, el cambio al procedimiento de licitación de obras públicas como sistema de atribución de la mayor parte de los proyectos podía haber dado lugar a una mayor competencia entre los productores.

2. El cartel danés

a) *Sistema de cuotas y fijación de precios*

(31) Si bien ya el 30 de octubre de 1989 ABB [apéndice X1 al pliego de cargos (*)] había evaluado, entre otras posibilidades, la de 1) proponer a Løgstør que limitara sus actividades a Dinamarca, Alemania, Finlandia y Suecia y 2) celebrar entre los cuatro productores un «acuerdo de paz» en Dinamarca que incluyera una congelación de las cuotas de mercado, los primeros acuerdos de reparto de mercado claramente definidos como tales de los que tiene conocimiento la Comisión entraron en vigor en 1991.

En una reunión celebrada en Jutlandia a finales de 1990, los cuatro productores daneses acordaron los principios básicos para una cooperación general en el mercado interior de estas empresas. En aquel momento, las importaciones de Alemania a Dinamarca revestían escasa importancia. Participaron en la reunión todos los miembros de los consejos de administración de las empresas; la categoría jerárquica mínima era consejero dele-

(*) Todas las referencias en la presente Decisión hechas a apéndices numerados lo son a apéndices del pliego de cargos.

gado (respuesta de ABB conforme al artículo 11, p. 49; respuesta de Løgstør conforme al artículo 11, declaración I, p. 72; declaración de Tarco de 26 de abril de 1996, p. 2).

Una de las primeras medidas adoptadas fue coordinarse con vistas a aumentar los precios en dos etapas, hasta alcanzar un incremento total del 10–12 % en el mercado danés (con fechas diferentes para cada productor), y de entre un 6 y un 10 % en los mercados de exportación (apéndice 19).

A fin de concertar los detalles del acuerdo, que incluiría un sistema de asignación de cuotas y clientes, se celebraron nuevas reuniones: los consejeros delegados (que adoptaron el sobrenombre de «los papas») se reunieron el 16 de enero de 1991.

(32) Las cuotas —que se supone estuvieron en vigor durante los dos años siguientes, es decir, 1991 y 1992— se acordaron en la reunión del 16 de enero, pero se modificaron dos meses más tarde (el 4 de marzo de 1991) para atribuir a ABB y Løgstør asignaciones ligeramente superiores.

Las cuotas definitivamente acordadas el 4 de marzo fueron las siguientes:

— ABB: 41 %,

— Løgstør: 27 %,

— Tarco: 18 %,

— Starpipe: 14 %.

El principio básico en el que se basaba el sistema de reparto del mercado danés era el respeto a las relaciones de «cliente establecido»: cada proveedor conservaría su clientela actual y no intentaría captar agresivamente la de los demás.

El sistema de cuotas acordado por los consejeros delegados era aplicado y supervisado por un grupo jerárquicamente inferior formado por los directores de ventas (grupo de «ventas» o de «contacto»), que se reunía una (según Tarco) o hasta dos veces (según ABB) al mes.

Los consejeros delegados se reunían aproximadamente cada tres meses para resolver posibles dificultades o conflictos.

b) *Funcionamiento del cartel*

(33) Para actuar como «coordinador» del cartel se contrató, en calidad de consultor, a un director comercial jubilado, con estrechos vínculos personales en ABB y antiguo miembro del consejo de dirección de IC Møller.

El grupo de contacto, que distribuía las operaciones entre los miembros del cartel, mantenía en un ordenador portátil una base de datos de proyectos y clientes. Por adelantado se decidía quién iba a «llevarse» un determinado contrato. Para cada proyecto, el «favorito» (es decir, la empresa a la cual se hubiera asignado el contrato) informaba a los demás licitadores del precio que pensaba proponer; acto seguido, éstos presentaban ofertas a un precio más alto a fin de «proteger» al proveedor designado por el cartel.

Por lo general, el cartel asignaba el proyecto al proveedor tradicional del cliente. Como Dinamarca era un mercado maduro, la mayoría de los contratos correspondían a ventas directas a clientes ya existentes. Los 20 o 30 «nuevos» proyectos sometidos cada año a licitación (por un valor comprendido entre 500 000 y 30 millones de coronas danesas) se repartían entre los cuatro productores, a fin de garantizar que sus ventas totales se conformaban a las cuotas acordadas.

El acuerdo de reparto del mercado danés se apoyaba en un sistema de compensación. Los auditores de cada productor certificaban sus ventas totales anuales de tubos; a continuación, los participantes en el cartel se enviaban mutuamente los certificados.

(34) A finales de 1990, los cuatro productores daneses concertaron una serie de aumentos en sus catálogos de precios nacionales y de exportación, así como la coordinación y las fechas de dichos aumentos, que variaban según el productor (véase el considerando 31).

Para facilitar el funcionamiento del sistema, los productores se remitieron copia de sus respectivos catálogos de precios, reunidos por ABB en un único documento de referencia el 23 de enero de 1991. Posteriormente, en marzo de 1991, se acordaron los importes de los descuentos sobre los catálogos de precios, acuerdo aplicado por los directores de ventas mediante instrucciones a su personal sobre los márgenes de descuento autori-

zados; el cumplimiento del acuerdo se garantizaba mediante el intercambio entre los productores de copias de estas instrucciones internas (declaración de Tarco, p. 3).

Periódicamente se acordaban aumentos de precios. En otoño de 1991, los cuatro productores establecidos en Dinamarca celebraron conversaciones sobre incrementos en el catálogo de precios anuales tanto para el mercado danés como para el de exportación. En octubre, los dos productores alemanes empezaron a participar con ellos en reuniones regulares (véase el considerando 41). Estas reuniones llevaron a un acuerdo en el que participaron Pan-Isovit y Henss/Isoplus, a fin de aumentar los precios fuera de Dinamarca en alrededor de un 6–8 % con efectos a partir del 1 de enero de 1992 (respuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 18 y 19; respuesta de Løgstør al pliego de cargos, pp. 30 y 31).

(35) Durante el primer año de funcionamiento del sistema de cuotas danés (1991), mientras que ABB se ajustó a lo previsto, Løgstør absorbió gran parte de la cuota de mercado de los dos productores más pequeños (apéndice 22). Sin embargo, cualquier posible descontento por parte de éstos quedó reducido al silencio: los precios habían subido, de modo que todos los productores incrementaron sustancialmente sus beneficios. Según Tarco, el mecanismo de compensación se aplicó de todos modos.

Si bien está fuera de toda duda que el mecanismo de compensación se aplicó a finales de 1991 (existe gran número de pruebas documentales de los cálculos efectuados a tal fin), quedan por esclarecer los detalles exactos del modo en que se abonó la compensación. Tarco (principal beneficiario de la compensación) ha declarado que ésta se pagó en efectivo, y que la transferencia se justificó en los libros de contabilidad de la empresa mediante facturas por entregas de tubos jamás realizadas (declaración de Tarco, p. 4, respuesta a la segunda solicitud de información conforme al artículo 11, p. 1). Løgstør niega tajantemente esta versión de los hechos y afirma que la reclamación de Tarco (de unos 4,5 millones de coronas danesas) se resolvió a) contabilizando los pedidos de recubrimientos de plástico y otros materiales cursados a lo largo del año por Løgstør a Tarco y que arrojaban beneficios en favor de ésta y b) a través de la renuncia de Løgstør, en favor de Tarco, a su parte en un proyecto conjunto en Islandia (respuesta de Løgstør a la solicitud de información conforme al artículo 11 de 26 de abril de 1997).

Sea cual fuere el procedimiento exacto empleado en 1991 para resolver la cuestión de la compensación, para 1992 se acordó aplicar un nuevo sistema: el excedente de cuota de mercado se reasignaría a los productores que hubieran quedado por debajo de su cuota asignada.

(36) Las cuotas acordadas para Dinamarca en marzo de 1991, en principio destinadas a aplicarse durante dos años (1991 y 1992), se renegociaron sólo nueve meses después.

En una serie de reuniones celebradas a finales de 1991 y principios de 1992 se acordó una nueva asignación de cuotas de mercado en 1992 y 1993.

Las nuevas cuotas en Dinamarca eran las siguientes:

— ABB: 41,5 %,

— Løgstør: 28,5 %,

— Tarco: 16 %,

— Starpipe: 14 %.

Existen dudas en cuanto a si las cuotas de mercado obtenidas en 1992 coincidieron con las previstas (Løgstør afirma que su cuota fue cercana al 35 %, pero en su plan estratégico interno para 1994–1997 figura una cifra del 29,5 % en 1992; véanse asimismo los apéndices 24 y 49). No obstante, en 1993 Løgstør esperaba superar ampliamente la cuota prevista, gracias en parte a la introducción de procesos de producción continua, pese a las dificultades para obtener la homologación de la EuHP, con un coste menor.

A finales de 1992 y principios de 1993, Løgstør exigió que su mejora de rendimiento y potencial se le reconociera formalmente mediante la atribución de una cuota más alta (que le eximiera de la obligación de compensar a los demás productores). Entonces, ABB le ofreció un 1,5 % de su propia cuota y propuso que entre los dos productores más pequeños se le adjudicara a Løgstør otro 1 %, a lo cual éstos, como era de esperar, se opusieron.

(37) Løgstør sostiene (respuesta al pliego de cargos, p. 22) que ya a finales de 1992 amenazó con abandonar el cartel a menos que se le asignara una cuota más alta. Para 1993 se pretendía que las cuotas de mercado en Dinamarca siguieran siendo las mismas que en 1992 (anexo 8 de la respuesta

de ABB conforme al artículo 11). Independientemente de que existiera o no tal amenaza, el hecho es que Løgstør permaneció en el cartel (si bien afirma que ABB la obligó a ello: respuesta al pliego de cargos, p. 24). En marzo de 1993, Løgstør seguía reivindicando una nueva cuota del 34 %, mientras que ABB la acusaba de romper el acuerdo por practicar un dumping del nivel de precios en Dinamarca.

Las relaciones entre los productores daneses a finales de 1992 y principios de 1993 fueron deteriorándose cada vez más debido a dos factores adicionales:

— la solicitud por parte de ABB de hasta un 10 % de las acciones en Løgstør,

— la presión cada vez más insistente de Henss/Isoplus y Pan-Isovit para que se les atribuyera una cuota en el mercado danés.

Con independencia de las discrepancias que puedan haber surgido entre los productores en aquella época, la propia Løgstør admite que «la coordinación en 1993 se basaba principalmente en el entendimiento de que se respetaban las relaciones con los clientes tradicionales» (respuesta al pliego de cargos, p. 23).

La Comisión ha obtenido de Tarco un cuadro detallado (fechado el 25 de marzo de 1993) de los proyectos correspondientes a 1993, en el que no sólo se indica el licitador que obtuvo el contrato y el precio de las licitaciones ya adjudicadas a lo largo del año, sino además el «proveedor previsto» y el «precio previsto» de las convocatorias aún abiertas y de los proyectos que probablemente se harán públicos. Estos datos pudieron obtenerse en relación con el ejercicio descrito en el considerando 33 e indican que en aquellas fechas el cartel aún se mantenía extremadamente activo (apéndice 23).

Dado que la primavera es la «temporada alta», cuando se adjudica la mayoría de los contratos, esto significa que la mayoría de los contratos correspondientes a ese año ya estaban adjudicados en esas fechas.

Sin embargo, la Comisión reconoce que a partir de marzo o abril de 1993 los precios de los nuevos contratos en Dinamarca empezaron a descender. También hubo casos, a finales del mismo año, en que se rompió el pacto del «cliente tradicional» en Dinamarca.

Se cruzaron reproches mutuos: Løgstør sostiene que ABB manipuló por completo la situación para poner firmes a los demás productores y obligarles a seguir en el cartel. Afirma que ABB llegó a informarle de que había destinado una línea de crédito de 50 millones de coronas danesas a la eliminación de Løgstør en una guerra de precios (respuesta de Løgstør al pliego de cargos, pp. 22–24, 32, 40 y 42). Sin embargo, ABB echa la culpa a las exigencias de aumento de cuota por parte de Løgstør, postura que comparte Henss, la cual considera (actas de la «Beiratsitzung» de 3 de febrero de 1994, incluida en la correspondencia de Isoplus con arreglo al artículo 11) que Løgstør había capturado a un gran «cliente tradicional» de ABB mediante precios bajos a fin de convencer a ésta de que le cediera parte de su cuota de mercado.

En ambas versiones de los hechos, la caída de los precios en Dinamarca se debía a las maniobras llevadas a cabo dentro del cartel y no a su abandono. De hecho, al mismo tiempo, Løgstør y ABB seguían trabajando en pos de una «solución global» y alcanzaban acuerdos sobre Alemania (considerandos 49–51). Las conversaciones a fin de resolver las diferencias existentes en el mercado danés se combinaron con las relativas a Alemania hasta conformar un único proceso (respuesta de ABB conforme al artículo 11, p. 59).

3. **Ampliación a otros mercados**

(38) La cooperación entre los productores daneses no se había limitado a su mercado nacional: el primer aumento concertado de precios (válido a partir del 1 de enero de 1991) también se aplicó a los mercados de exportación. En Alemania, ABB subió los precios en un 7 %, Tarco y Løgstør en un 10 % y Starpipe en un 6 % a partir del 1 de diciembre de 1990 (apéndice 19).

Al mismo tiempo (finales de 1990, principios de 1991), mientras que los productores daneses ultimaban sus acuerdos secretos a fin de controlar el mercado en Dinamarca, ya habían aparecido las primeras iniciativas de ampliar la cooperación al reparto de otros mercados y de incorporar a los productores alemanes.

Estas maniobras tenían al principio un carácter relativamente fragmentario. ABB —que en 1987 había adquirido Isolrohr y de este modo tenía un pie en Alemania y otro en Dinamarca— celebró

en diciembre 1990 y enero de 1991 conversaciones bilaterales con Pan-Isovit sobre la formación de una «alianza estratégica informal» (apéndices 30 y 31; respuesta de ABB con arreglo al artículo 11, pp. 7–9). Estos dos productores abastecían a la mayor parte del mercado alemán en aquel momento: Isoplus, que acababa de comprar la fábrica austríaca de Isolrohr, estaba aún preparándose para convertirse en un competidor importante e incorporarse al mercado alemán, con Henss como agente comercial.

Por entonces nadie se planteaba una alianza formal entre los cuatro productores daneses y Pan-Isovit: este último tenía a Løgstør, Tarco y Starpipe por «piratas» que mediante precios bajos intentaban hacerse con una cuota de mercado en Alemania. ABB, propietario de Isolrohr en Alemania, era su socio natural. Sin duda, para los intereses estratégicos de ABB resultaba interesante un entendimiento con ambas partes.

Además de la cooperación técnica, en las conversaciones entre ABB y Pan-Isovit se abordaron los principios generales para un reparto del mercado entre ambos, en cuanto principales proveedores en Alemania. La idea básica era delimitar áreas de clientes y mantener las cuotas de mercado existentes.

(39) Se acordó crear una estructura, que suponía la formación de un «grupo de dirección» y de un «grupo de estrategia», para coordinar las actividades de ambos productores y garantizar su dominación conjunta del mercado alemán.

Pan-Isovit también apoyó los aumentos de precios del 6–8 % recientemente acordados por ABB (y los productores daneses) para sus mercados de exportación, incluida Alemania.

Según ABB, Pan-Isovit manifestó inmediatamente después sus reservas sobre la propuesta de cooperación técnica, y, ante el rechazo de ésta a incorporarse a la EuHP ([6]), las conversaciones bilaterales sobre cooperación en el mercado quedaron interrumpidas en abril de 1991.

([6]) La EuHP se fundó el 29 de abril de 1991 y celebró su reunión inaugural en Billund (Dinamarca). Pan-Isovit rechazó en principio la adhesión, y a Isoplus (para gran contrariedad suya) no se le invitó.

(40) Los acuerdos entre los productores daneses se ampliaron a Italia, aun cuando Tarco informara en marzo de 1991 de que, en materia de precios, ABB, IC Møller y Løgstør «no se comportaban de modo enteramente conforme con los acuerdos sobre el mercado italiano» [ABB sólo había efectuado el aumento del 6 % en el segundo semestre, mientras que Løgstør había aumentado los precios de catálogo, pero ofreciendo al mismo tiempo descuentos que los mantenían en los niveles de 1990 (apéndice 33)].

Por lo que se refiere a la asignación de proyectos, un importante contrato en Turín, considerado por la industria el «buque insignia» del mercado, fue objeto en octubre de 1991 de un acuerdo «uno para todos y todos para uno», en virtud del cual el productor que obtuviera el contrato lo compartiría con los demás según determinadas proporciones acordadas (en la práctica, el acuerdo no se aplicó debido a que un tercero presentó la oferta más económica: respuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 53–55; apéndice 32).

También Pan-Isovit, en julio de 1991, mantuvo conversaciones con sus competidores daneses sobre el reparto del proyecto de Turín. Hay indicios de que la reciprocidad ya era característica en el mercado: al parecer, ABB informó en una reunión a los demás participantes de que Løgstør había renunciado al proyecto de Turín en favor de IC Møller «a cambio de alguna otra compensación internacional» (documentos adicionales, n^{os} 1–4).

(41) En otoño de 1991, la cooperación institucinalizada entre los productores daneses se amplió de modo más formal al mercado alemán y, a partir de octubre, los productores alemanes Pan-Isovit y Henss/Isoplus (este último ya establecido en Alemania) se unieron al reparto. A partir de este momento, los seis principales proveedores del mercado alemán celebraron reuniones periódicas con el objetivo de elevar los bajos niveles de precios (respuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 31 y 51).

(42) Se tiene conocimiento de las reuniones de consejeros delegados (o rango equivalente) celebradas (al menos) en las ocasiones siguientes:

— 9 (o 10) de octubre de 1991,

— 10 de diciembre de 1991,

— 19 de febrero de 1992,

— 6 de marzo de 1992,

— 1 de abril de 1992,

— 30 de junio de 1992,

— 11 de agosto de 1992,

— 11 de noviembre de 1992,

— 20 de abril de 1993,

— 30 de junio de 1993,

— 18 (o 19) de agosto de 1993,

— 8 (o 9) de septiembre de 1993.

(43) Habían surgido tensiones evidentes entre los dos grupos nacionales: Henss/Isoplus acusaba a los productores daneses de utilizar los beneficios obtenidos por el cartel, bien establecido en su mercado local, para financiar una «guerra de precios» cuyo objetivo era arrebatarle a Henss/Isoplus su cuota de mercado en Alemania.

En este período, la connivencia entre los productores fuera de Dinamarca no había alcanzado aún el grado de refinamiento al que llegaría tres años más tarde. Los participantes tenían motivos diferentes para buscar un reparto general del mercado. ABB tenía el ambicioso plan de asegurarse el control estratégico de la industria, mientras que los precios agresivos de Tarco en Alemania habían impulsado a los productores alemanes a prospeccionar el mercado danés, para consternación de Løgstør y Starpipe. Las empresas alemanas estaban no obstante claramente interesadas por alcanzar un acuerdo sobre cuotas de mercado a fin de proteger su posición contra los productores daneses.

ABB consideraba un disparate que los productores lucharan entre sí en materia de precios cuando el mercado estaba en rápida expansión y juzgaba vital que se adoptaran medidas al máximo nivel (apéndice 35).

(44) ABB abogaba por un acuerdo sobre precios en Alemania, el cual tendría por doble finalidad poner freno a las actividades de Tarco y permitir a ABB aumentar los precios a sus agentes. En una reunión celebrada en Francfort el 9 o 10 de octubre de 1991 y a la que asistieron los seis productores, se acordó un aumento de alrededor del 6 % de los precios de catálogo (apenas un día antes, los productores daneses habían acordado que los consejeros delegados debatieran sobre la situación en Alemania y otros mercados de exportación: respuesta de ABB conforme al artículo 11, p. 51).

El acuerdo sobre precios se confirmó en una reunión celebrada en Hamburgo el 10 de diciembre de 1991 y cuyas conclusiones fueron las siguientes:

— todos los productores aplicarían una inmediata subida de precios del 6 %,

— se crearía una «línea directa» de comunicación entre los participantes,

— se celebrarían reuniones mensuales,

— se elaboraría un catálogo de precios mínimos antes del 13 de enero de 1992.

Según ABB, los participantes también debatieron sobre la posibilidad de intercambiarse las cifras sobre cuotas de mercado (apéndice 36; respuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 18–19).

(45) En los años posteriores se celebraron con bastante periodicidad reuniones al máximo nivel a fin de «discutir asuntos de interés común» (tal como se decía en una de las invitaciones) ([7]).

El coordinador del cartel danés actuó también como «representante de buena fe» del grupo de Alemania, con la función de convocar las reuniones y facilitar los acuerdos para aumentar los niveles de precios.

Es muy posible que se celebraran reuniones a un nivel inferior entre los directores de Alemania, pero no se conocen detalles al respecto (considerando 69).

Según lo ya acordado, un empleado de ABB IC Møller elaboró un catálogo de precios basado en la información proporcionada por Henss y en el catálogo de precios «K3» de ABB para 1992 (Løgstør describe a ABB y Henss/Isoplus como los motores de las conversaciones en Alemania: respuesta al pliego de cargos, p. 28). Este catálogo debía en principio utilizarse como guía para esta-

([7]) Según Løgstør, también hubo conversaciones sobre Países Bajos, Austria y Suecia, pero, excepto que los participantes eran los mismos, no se conocen más detalles al respecto. En aquellas fechas, Austria y Suecia no eran Estados miembros de la Comunidad Europea.

blecer los niveles de precios individuales dentro del plan de subir los precios globales. El catálogo debía distribuirse antes del 10 de abril de 1992.

(46) En esta fase, al parecer, todavía no se había alcanzado un acuerdo definitivo sobre cuotas de mercado y se mantenían complejas negociaciones sobre la división del mercado alemán entre los dos grupos nacionales. Las investigaciones de la Comisión han permitido obtener notas manuscritas tomadas por Tarco y Starpipe de algunas de estas reuniones (apéndices 37, 44 y 45).

Los productores sí decidieron comunicarse mutuamente información pormenorizada sobre sus cuotas de mercado (véase el considerando 44), según se desprende de una nota tomada por Starpipe en una de las primeras reuniones (apéndice 37). Junto al nombre de cada uno de los participantes, se indica, bajo el epígrafe «anterior» *(Tidligere)*, el valor de sus ventas y la correspondiente cuota porcentual en el mercado y, bajo el epígrafe «nuevo» *(Ny)*, una serie de porcentajes diferentes. El año parece ser 1991, si bien no es posible determinar con certeza si los porcentajes «nuevos» son objetivos propuestos o bien tan sólo estimaciones de ventas. Al parecer, los productores alemanes deseaban obtener ventas de 130 millones de marcos alemanes (Henss valoró el mercado total en 180 millones de marcos alemanes), junto con un aumento de precios del 15 %.

En una reunión posterior celebrada en noviembre de 1992 en Bruselas se elaboró un cuadro que recogía las ventas y las cuotas de mercado de los productores en Alemania correspondientes a ese año, presumiblemente como paso previo hacia un acuerdo sobre cuotas (apéndice 44). Los productores daneses Løgstør, Tarco y Starpipe solicitaban para sí un 40 % del mercado alemán.

Løgstør afirma (declaración I, p. 73) que a lo largo de 1991 y 1992, y pese a la desconfianza que reinaba entre los fabricantes, se hizo un esfuerzo por aplicar el modelo danés en varios países, entre ellos Alemania.

La distribución de cuotas de mercado se basó en las cuotas de mercado obtenidas por cada productor en los dos años anteriores «teniendo también en cuenta el tamaño de la cuota de mercado que cada empresa podría obtener por sí sola» (Løgstør añade que los fabricantes alemanes no estaban contentos con el modo en que se distribuyeron las cuotas de mercado y que estos esfuerzos terminaron por fracasar).

A principios de 1993, los principales productores se planteaban un acuerdo global en la industria; ABB ya vislumbraba (apéndice 48) una «solución europea» que abarcase Dinamarca, Suecia, Finlandia, Alemania, Austria, Países Bajos, Francia e Italia (englobados bajo la denominación «antiguo mercado europeo occidental de la calefacción urbana»), en virtud de la cual a ella le correspondería una cuota de mercado del 42 %, y a Løgstør del 25 %. Ambos productores, con una cuota conjunta del 67 %, controlarían en la práctica todo el mercado.

ABB pensaba que su situación podía consolidarse si adquiría una participación de hasta un 10 % en Løgstør, a cambio de lo cual le garantizaría a ésta una cuota cada vez mayor en el cartel (idea que nunca llegaría a materializarse).

(47) Para entonces ya se debatía periódicamente en un mismo foro sobre los dos principales mercados: Alemania y Dinamarca (respuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 58 y 59).

Løgstør (en su contestación al pliego de cargos, p. 37) califica la táctica empleada por ABB para garantizar el acuerdo de «método del palo y la zanahoria»: proponer incentivos y al mismo tiempo formular amenazas en caso de que sus propuestas no fueran aceptadas.

La Comisión reconoce sin reservas que durante gran parte de este período, y pese a haberse alcanzado el acuerdo de aumentar los precios a partir del 1 de enero de 1992, los niveles generales de precios en Alemania seguían siendo bajos, pues cada productor deseaba aumentar su cuota de mercado.

Los productores alemanes habían intentado convencer a los cuatro proveedores daneses de que vendieran en Alemania a los mismos precios que podían obtener en su mercado interior. Por su parte, a principios de 1993, los productores daneses habían intentado obtener de Isoplus el compromiso de mantenerse fuera de Dinamarca, al parecer según una fórmula de *quid pro quo* a

cambio de que Tarco y Starpipe abandonaran o se abstuvieran de incorporarse al mercado austríaco.

(48) ABB siguió asumiendo el papel protagonista. Su política consistía en consolidar su posición como líder del mercado por medio del cartel, combinándolo con una alianza estratégica con al menos uno de sus competidores. Aparte de exigir una participación en Løgstør (ofreciéndole a ésta una cuota cada vez mayor en el cartel), ABB intentó sin éxito adquirir Isoplus a través de los agentes de ésta, y más tarde instó a esta empresa a permanecer fuera del mercado danés (declaración de Isoplus de 10 de octubre de 1996, p. 23).

A mediados de 1993, Pan-Isovit e Isoplus terminaron por perder la paciencia en las negociaciones y, a fin de aumentar su «peso específico», decidieron penetrar en el mercado danés. Ambas empresas sostienen que esta incursión demuestra que no existía cartel alguno; sin embargo, es obvio que se trataba de una estratagema de negociación encaminada a persuadir a los productores daneses para que aumentaran sus precios en Alemania.

Así pues, el plan que Henss/Isoplus quería aplicar en Dinamarca consistía en obtener pedidos individuales mediante acuerdos con ABB o Løgstør exclusivamente: su idea era mostrar «cierta solidaridad» con ABB pero esperar a que Løgstør le abordara (actas de la «Beiratsitzung» de Isoplus, considerando 37).

(49) Pese a sus discrepancias y a la rudeza de su diplomacia, los seis productores seguían trabajando para resolver sus diferencias y alcanzar un acuerdo.

Los representantes de los principales productores se reunieron de nuevo en Hamburgo, el 20 de abril de 1993, para retomar los trabajos de cara a un catálogo común de precios y un aumento común de precios en Alemania (respuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 32–33). Løgstør, en calidad de presidente de la Asociación de productores daneses, convocaba la reunión.

No obstante, según ABB, el representante de Løgstør no pudo acudir a la reunión, afirmación que figura también en la respuesta de Løgstør al pliego de cargos (p. 35); según los datos anteriormente facilitados a la Comisión conforme al artículo 11, el director de ventas de esta empresa asistió ese día a una «reunión europea».

Un día antes de la reunión, Tarco había distribuido entre los demás productores daneses una serie de cuadros (apéndice 49) en los que aparecían las ventas y las cuotas de mercado de todos los proveedores (incluidos los productores alemanes) en cada uno de los mercados nacionales durante el año 1992. Dichos datos se habían extraído de la información facilitada por los directores de ventas en una reunión anterior. Según ha admitido el propio Tarco (respuesta a la primera carta con arreglo al artículo 11, p. 8) su intención era facilitar el cálculo del mercado europeo global (presumiblemente para 1993); es indudable que esta forma de actuar estaba relacionada con un plan de reparto de cuotas de mercado.

El 30 de junio de 1993 se celebró en Copenhague una reunión a la que, como de costumbre, asistieron los consejeros delegados de ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus y Pan-Isovit, y en la que de nuevo se trató sobre los acuerdos de reparto del mercado en Alemania, incluida la propuesta de reparto al 60/40. Según una nota de ABB fechada apenas unos días más tarde (apéndice 48), sobre esta distribución «estuvo a punto de alcanzarse el acuerdo»; sin embargo, según Løgstør, la propuesta era inaceptable para los productores alemanes. Los seis productores sí acordaron en firme encargar una auditoría independiente de sus ventas en 1992 que sirviera de base para un acuerdo sobre cuotas de mercado en Alemania.

La ampliación de las conversaciones, a partir de junio de 1993, de las tentativas de establecer un catálogo común de precios a «una tentativa más estructurada de reparto del mercado» se produjo al comprenderse que, sin un acuerdo sobre cuotas o de reparto del mercado, todo intento de subir los precios estaba abocado al fracaso (respuesta de ABB conforme al artículo 11, p. 35).

La nota preparatoria de ABB para una reunión entre sus directivos y los de Løgstør en Zurich los días 5 y 6 de julio de 1993 pronosticaba con cierta seguridad que pronto se alcanzaría una solución global europea (apéndice 48).

(50) Dentro de las actividades para alcanzar un acuerdo global, Løgstør prometió a la sociedad matriz de Pan-Isovit, en una reunión celebrada el 18 de agosto de 1993 (apéndice 52), que se pondría de acuerdo con ABB a fin de «someter» a Tarco en Dinamarca y Alemania (se afirma que Løgstør estaba en principio interesada por alcanzar un acuerdo sobre precios en Alemania, siempre y cuando se le atribuyera una cuota adecuada).

Tras la auditoría (llevada a cabo por contables suizos), en la que se determinaron los volúmenes de ingresos de cada productor en 1992 (apéndice 53), los productores se reunieron en Zurich el 18 o 19 de agosto de 1993 y alcanzaron un acuerdo sobre los puntos siguientes:

— mantener en 1994, con ligeros ajustes, las cuotas de mercado de 1992 en Alemania,

— elaborar un nuevo catálogo uniforme de precios,

— encargar a Pan-Isovit la elaboración de un sistema de sanciones en caso de desviación con respecto a las cuotas acordadas (respuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 34–35).

(51) Los «objetivos» acordados para 1994 en el mercado alemán eran los siguientes:

— Pan-Isovit: 26 %,

— ABB: 25 %,

— Tarco: 17 %,

— Henss/Isoplus: 16 %,

— Løgstør: 12 %,

— Starpipe: 4 %.

En la práctica, la solución consistía en asignar a los tres productores daneses una cuota del 33 %, como ya había sugerido el coordinador del cartel.

Tarco albergaba al parecer «reservas», pues aspiraba a un 1 % más que la cuota que se le asignaba.

El 8 o 9 de septiembre de 1993 se celebraron en Copenhague y Francfort nuevas reuniones sobre el sistema de cuotas, en las que, entre otras cosas, se trató sobre un mecanismo de multas a quien sobrepasara su cuota.

Al parecer, se fue alcanzando un consenso general. Se incrementó la cuota de Tarco hasta alcanzar un 17,7 % (anexo 7 de la respuesta de Løgstør al pliego de cargos) y se concibió un sistema de penalización, iniciativa que Løgstør atribuye a ABB «con el decidido apoyo de Henss».

El plan, cuya entrada en vigor estaba prevista el 15 de septiembre de 1993, contemplaba informes mensuales por parte de cada productor y auditorías trimestrales de los respectivos ingresos por parte de la empresa de contabilidad suiza que ya había llevado a cabo la auditoría anterior. Las multas por superar la cuota asignada debían abonarse en la cuenta bancaria suiza de una nueva asociación comercial de próxima creación y cuyo objetivo aparente sería promocionar la calefacción urbana.

El catálogo uniforme de precios debía utilizarse como baremo para ir aumentando los niveles generales de precios en etapas graduales hasta un 25 % a lo largo de seis meses.

(52) Estaba previsto que el acuerdo se pusiera por escrito y se firmara, pero, al parecer, esta última medida no llegó nunca a materializarse. Løgstør sostiene que se negó a firmar porque nunca quiso entrar en ningún acuerdo sobre Alemania; pero tal afirmación no explica la resuelta participación de esta empresa en la auditoría efectuada por los contables suizos y entra en contradicción con la afirmación de Pan-Isovit de que Løgstør estaba muy interesado en la imposición de un sistemas de cuotas (apéndice 52).

Los demás productores no estaban dispuestos a seguir adelante a base de apretones de manos.

Løgstør declara que, en una reunión celebrada en Dinamarca el 29 de septiembre de 1993, ABB le presionó para que suscribiera el sistema de compensación, condición exigida por ABB, Henss/Isoplus y Pan-Isovit para cooperar en Alemania.

La negativa de Løgstør a firmar suscitó (según ésta) una fuerte reacción negativa y personal por parte de ABB. Al parecer, en una reunión de alto nivel celebrada en Copenhague —que Løgstør fecha el 2 de diciembre de 1993— el entonces presidente del segmento de transportes de ABB (cuyo activo papel en el desarrollo del cartel está ampliamente documentado) recriminó con palabras soeces a los directivos de Løgstør su supuesta falta de cooperación (respuesta de Løgstør al

pliego de cargos, p. 39). ABB no ha negado este incidente, descrito por Løgstør de forma muy gráfica.

Según los productores, aunque en términos de volumen el mercado siguiera expandiéndose —sobre todo en Alemania— de nuevo estalló una «guerra de precios». En efecto, en unos meses, los niveles de precios en los principales mercados bajaron un 20 %. ABB declara que se produjo una «pérdida de confianza» que efectivamente puso fin a las tentativas de lograr una implantación global en el mercado alemán. Sin embargo, los productores siguieron reuniéndose, aunque durante algún tiempo las reuniones multilaterales dieron paso a contactos bilaterales y trilaterales. Es muy probable que, con motivo de estos contactos, ABB intentara actuar como agente de un nuevo reparto a fin de restablecer el «orden» en el mercado (véase la respuesta de Isoplus con arreglo al artículo 11, p. 25).

Y de hecho, ya el 21 de diciembre de 1993, el presidente de Løgstør organizó una reunión con ABB y el coordinador del cartel para el 28 de enero de 1994 (apéndice X1); la lista de contactos de Løgstør con la competencia, entregada en virtud del artículo 11, indica que la reunión tuvo lugar en esa fecha.

Se celebraron nuevas reuniones bilaterales entre ABB y Løgstør (el 23 de febrero y el 11 de marzo de 1994), así como entre Løgstør y Tarco (el 8 de enero y el 19 de marzo de 1994) y entre Tarco y Pan-Isovit (el 22 de febrero de 1994). ABB afirma que hubo también encuentros bilaterales entre ejecutivos de ABB y representantes de Pan-Isovit, Tarco y Henss (respuesta de ABB con arreglo al artículo 11, p. 44). No obstante, exceptuando la afirmación de Løgstør según la cual Tarco había solicitado sin éxito a Løgstør una compensación de 16 millones de coronas danesas (equivalente a su déficit en 1993) como condición previa a la celebración de «conversaciones de paz» (respuesta al pliego de cargos, p. 25), no se conocen detalles al respecto.

4. El cartel a escala europea a partir de 1994

a) *Primeros contactos*

(53) Las reuniones plenarias de los seis productores se reanudaron, con la participación de los consejeros delegados y de los directores de ventas, los días 7 de marzo, 15 de abril y 3 de mayo de 1994.

ABB explica que la «guerra de precios» de finales de 1993-principios de 1994 había ocasionado a casi todos los proveedores de calefacción urbana pérdidas tales que los más pequeños de entre ellos se vieron obligados a impulsar un esfuerzo concertado para devolver el nivel de precios al *statu quo ante bellum* (respuesta de ABB conforme al artículo 11, p. 62).

Según Løgstør, los productores «habían pasado todo 1993 intentando prepararse para una nueva situación semejante a la que había existido en Dinamarca . . . Se alcanzaron varios acuerdos que, sin embargo, nunca se aplicaron, porque el principio básico era que los que no hablaban, discrepaban». No obstante, en 1994, al cambiar los consejeros delegados de muchos de los productores, se instauró un nuevo clima: «ABB invirtió muchos esfuerzos en este proyecto y todos los fabricantes daneses apoyaron la iniciativa» (respuesta de Løgstør conforme al artículo 11, declaración I, p. 74; véase también el apéndice 55).

(54) En las reuniones de marzo y abril se habló sobre aumentos de precios, pero, al parecer, no se alcanzaron conclusiones (una carta de Løgstør a Ke-Kelit fechada el 17 de marzo de 1994 hace referencia a reuniones con los demás productores para analizar la situación de los precios, pero no es optimista en cuanto a la posibilidad de hallar una solución antes de finales de año: apéndice 55). Sin embargo, tras la reunión del 3 de mayo de 1994 en la feria comercial de Hannover, a la que asistieron ABB, Henss, Pan-Isovit y Løgstør, se elaboró un catálogo de precios que debía utilizarse como base para todos los suministros al mercado alemán (apéndice 56; respuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 42 y 43).

Al parecer, el catálogo común de precios empezó a utilizarse de inmediato a fin de coordinar las ofertas de precios para proyectos concretos, si bien dicha utilización resultaba problemática. La invitación enviada el 10 de junio de 1994 a una reunión de directivos posterior, celebrada el 18 de agosto de 1994, hace referencia al «catálogo del 9 de mayo», del que afirmaba que, por ser incompleto en algunos respectos, había llevado a «disputas y diferencias de interpretación» a la hora de comparar las ofertas. Por ello, el coordinador del cartel adjuntaba a la invitación un catálogo de precios modificado y ampliado (apéndice 56).

(55) Aunque Henss e Isoplus, en sus respuestas conforme al artículo 11 del Reglamento nº 17, negaran en principio tener conocimiento alguno de este catálogo de precios, Henss declaró posteriormente que fue distribuido por los demás productores dentro de un plan para obligar a Isoplus a abandonar Dinamarca, pero sin indicar el modo exacto en que pretendían alcanzar este resultado.

Tarco declara que, en realidad, fue Henss quien elaboró el catálogo, posiblemente en colaboración con el asesor de ABB, que desempeñaba la función de coordinador del cartel (respuesta conforme al artículo 11, pp. 8 y 9).

Løgstør también atribuye la autoría del catálogo a Henss y al coordinador del cartel (respuesta al pliego de cargos, pp. 41 y 42). La explicación de Tarco y Løgstør sobre la procedencia del catálogo de precios es corroborada por otros documentos, el más elocuente de los cuales es un fax, fechado el 28 de junio de 1994, del vicepresidente ejecutivo de ABB que dirigía el segmento de transportes en Zurich (véanse los considerandos 10, 24 y 52) al consejero delegado recientemente designado de ABB IC Møller en Dinamarca, en el cual aprueba las instrucciones de éste al coordinador del cartel y confirma que él mismo (el vicepresidente ejecutivo) había llamado tanto al coordinador como a Henss «para indicar que había que seguir las instrucciones de ustedes. [El coordinador] manifestó que ahora había comprendido claramente el mensaje y que para agosto preparaba una reunión en Alemania» (apéndice X9).

(56) El nuevo consejero delegado de ABB IC Møller (directamente subordinado al vicepresidente ejecutivo antes mencionado) consideraba como tarea más prioritaria el restablecimiento del orden en el mercado de la calefacción urbana en Europa Occidental (declaración de KWH de 29 de noviembre de 1996, p. 6).

La reunión del 18 de agosto del 1994 (véase la repuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 43 y 44) sobre el mercado alemán se celebró de hecho en Copenhague, con la asistencia de representantes de alto nivel de las seis empresas principales, además de (por primera vez) un representante de Brugg. Brugg no había sido invitada oficialmente por el coordinador, sino que asistía a propuesta de Henss (según Brugg, se le dio a entender que si no cooperaba con el cartel podría sufrir represalias en sus principales clientes).

En la reunión se estudiaron propuestas de subidas de precios en Alemania, y parece probable que se acordara un nuevo catálogo común de precios, así como limitar los descuentos a un nivel acordado (15 o 30 %).

En aquel momento, KWH era miembro de la EuHP, pero aún no había sido admitida al cartel y no estaba presente en la reunión. En todo caso, apenas tenía presencia en Alemania. En una reunión técnica de la EuHP celebrada unos días más tarde (el 23 de agosto), su representante se percató de que existía algún tipo de entendimiento entre los demás participantes y anotó en su diario que «los chicos se han reunido; parece que se han puesto de acuerdo sobre el mercado (?)» (traducción del original finés: declaración de KWH, p. 7; calendario B.2.b; apéndice 185).

Løgstør trata de restar importancia a su papel y afirma que, en las reuniones sobre Alemania, se comportó «discretamente», pues no tenía particular interés por este mercado. Afirma que el motivo que le llevó a ponerse en contacto con el coordinador del cartel a finales de junio para tratar de hacer las paces fue exclusivamente el efecto devastador de la guerra de precios. En efecto, en su respuesta al pliego de cargos (p. 42), Løgstør llega a declarar no haber asistido a la reunión del 18 de agosto, pero este aserto se ve refutado por la información facilitada por la propia Løgstør con arreglo al artículo 11, según la cual su director de ventas asistió a la misma reunión celebrada en esa fecha (de hecho, Løgstør había participado ya activamente en los contactos iniciales de marzo–abril y, según admitió, asistió a la reunión del 3 mayo en Hannover, donde recibió el catálogo de precios que posteriormente fue elaborado y distribuido por Henss y el coordinador del cartel).

b) *Reparto del mercado europeo: acuerdo básico sobre cuotas*

(57) Tras sus iniciativas en el crucial mercado alemán, los consejeros delegados de ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit y Henss/Isoplus no tardaron en alcanzar un acuerdo global de reparto del mercado europeo, concretado en otoño de 1994 (a las aspiraciones de KWH, cuyas principales actividades se encontraban en Escandinavia y Europa del Este, parece haberse atendido tiempo después).

Este acuerdo de reparto del mercado no sólo abarcaba la Comunidad, sino también Suiza, los países nórdicos no pertenecientes a la Comunidad, las repúblicas bálticas y varios países de Europa del Este.

Para cada productor se acordaron cuotas (en porcentajes) del mercado total. El valor del mercado total se calculó (en coronas danesas) y las cuotas porcentuales de cada productor a escala europea se tradujeron a divisas. A continuación se dividió cada mercado nacional, en el cual a cada productor le correspondía una cuota diferente.

(58) El objetivo fundamental del sistema era aumentar los niveles de precios. Todos habían reparado en que este objetivo solamente podía alcanzarse mediante un acuerdo sobre cuotas. Tarco declara que el propósito del acuerdo era «aumentar los precios aproximadamente un 30 o 35 % en un período de dos años. Se preveían aumentos graduales cada trimestre ... No se esperaba que todas las empresas aumentaran sus precios al mismo tiempo y al mismo porcentaje. Lo normal sería un aumento del 6–8 % por trimestre, según el catálogo de precios de cada empresa» (respuesta de Tarco a la segunda solicitud conforme al artículo 11, p. 18).

Las notas de Pan-Isovit, que recogen detalles del sistema (apéndice 60), confirman que el plan preveía aumentar los precios al menos un 25 % en 1995.

En las actas de una reunión del grupo empresarial de ABB celebrada el 30 de septiembre de 1994 se menciona el deseo por parte de ABB y sus competidores de aumentar los precios, y se añade: «cabe prever un aumento de los precios relativos de un 10 %, más un 10 % adicional para sufragar el aumento de los precios de material» (apéndice 61).

(59) Según la versión de los diferentes productores (respuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 62–65; respuesta de Løgstør al pliego de cargos, pp. 43–45; respuesta de Tarco a la primera solicitud de información con arreglo al artículo 11, p. 5; carta de Tarco de 10 de julio de 1996; respuesta de Pan-Isovit conforme al artículo 11, pp. 54 y 55) parece que los cuatro productores daneses celebraron una primera reunión el 16 de septiembre de 1994 en Billund, en la cual ABB expuso su propuesta de un nuevo acuerdo europeo.

A continuación, los seis productores celebraron reuniones plenarias «estratégicas» el 30 de septiembre, el 12 de octubre y el 16 de noviembre de 1994, en las que se negociaron y establecieron en principio las cuotas globales para el mercado europeo.

En la primera reunión, del 30 de septiembre, en la que se debatieron las propuestas de ABB, se decidió que ABB visitara a todos los participantes e intentara integrar formalmente a KWH y Brugg en el sistema europeo de cuotas.

En esta reunión se alcanzó en principio el acuerdo de crear un sistema de cuotas global para Escandinavia, el resto de Europa Occidental y Europa del Este; las cifras detalladas para cada mercado nacional debían acordarse y transmitirse al nivel inferior, el de las reuniones de comercialización, para su aplicación (respuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 62 y 63).

ABB sostiene que las cifras globales para las cuotas europeas se acordaron en la (tercera) reunión estratégica, celebrada el 16 de noviembre (respuesta de ABB conforme al artículo 11, p. 64).

(60) Una serie de cuadros hallados en la sede de Pan-Isovit (apéndice V a la solicitud a Pan-Isovit conforme al artículo 11; apéndice 60) indican que en esta fase se acordaron las siguientes cuotas básicas («decisiones anteriores»):

— ABB: 37 %,

— Løgstør: 20 %,

— Tarco: 10 %,

— Pan-Isovit: 10 %,

— Isoplus: 10 %,

— Starpipe: 6 %,

— Otros: 2 % ([8]).

([8]) En su respuesta conforme al artículo 11 (declaración I, p. 74), Løgstør da una versión ligeramente distinta sobre las cuotas acordadas: un 37 % para ABB, un 18 % para Løgstør, un 9 % respectivamente para Tarco, Pan-Isovit e Isoplus y un 5,5 % para Starpipe. En su respuesta al pliego de cargos (p. 45) alega que dichas cuotas se acordaron finalmente el 20 de marzo de 1995. En realidad, las cuotas de base ya se habían acordado mucho antes.

Según la nota de Pan-Isovit (apéndice 60), que describe pormenorizadamente el acuerdo de cartel, el sistema entraría en vigor el 1 de octubre de 1994.

(61) KWH y Brugg no estuvieron presentes en la reunión del 16 de noviembre, pero ABB se mostraba optimista sobre la posibilidad de integrar a ambas en el sistema; en consecuencia, el cartel le encargó negociar un acuerdo definitivo con estos dos productores e informar a principios de 1995 (respuesta de Løgstør al pliego de cargos, p. 45).

El primero en incorporarse parece haber sido Brugg, que había asistido a la reunión del 18 de agosto en Copenhague y a las reuniones locales sobre Alemania a partir de diciembre de 1994: afirma que en diciembre le comunicaron que existía un acuerdo de cuotas para Alemania, pero que por el momento no tenía asignación específica. Siempre según Brugg, ABB le informó poco después de que el club de directivos le había asignado una cuota propia (hasta un 4 % en Alemania) (respuesta conforme al artículo 11, p. 6). Løgstør atribuye a Brugg (declaración I, p. 74; respuesta al pliego de cargos, p. 45) un papel algo más activo: afirma que esta empresa había exigido una cuota de 2 % del mercado total y del 4 % del mercado alemán. Brugg también deseaba que los tubos flexibles se excluyeran formalmente del acuerdo y exigía garantías de que no surgirían nuevos competidores en Suiza. Al parecer, ambas condiciones fueron aceptadas; en cualquier caso, sólo se contabilizaron en la cuota de Brugg los proyectos en los que competía con otros productores de tubos.

(62) Según KWH, los demás productores empezaron a ejercer continuas presiones para que o bien abandonara totalmente el mercado o bien se integrara en el cartel. Esto bien pudiera ser cierto, pero también existen abundantes pruebas de que KWH insistía en obtener una cuota de mercado mayor de la que los demás estaban dispuestos a otorgarle. KWH también estaba dispuesta a abandonar completamente el mercado de la calefacción urbana siempre y cuando se le ofrecieran garantías de que los demás le comprarían tubos en los siguientes cinco años; sobre esta propuesta hubo conversaciones detalladas.

KWH fue incorporado a este mecanismo colusorio en fecha anterior a la que pretende. A finales de 1994 ya había satisfecho las «expectativas sobre volumen de mercado» de la filial finlandesa de ABB (respuesta suplementaria de ABB conforme al artículo 11, p. 26).

El 19 de enero de 1995, el consejero delegado de KWH Pipe Oy (y a la vez presidente de KWH Tech) asistió en Copenhague a una reunión con ABB en la que, según ésta admite, se debatió sobre las «tendencias del mercado» (respuesta de KWH conforme al artículo 11, p. 9).

KWH participó por primera vez en el grupo de contacto danés (véase el considerando 77) el 4 de abril de 1995 (respuesta suplementaria de ABB, p. 7).

Las pruebas halladas en la sede de Pan-Isovit (apéndice 60) indican que para entonces KWH ya había dado a conocer sus aspiraciones a una asignación según el sistema de cuotas. KWH también admite haber asistido el 14 de marzo de 1995 a una «cena de trabajo» con el consejero delegado de ABB IC Møller a fin de conversar sobre cuotas de mercado (declaración de KWH, p. 8; calendario B.2.a).

Según las notas detalladas del consejero delegado de Pan-Isovit sobre una reunión del club de directivos celebrada en marzo o abril de 1995 (apéndice 60), la reacción inicial a las exigencias de cuotas en varios mercados por parte de KWH fue decir «¡imposible!».

(63) A finales de abril de 1995, KWH tomó la decisión de integrarse en el club de directivos (declaración de KWH, p. 10). Esto permitió a ABB presentar un cuadro definitivo de cuotas de mercado para cada mercado nacional, incluidos los países bálticos y del Este de Europa. La primera reunión a la que asistió KWH se celebró el 5 de mayo. En esta reunión o inmediatamente antes de la misma, su cuota en el cartel se duplicó, pasando de los 76 millones de coronas danesas inicialmente propuestos a 144 millones (3,8 %).

La Comisión ha obtenido tanto de Tarco (apéndice 62) como de KWH (apéndice 186) el cuadro en el que se establecen las cuotas para cada país en porcentaje y en valor monetario a partir de un mercado total calculado en 3 794 millones de coronas danesas (513 millones de ecus).

El cuadro se aprobó en la reunión de los directores celebrada el 5 de mayo de 1995 en Budapest.

(64) El principio en que se basaba el sistema de cuotas era que en el futuro la cuota de mercado sólo pudiera «comprarse». Løgstør explica (declaración II, p. 90) que ABB insistió en «cerrar» el mercado, es decir, en congelar las cuotas de mercado. Cuando un productor quisiera aumentar su cuota global de mercado, sólo podría hacerlo mediante la adquisición de un competidor. Confirma este extremo una nota de Pan-Isovit: «Las cuotas de mercado sólo pueden comprarse, y no tomarse» (apéndice 60).

A los productores cuyas cuotas de mercado en determinados países fueran demasiado bajas se les rogaba o se les exigía que se retiraran de esos mercados, pues su presencia marginal tendía a bajar los niveles de precios [apéndices 63 y 64; declaración de Løgstør II, p. 90; respuesta de Starpipe conforme al artículo 11, apartado K.g); respuesta de Pan-Isovit conforme al artículo 11, pp. 28–32]. A cambio de renunciar a sus mercados, estos productores recibían una compensación en forma de aumento de su cuota asignada en otros mercados en los que ya estuvieran presentes.

En la práctica, los «tratos de intercambio» tenían carácter bilateral. Pan-Isovit se retiró de los Países Bajos y se le compensó con Italia; con Isoplus se hizo lo contrario.

(65) A fin de supervisar el cumplimiento del sistema de cuotas, se concibió un mecanismo de compensación. ABB afirma (respuesta conforme al artículo 11, p. 63) que en 1994, cuando se debatieron los acuerdos, Henss abogó firmemente por un sistema de multas en caso de incumplimiento, pero sobre este punto no se alcanzó el acuerdo.

Las notas detalladas de Pan-Isovit sobre una reunión del club de directores celebrada en marzo o abril de 1995 (apéndice 60) recogen los fundamentos de un mecanismo de compensación que penalizaba «el engaño» en los proyectos, es decir, el hecho de arrebatarle el contrato al productor designado como favorito mediante la oferta de precios inferiores al acordado:

«— nivel mínimo de precios — no reducirlo en ningún caso/mercado (excepto si se decide, por ejemplo Powerpipe),

— penalización si el precio es más bajo en cualquier proyecto/cliente,

— proyecto/cliente se resta de la cuota de mercado de ese año (si el proyecto de 11 millones se adquiere por 8, la penalización es de 4).».

Tarco afirma, sin embargo, que en la práctica el sistema de compensación no funcionó en este nivel, es decir, en el de cada proyecto concreto, sino que de hecho los productores tenían en mente una equiparación global que permitiera atender a las desviaciones con respecto a las cuotas. El principio básico consistía en determinar a finales de año los resultados de cada productor con respecto a su cuota; las discrepancias se regularizaban a la hora de asignar las cuotas del año siguiente, o bien mediante el pago de la compensación.

c) *La estructura del cartel europeo*

i) El club de directivos

(66) El cartel europeo supuso la creación de una doble estructura basada en el modelo danés.

El órgano supervisor, compuesto por los presidentes o los consejeros delegados de los productores participantes, se denominaba «club de directivos».

Los participantes en el club de directivos eran:

— ABB,

— Løgstør,

— Starpipe,

— Tarco,

— Henss/Isoplus,

— Pan-Isovit,

— KWH (desde el 5 de mayo de 1995).

(67) Una vez acordadas las cuotas en el mercado global, el club de directivos (en lo sucesivo también denominado «grupo de elefantes») se reunió

para determinar las asignaciones individuales de cuotas de mercado en los distintos mercados nacionales, incluidas Alemania, Dinamarca, Austria, Países Bajos, Finlandia, Suecia e Italia. Fue entonces (noviembre–diciembre de 1994) cuando Powerpipe planteó el asunto al consejo de administración de ABB y recibió la advertencia de abstenerse de formular acusaciones «injustificadas» (apéndices 8–16).

Los directivos siguieron reuniéndose con periodicidad aproximadamente mensual en diversos lugares, tanto dentro como fuera de la Unión Europea. KWH se incorporó al club y asistió a sus reuniones a partir del 5 de mayo de 1995.

El club de directivos era también el foro en que se acordaban los aumentos generales de precios.

Se han hallado en la sede de Pan-Isovit notas detalladas de varias reuniones de directivos celebradas en este período (apéndices 60, 65 y 66).

ii) Grupos de contacto

(68) En cada mercado nacional de importancia se crearon grupos «de comercialización» o «de contacto», compuestos por los responsables locales de ventas, a los que se asignó la tarea de administrar los acuerdos del cartel bajo la supervisión general del club de directivos. Los grupos de contacto nacionales no decidían las cuotas: éstas se fijaban en el nivel más alto para cada país. La función de estos grupos era asignar cada proyecto y coordinar el procedimiento colusorio de licitación.

De nuevo se empleó el principio del «cliente establecido» en que se había basado el cartel danés. Para la mayor parte de los proyectos se designaba al proveedor tradicional «favorito»; los demás productores debían abstenerse de presentar ofertas, o bien ofrecer precios «de protección» más altos, a fin de garantizar que el contrato se le adjudicara al favorito. Cuando se tratara de proyectos importantes, en los que pudiera haber varios proveedores, presentarían ofertas y compartirían el contrato los productores que normalmente abastecieran al cliente.

En caso de nuevas licitaciones para grandes proyectos en los que no hubiera ninguna relación establecida con el cliente, el contrato se asignaba a uno u otro productor en función de su cuota anual acordada. Todo proyecto anunciado cuyo valor fuera superior a una cantidad especificada debía notificarse al «coordinador» designado por el cartel para el mercado en cuestión. En Alemania, este umbral era de 50 000 marcos alemanes.

Se crearon grupos del contacto para (al menos) Alemania, Dinamarca, Austria, Italia, Suecia, Países Bajos, Reino Unido y Finlandia, así como para algunos países no pertenecientes a la Comunidad (apéndice 67). En general, los miembros eran los gerentes o directores locales de ventas, pero de vez en cuando participaban directivos de nivel más alto. En la siguiente sección se describe en detalle el funcionamiento de los grupos de contacto en cada Estado miembro.

d) *Funcionamiento en los mercados nacionales*

i) Alemania

(69) El grupo de contacto para Alemania, donde el mercado para 1995 se calculó inicialmente en casi 180 millones de ecus (y más tarde en 160 millones de ecus), se reunía semanalmente o cada quince días. Su primera reunión según los nuevos acuerdos se celebró el 7 de octubre de 1994; los seis principales productores (junto con Brugg) se habían reunido en Copenague el 18 de agosto a fin de decidir las medidas que se podía adoptar para incrementar el nivel de los precios en Alemania.

Los participantes eran por lo general los siguientes:

— ABB (Isolrohor),

— Løgstør,

— Tarco,

— Starpipe,

— Henss/Isoplus,

— Pan-Isovit,

— Brugg (a partir del 7 de diciembre de 1994).

(respuesta de ABB conforme al artículo 11, p. 67; declaración de Tarco, p. 7; respuesta de Brugg conforme al artículo 11, anexo 2; declaración suplementaria de Henss, anexo 7).

Sin embargo, los directivos de los productores alemanes venían reuniéndose para estudiar proyectos concretos en Alemania desde mayo de 1994, o probablemente desde mucho antes. Según ABB (respuesta suplementaria conforme al artículo 11, p. 10), a diferencia de los demás grupos de contacto, el grupo de comercialización alemán no era un nuevo grupo creado por el club de directivos, sino la reconstitución de una entidad que ya «llevaba mucho tiempo reuniéndose periódicamente». En su anterior encarnación, este grupo había sido organizado por el mismo ejecutivo retirado ya contratado como «coordinador» del cartel, quien había convocado las reuniones periódicas de consejeros delegados entre 1991 y 1993 (considerandos 33, 42 y 45).

(70) Las cuotas iniciales en el mercado alemán (apéndices 62, 68 y 69) eran las siguientes:

— ABB: 24 %,

— Pan-Isovit: 21 %,

— Isoplus: 18,5 %,

— Tarco: 17 %,

— Løgstør: 11 %,

— Starpipe: 3,5 %,

— Otros: 5 %.

Posteriormente se otorgó a Brugg, incluida en principio entre «los demás» («Sonstige»), una cuota del 4 % en Alemania, equivalente al 2 % en el mercado global (respuesta de Løgstør conforme al artículo 11, declaración I, p. 74; respuesta de Brugg conforme al artículo 11, p. 6).

(71) Una vez que el grupo de contacto alemán reconstituido llegó a ser completamente operativo, su función principal consistió en asignar los proyectos según el principio del «cliente establecido», determinar las cuotas anuales y coordinar y supervisar el procedimiento de presentación de ofertas para cada proyecto, de modo que quedara garantizado el cumplimiento del acuerdo. Todos los proyectos de valor superior a 50 000 marcos alemanes se sometían al procedimiento de asignación y licitación fraudulenta.

En nuevo «coordinador» para el mercado alemán era el consejero delegado de ABB Isolrohr GmbH (el directivo jubilado danés que hasta entonces había desempeñado este papel ya no participaba activamente en el cartel). En principio, solicitó a los distintos proveedores que cada mes le facilitaran su volumen de ventas, el valor de los pedidos suministrados y sus ofertas para los proyectos concretos, incluidos aquellos para los cuales no se hubiera cerrado la licitación. También instó a las empresas a que en las reuniones del grupo de contacto informaran de todos los proyectos de los que tuvieran conocimiento. La información se almacenaba en la base de datos de un ordenador portátil y ABB Isolrohr presentaba en cada reunión una lista actualizada de proyectos. Antes de enero de 1995, se celebraban reuniones prácticamente cada semana. Los participantes debían notificar cada miércoles a ABB Isolrohr los proyectos para los cuales hubieran presentado una oferta y el precio ofrecido para cada uno. Esta lista informática mantenida por ABB indicaba el valor de los proyectos, el «favorito» (es decir, el proveedor designado por el cartel) y la empresa a la que de hecho se hubiera adjudicado el contrato.

(72) Este complejo mecanismo permitió al grupo de contacto alemán controlar al año de 1 400 a 1 500 proyectos situados por encima del umbral de 50 000 marcos alemanes. Con motivo de las investigaciones conforme al apartado 3 del artículo 14 se obtuvieron ejemplares de las listas de proyectos tanto en la sede de Henss Berlín como en la de Tarco; esta última ha facilitado a la Comisión otros ejemplares (apéndices 68, 71, 72 y 73).

Existían otras listas (con los encabezamientos «*Favorit + Angebotssumme*» y «*Auftrag + Angebotssumme*», empleadas a efectos de control tanto del mercado alemán en su conjunto como de cada uno de los Estados federados (apéndices 74, 75 y 76).

El 10 de octubre de 1996, Henss facilitó a la Comisión cuadros y listas similares relativos a la asignación de proyectos en Alemania (apéndices 77, 78 y 79).

(73) Como base para calcular los precios, los miembros del grupo de contacto alemán utilizaron el llamado «catálogo de precios para Europa» (también denominado «catálogo de precios de la UE» o «eurocatálogo»), destinado en principio a servir de catálogo común de precios para todos los suministros. Los productores sostienen que, pese a

su denominación, se destinaba exclusivamente al mercado alemán.

Este «eurocatálogo» era en lo fundamental el «catálogo del 9 de mayo» citado en la invitación a la reunión de Copenhague (apéndice 56), probablemente completado y actualizado. Según la mayoría de las versiones, fue elaborado por ABB y Henss. Tal como se concebía inicialmente, recogía precios superiores en un 30 % a los niveles existentes en aquel momento; la idea era que sirvieran como objetivo o punto de referencia para una reducción gradual de los descuentos.

Los documentos recogidos en varias empresas durante las investigaciones contienen numerosas referencias a este catálogo, pero solamente en abril de 1996 se obtuvo un ejemplar procedente de Tarco (apéndices 80 y 81).

Así como, a principios de 1996 ABB, Tarco, Starpipe y Brugg, en sus respuestas a las solicitudes conforme al artículo 11 del Reglamento nº 17, describían con cierto detalle cómo se utilizaba este catálogo, las empresas de Henss/Isoplus negaron en un principio tener conocimiento alguno del mismo, e incluso del grupo de contacto alemán (respuesta de Henss a la solicitud conforme al artículo 11, pp. 14–15). Isoplus terminó por admitir la existencia del «eurocatálogo» en su declaración de 10 de octubre de 1996 (p. 26), y facilitó incluso un ejemplar.

(74) Poco después de que el grupo de contacto alemán comenzara a reunirse, se acordó (4 de noviembre de 1994) que los pedidos aceptados antes del 15 de octubre figuraran en el eurocatálogo con un descuento del 30 %, y los posteriores al 15 de octubre, del 15 %; a partir del 1 de enero de 1995 no debía concederse descuento alguno (respuesta de ABB conforme al artículo 11, pp. 67–68; apéndice 82, documento hallado en Pan-Isovit). Brugg, que afirma haber recibido el eurocatálogo a finales de 1994, cuando empezó a participar en las reuniones del grupo de contacto, recuerda que los productores a los que no se hubiera asignado un contrato particular podían incluir sus precios en el catálogo con un descuento del 5 %, mientras que el «favorito» podía reducirlo hasta un 10 %. Según ABB, en la reunión del 10 de enero de 1995 se acordó conformar al eurocatálogo todos los pedidos a precios inferiores al mismo (véanse también las notas de la reunión tomadas por Starpipe, apéndice 70).

Sin embargo, persistían las quejas por falta de disciplina y precios bajos. El 20 de marzo de 1995, los directivos decidieron que a partir de las 10 horas del día siguiente se aplicara sin excepción el eurocatálogo en el mercado alemán (respuesta de Starpipe conforme al artículo 11, apartados J, K y L; apéndices 83 y 84).

(75) En las reuniones periódicas del grupo del contacto se supervisaba cada proyecto y la aplicación del procedimiento de licitación, y se analizaban las ofertas de cada productor a fin de garantizar el cumplimiento de lo acordado.

En la sede de Henss, en Rosenheim (Alemania), se han hallado notas manuscritas sobre este mecanismo de control. Para cada serie de proyectos pendientes, el «precio de catálogo» (probablemente previa deducción del descuento adecuado) se comparaba con las ofertas declaradas por los diversos productores conforme al procedimiento de información descrito en el considerando 71. A los productores se les instaba claramente a informar en caso de sospechar cualquier desviación con respecto al acuerdo (apéndice 85).

Existen considerables pruebas documentales de que, cuando un rival, en contra de las normas del cartel, presentaba una oferta inferior a la del «favorito», se ejercían presiones para que la retirara. Henss se mostraba especialmente vehemente a la hora de velar por el cumplimiento de los acuerdos. Así, en el caso de dos proyectos (Stassfurt y Zeitz) Starpipe hubo de prometer por escrito a Henss que no propondría precios inferiores a un determinado nivel (apéndices 86 y 87); en el caso de Erfurt-Tiergarten, Løgstør (a instancias de Henss) hubo de retirar su oferta y presentar excusas (apéndices 92 y 93); cuando Tarco, según Henss, ofreció precios inferiores al «europrecio» a cambio de la promesa de que se le

adjudicaría un proyecto pretendido por Henss (el de Straubing), el consejero delegado de Henss Rosenheim «reaccionó exaltadamente y me exigió que retirara nuestra oferta» (apéndices 88 y 89). En otros casos, Tarco llegó de hecho a retirarse de determinados proyectos debido a las presiones de Henss (primera respuesta de Tarco conforme al artículo 11, p. 4; apéndice 91). Tarco era uno de los principales infractores, y afirma haber falseado los precios reales que comunicaba. Sin embargo (según Tarco), Henss siempre conseguía averiguar los precios y pedidos verdaderos, y reiteradamente acusó a Tarco, por teléfono y en reuniones del club de directivos, de hacer trampas. Henss y ABB conservaban listas especiales de los proyectos en los que Tarco supuestamente había hecho trampas.

(76) Las reuniones del grupo de contacto sobre Alemania, así como otras reuniones del cartel, prosiguieron mucho tiempo después de que a finales de junio de 1995 la Comisión llevara a cabo sus investigaciones.

Tras dichas investigaciones, se consideró más prudente celebrar las reuniones fuera de la Comunidad, y éstas se trasladaron a Zurich (según Løgstør, fue sobre todo ABB quien insistió en mantener las reuniones).

Las reuniones en Zurich continuaron, con los mismos participantes que hasta entonces, hasta el 25 de marzo de 1996, es decir, unos días después de que las empresas recibieran las solicitudes de la Comisión conforme al artículo 11.

Según Løgstør (respuesta al pliego de cargos, p. 51), en enero ABB propuso establecer una secretaría permanente del cartel alemán en Zurich, y hasta mayo o junio de 1996, la filial alemana de ABB siguió contactando a la filial local de Løgstør.

ii) Dinamarca

(77) El nuevo grupo de contacto danés se creó en octubre de 1994. Este grupo se reunía aproximadamente una vez al mes, por lo general en hoteles de Jutlandia.

Los miembros del grupo eran: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus, Pan-Isovit y KWH (véase la declaración de Tarco, p. 7; respuesta de ABB conforme al artículo 11, p. 66; respuesta suplementaria de ABB conforme al artículo 11, p. 7).

Tarco afirma que al principio, cuando se creó el grupo de contacto, los cuatro productores daneses se reunían primero en privado; a continuación, o bien permitían a KWH, Isoplus y Pan-Isovit sumarse a la reunión, o bien delegaban en uno de ellos para encontrarse con los tres fabricantes no daneses; sin embargo, posteriormente, todas las empresas participarían en igualdad de condiciones en el grupo de contacto danés. Pan-Isovit sostiene (respuesta conforme al artículo 11, p. 63) que el mercado danés estaba dominado por los cuatro productores locales, y que los otros tres raramente asistían a las reuniones; se limitaban a entrevistarse con el nuevo coordinador (miembro de Løgstør), quien les informaba de los proyectos que se les hubiera asignado (la respuesta suplementaria de ABB conforme al artículo 11 parece corroborar esta versión). Efectivamente, al parecer, los cuatro productores daneses se reunieron en agosto de 1994 para acordar que Pan-Isovit se retirara de Dinamarca (apéndice 98). Dado que en Dinamarca el 75 % de las ventas se efectuaban directamente a clientes establecidos, el acuerdo de reparto de mercado se aplicó principalmente según el principio del respeto a las relaciones existentes.

(78) El acuerdo de fidelidad funcionó bien, y, según ABB (respuesta conforme al artículo 11, p. 66), se respetó en un 70–80 % de los casos. Cuando un competidor, mediante una oferta más económica, le «robaba» el contrato al proveedor habitual, la situación se corregía, por lo general, asignando al favorito perjudicado otro proyecto a modo de compensación. En Dinamarca, pues, tan sólo en un número limitado de casos hubo que asignar a uno de los productores un nuevo proyecto.

Parece haberse empleado un sistema de información similar al utilizado (a escala mucho más amplia) en Alemania (apéndices 99 y 100).

En un principio, el cartel había estimado el mercado total para 1995 en unos 640 millones de coronas danesas (casi 90 millones de ecus), cifra que más tarde modificó a 610 millones de coronas danesas (83 millones de ecus).

La última reunión plenaria del grupo de contacto danés se celebró el 11 de marzo de 1996, si bien el 18 de abril de 1996 tuvieron lugar dos breves reuniones entre directivos de ABB y Løgstør, cada uno de los cuales culpa al otro de la iniciativa de convocar estas reuniones para hallar un modo de proseguir la cooperación por otros medios (respuesta suplementaria de ABB conforme al artículo 11, p. 9 y respuesta de Løgstør al pliego de cargos, p. 52). Para entonces, los participantes ya habían recibido las solicitudes de información conforme al artículo 11 y los asesores legales de ABB habían escrito a la Comisión en dos ocasiones informándole de la voluntad de su cliente de cooperar en las investigaciones.

iii) Países Bajos

(79) En principio, el grupo de contacto de los Países Bajos debía reunirse dos veces al año (respuesta de ABB conforme al artículo 11, p. 70). La primera reunión se celebró en Amsterdam el 14 de marzo de 1995. Según otros productores, ABB tomó la iniciativa de crear el grupo y presidir la reunión (respuesta de Starpipe conforme al artículo 11, apartado H; respuesta de Pan-Isovit conforme al artículo 11, p. 59). Participaron en esta reunión ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe y Pan-Isovit, así como los representantes locales (la lista de participantes de ABB también incluye a un representante de Isoplus; esta empresa había abandonado el mercado italiano a cambio de una cuota cada vez mayor en los Países Bajos).

En su investigación, la Comisión obtuvo las notas de Starpipe de la reunión del 14 de marzo de 1995 (apéndice 101), así como un cuadro de los contratos y proyectos para 1995 (apéndice 102) con su modo de asignación; también obtuvo un cuadro prácticamente idéntico de Pan-Isovit (apéndice 103).

(80) El mercado total (por valor de aproximadamente 22,50 millones de ecus) debía dividirse según las cuotas siguientes (apéndices 102 y 103; véase también el apéndice 62):

— ABB: 45 %,

— Løgstør: 25 %,

— Tarco: 14 %,

— Starpipe: 5 %,

— Isoplus: 5 %,

— Pan-Isovit: 4 %.

Tales eran las cuotas inicialmente asignadas por el club de directivos. Las previsiones de cuotas de mercado reales para 1995 eran algo diferentes: el 50 % para ABB y el 28 % para Løgstør, mientras que los tres productores más pequeños obtendrían cuotas inferiores a las asignadas. Starpipe declara que el cuadro de proyectos se elaboró a partir de cifras suministradas por los participantes, que comunicaban sus presupuestos anuales (respuesta de Starpipe conforme al artículo 11, apartado H). En caso de que a finales de año se observara una desviación con respecto a la cuota asignada (como ya estaba previsto), la disparidad debería resolverse, si bien no se sabe con exactitud de qué modo.

(81) Dado que la cuota de mercado prevista de Pan-Isovit tan sólo ascendía al 2,5 %, en la primera reunión se decidió que esta empresa se retirara del mercado neerlandés y cediera su cuota a Isoplus a cambio de un aumento equivalente de su cuota asignada en Italia (y Austria): véase la respuesta de Pan-Isovit conforme al artículo 11, pp. 58–60; apéndices 64 y 103. Esto explicaría por qué Pan-Isovit sólo asistió a una reunión antes de ser sustituida por Isoplus. Posteriormente, los participantes habituales fueron ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe e Isoplus.

Después de la primera reunión, se acordó que Løgstør reemplazara a ABB como coordinador del grupo.

Si bien, según ABB, el grupo de contacto para los Países Bajos tenía previstas dos reuniones al año, a lo largo de 1995 celebró al menos otras seis (véase la respuesta suplementaria de ABB, pp. 13–17), y una reunión programada para el 13 de mayo de 1996 solamente se canceló debido a las solicitudes de la Comisión conforme al artículo 11.

iv) Austria

(82) Existen abundantes pruebas de que en Austria hubo acuerdos de reparto de mercado antes de la creación del grupo de contacto y de la adhesión de Austria a la Comunidad. Sin embargo, los acuerdos locales de cartel en este mercado en fecha anterior a la adhesión de Austria quedan fuera del ámbito del actual procedimiento.

Tras la creación, a finales de 1994, del cartel a escala europea, el grupo de contacto para Austria se reunió cada tres o cuatro semanas. Los participantes se turnaban a la hora de organizar las reuniones. La primera reunión entre los directores de ventas austriacos y otros directivos de ABB y Henss/Isoplus tuvo lugar en diciembre de 1994 (respuesta suplementaria de ABB, p. 24). Organizó la reunión (según Pan-Isovit, respuesta conforme al artículo 11, p. 62) el productor local Ke-Kelit, al parecer por instigación de ABB (Kelit es un proveedor independiente austriaco de calefacción urbana que para sus tubos preaislantes recurre a Løgstør como subcontratista).

(83) Las cuotas para Austria propuestas por el club de directivos e inicialmente comunicadas por ABB a Ke-Kelit (apéndices 106 y 107) eran las siguientes:

— Isoplus: 37 %,

— ABB: 28 %,

— Ke-Kelit (LR): 23 %,

— Pan-Isovit: 5 %,

— Starpipe: 3 %,

— Tarco: 2 %.

(véase también el apéndice 64, hallado en la sede de Pan-Isovit, y el apéndice 62, facilitado por Tarco).

Las ventas de Ke-Kelit en Austria se atribuyeron a Løgstør dentro de la cuota europea global de esta última.

El cartel estimaba el mercado total en Austria para 1995 en alrededor de 18 millones de ecus.

(84) El grupo austriaco se reunía periódicamente para poner en práctica el reparto acordado de cuotas de mercado mediante conversaciones sobre precios y cuotas de mercado, así como, en caso necesario, ajustes en proyectos concretos, a fin de conformar las cuotas de mercado reales a las asignadas (apéndices 108 y 109).

Pan-Isovit (respuesta conforme al artículo 11, p. 62) enumera los siguientes participantes en las reuniones: ABB, Ke-Kelit, Isoplus, Pan-Isovit y Tarco (Starpipe estuvo representada por su agente, Gruner & Krobath).

Según Pan-Isovit, el grupo de contacto siguió reuniéndose a lo largo de 1995, y aún celebró dos reuniones a principios de 1996. La última reunión tuvo lugar en abril de 1996 (Tarco afirma haberse retirado del mercado austriaco en 1995).

v) Italia

(85) El grupo de contacto para Italia estaba compuesto inicialmente por ABB, Socoløgstør (una empresa en participación de Løgstør) ([9]), Tarco y Pan-Isovit, a los cuales se uniría poco después Sigma. Celebró su primera reunión en Milán, el 21 de marzo de 1995. Una nota sobre el mercado italiano tomada días más tarde por el consejero delegado de Pan-Isovit (apéndice 111) demuestra que ya se habían asignado varios grandes proyectos a Løgstør y Pan-Isovit (véase también la respuesta de Pan-Isovit conforme al artículo 11, pp. 26–28).

Sigma no asistió a la primera reunión sino a la siguiente, celebrada el 12 de abril de 1995 (apéndice 187).

Un informe del director local de ventas de Tarco al consejero delegado de esta empresa sobre la reunión del 12 de mayo de 1995, a la que únicamente asistieron los representantes locales (apéndice 112), demuestra que ya se había acordado un mecanismo de compensación para reforzar el sistema de cuotas: cuando una empresa excediera su asignación, pagaría una penalización a los demás participantes. A finales de año se contrataría a un auditor externo para comprobar

([9]) Las ventas de Løgstør en Italia a través de Socoløgstør formaban parte de su cuota europea global, y la Comisión rechaza el argumento de Løgstør según el cual «el mercado italiano no es pertinente en el procedimiento contra Løgstør». Løgstør figura también como participante en la primera reunión del grupo del contacto para Italia, así como en una reunión sobre Italia celebrada en Zurich el 9 de junio de 1995.

el cumplimiento de las cuotas acordadas. A Sigma, productor local italiano, le correspondía una cuota de mercado del 10 % en los nuevos proyectos.

(86) Las cuotas inicialmente asignadas a cada productor en Italia, recogidas en una nota de Pan-Isovit (apéndice 64), son las siguientes:

— ABB: 36 %,

— Løgstør: 26 %,

— Tarco: 12 %,

— Pan-Isovit: 9 %,

— Starpipe: 2 %,

— Sigma y otras: 15 %.

Conforme al acuerdo global, Isoplus debía abandonar el mercado italiano y ceder su cuota a Pan-Isovit (véase también la respuesta de Pan-Isovit conforme al artículo 11, pp. 30–32). Parece ser que Starpipe también accedió (al igual que Isoplus) a retirarse del mercado en una fase temprana, pues no asistió a las reuniones del grupo de contacto.

En un posterior cuadro de cuotas hallado por la Comisión (apéndice 188) se observa que tras la retirada de Starpipe se practicaron algunos ajustes de poca importancia.

El cartel evaluó el mercado italiano de la calefacción urbana para 1995 en alrededor de 25 millones de ecus.

Los proyectos individuales se asignaban a los participantes con arreglo a sus respectivas cuotas, cuya aplicación se supervisaba en reuniones periódicas. Al parecer, las reuniones se caracterizaban por frecuentes conflictos, acusaciones y contraacusaciones.

El grupo italiano de contacto se reunió en siete ocasiones en 1995 y, después de las investigaciones de la Comisión, celebró cuatro reuniones en junio de ese año. La última reunión conocida se celebró en Zurich el 9 de junio de 1996 (respuesta suplementaria de ABB, p. 17).

vi) Suecia

(87) Para Suecia, los miembros habituales del grupo de contacto eran ABB y Løgstør. Entre ambos productores controlaban el 85 % del mercado (por valor de cerca de 35 millones de ecus). Tarco y KWH participaban con menor frecuencia, y Starpipe puede haber asistido a una reunión. El grupo se reunió en siete u ocho ocasiones para debatir sobre el principio del «cliente establecido» (respuesta de ABB conforme al artículo 11, p. 69; respuesta suplementaria, pp. 21–23). Cinco de estas reuniones tuvieron lugar después de la fecha de las investigaciones de la Comisión, entre junio y diciembre de 1995.

vii) Finlandia

(88) Durante el período de referencia tuvieron lugar varias reuniones nacionales sobre el mercado de Finlandia (calculado en cerca de 15 millones de ecus) entre ABB, Løgstør y KWH. Tarco y Starpipe no suministran en este mercado. Entre los asuntos tratados en las reuniones figuraban el volumen previsto del mercado y los precios, así como proyectos concretos (respuesta suplementaria de ABB, pp. 26–27).

viii) Reino Unido

(89) En el Reino Unido se creó un grupo de contacto organizado y dirigido por ABB. Sus miembros eran ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe y Pan-Isovit (respuesta de Pan-Isovit conforme al artículo 11, p. 62). Según Pan-Isovit, el grupo se reunió cuatro veces, pero ABB sólo admite haber organizado una reunión. El mercado del Reino Unido tiene un valor aproximado de 4 millones de ecus al año.

e) *Acciones concertadas para eliminar a Powerpipe*

i) El plan estratégico de ABB

(90) La eliminación de Powerpipe como competidor ocupó un lugar fundamental en la estrategia de control de mercado a largo plazo de ABB, al menos a partir de 1992.

Powerpipe afirma en su denuncia (p. 10) que, en aquella época, los demás productores activos en Suecia mantenían artificialmente un bajo nivel de precios de los tubos para calefacción urbana con ánimo de perjudicarla. Corrobora esta sospecha el informe de ABB de la reunión del grupo de

gestión sueco celebrada el 10 de febrero de 1992:

«Todo el mundo está de acuerdo en emprender una acción contra Powerpipe (en lugar de una campaña en septiembre contra Løgstør, pues Løgstør tiene resistencia financiera como para soportarla). Se pide el apoyo de los consejos de administración de ABB, Ecopipe y Løgstør para intentar batir los precios de Powerpipe. Si se consiguiera forzar la quiebra de Powerpipe, ABB quedaría como única empresa productora en este mercado y podría plantearse un argumento poderoso para la venta, y entonces, en la "fase 2", podremos ocuparnos de Løgstør.».

El plan estratégico de ABB para el período 1992–1996, de junio de 1992 (apéndice 116), también es sumamente claro:

«Powerpipe (Suecia) practica un dumping muy fuerte en Suecia, y ahora también en Finlandia y los "nuevos Estados federados". Entre ABB y Løgstør intentarán expulsarla del mercado.».

(91) En julio de 1992, la primera aparición de Powerpipe en el mercado alemán dio lugar a que sus propietarios fueran invitados por ABB a una reunión en Billund, a la que también asistieron Løgstør y el coordinador del cartel danés.

Según la versión de Powerpipe (apéndice 119), en esta reunión los dos principales productores le propusieron que limitara sus actividades a Suecia y, en particular, que se mantuviera fuera del mercado alemán, a cambio de aumentar los niveles de precios en Suecia hasta un nivel aceptable y de ofrecer a Powerpipe una cuota garantizada.

Cuando Powerpipe rechazó esta oferta, Løgstør (según Powerpipe) ofreció comprar las acciones de Birka en la empresa (Løgstør no niega en lo fundamental esta versión, si bien atribuye el papel principal de esta iniciativa a ABB).

Se trata de una de las varias ocasiones en que Løgstør intentó adquirir Powerpipe.

Efectivamente, tanto ABB como Løgstør, Pan-Isovit, Tarco e Isoplus ofrecieron en varias ocasiones, por separado o en combinaciones diversas, comprar Powerpipe a sus propietarios, pero las negociaciones no llegaron nunca a culminar.

En numerosos pasajes de documentos de estrategia de ABB correspondientes al período de referencia de la presente Decisión se alude a planes para forzar la quiebra de Powerpipe.

ii) Contratación de personal en puestos fundamentales de Powerpipe

(92) En 1993, ABB emprendió una campaña sistemática de atracción de personal en puestos fundamentales de Powerpipe, incluido su entonces consejero delegado, ofreciéndoles sueldos y condiciones al parecer excepcionales en el sector. Según Powerpipe, el propósito fundamental de esta táctica era dificultar las actividades de Powerpipe en el mercado a) obteniendo información interna sobre sus actividades de fabricación, estrategia y mercados y b) influyendo negativamente en sus relaciones con los clientes mientras la empresa buscaba un sustituto.

ABB y Løgstør ya habían acordado en su reunión de 13 de noviembre de 1992 contratar al entonces consejero delegado de Powerpipe y compartir los costes de emplearlo como «consultor» en la oficina de *lobby* de ABB en Bruselas (en principio, ABB se había propuesto convertirlo en vicepresidente de ABB Motors en España: véase el apéndice 27). Es evidente que este acuerdo iba directamente dirigido contra Powerpipe:

«Acordamos una acción en común contra Powerpipe en Suecia mediante la contratación de [X] ([10])» (apéndice 48).

ABB admite (respuesta conforme al artículo 11, p. 26) que, en su reunión de noviembre de 1992, ella y Løgstør habían abandonado sus planes conjuntos de adquirir Powerpipe como grupo activo. La contratación de su consejero delegado se consideraba «un paso intermedio» que aceleraría la insolvencia, a su juicio inevitable, de Powerpipe. A continuación, ABB y Løgstør podrían repartirse sus clientes según las cuotas acordadas en el mercado sueco.

([10]) En el documento original aparece el nombre completo.

(93) ABB consideraba la contratación del consejero delegado de Powerpipe como parte integrante del acuerdo europeo global que había previsto a mediados de 1993:

«La situación en [Dinamarca, Alemania y Polonia] se solucionará, probablemente, gracias a una reducción del 1,5 % de la cuota de mercado de ABB en Dinamarca y la aceptación de un aumento de la cuota de mercado de Løgstør en Polonia a largo plazo, a lo que hay que añadir que nosotros hemos contratado a [X].».

Løgstør debía pagar el 40 % y ABB el 60 % de los costes de contratación de esta persona (apéndice 120), la cual abandonó Powerpipe y pasó a ABB a finales de 1993. En lo sucesivo, al menos parte de su cometido consistiría en facilitar a ABB información sobre las actividades de Powerpipe.

Løgstør intenta restar importancia a su papel en esta maniobra, pero admite que la contratación «conjunta» de este empleado importante de Powerpipe fue una «decisión imprudente»:

«No salimos ganando mucho con las actividades de [X]. . . Sabíamos que la contrata(ción) de [X] podía considerarse un acto negativo hacia Powerpipe» (respuesta conforme al artículo 11, declaración I, p. 76).

El plan de perjudicar a Powerpipe mediante la contratación de su consejero delegado fue conocido y aprobado en un alto nivel de la dirección de ABB.

ABB contrató a otros dos empleados importantes de Powerpipe en ese mismo año y según condiciones que, según Powerpipe, eran mucho más atractivas de lo normal en la industria. Todavía a principios de 1995 se hablaba de atacar a Powerpipe, entre otras cosas, mediante la contratación de sus empleados en puestos fundamentales. En notas de reuniones halladas en la sede de Pan-Isovit figura lo siguiente: «Powerpipe — cómo contrarrestarla – ¡contratar al vendedor D!» (apéndice 122).

iii) Se disuade a Powerpipe de entrar en el mercado alemán

(94) Powerpipe prosiguió sus esfuerzos por incorporarse al mercado alemán como competidor importante mediante la creación de una filial alemana de ventas en abril de 1994. En octubre de 1994, Powerpipe Fernwärmetechnik GmbH participó por primera vez en la licitación para un contrato importante (*Neubrandenburg*).

El procedimiento de licitación para este contrato coincidió con la primera reunión del grupo de contacto alemán según los nuevos acuerdos, el 7 de octubre. La secuencia de los acontecimientos posteriores se describe en un memorándum de Powerpipe fechado el 13 de diciembre de 1994 (apéndice 124). Al parecer, el contrato Neubrandenburg (destinado a ejecutarse en cuatro fases: véase Ba 6 Los 1–Los 4) fue valorado por el cartel en un total de aproximadamente 980 000 marcos alemanes.

(95) Al saber que Powerpipe competía por el proyecto, Henss telefoneó a la filial alemana de Powerpipe para exigirle que adaptara su oferta a un nivel tal que el contrato se le adjudicara a Isoplus. La oferta de Isoplus para el proyecto estaba fechada el 11 de octubre, es decir, el día siguiente (apéndice 125).

Según Powerpipe, se formularon toda clase de amenazas y se ofrecieron diversos incentivos a fin de «persuadir» a Powerpipe para que desistiera del contrato. Cuando Powerpipe mantuvo su oferta (que estaba bastante por debajo del precio acordado por el cartel) el asunto se llevó a un nivel más alto, el de las directivas de (entre otros) Henss y Løgstør, quienes en numerosas ocasiones telefonearon tanto al consejero delegado de Powerpipe como a su entonces propietario. Powerpipe levantó actas literales de estas conversaciones (apéndices 126 a 133).

Según estas notas, se ofreció a Powerpipe la alternativa de, o bien desistir del contrato Neubrandenburg en favor de Isoplus, a quien el cartel había asignado el contrato (a cambio, Isoplus se ocuparía de que Powerpipe fuera admitido al cartel), o bien afrontar una guerra de precios con los demás productores. Cuando Powerpipe no cumplió un ultimátum para retirarse del proyecto Neubrandenburg antes de las 16 horas del 25 de octubre, se le acusó de mala fe y se desconvocó una reunión de crisis prevista con ABB, Løgstør y Henss.

También se exigió a Powerpipe, que había informado de las actividades del cartel a un responsable en Neubrandenburg, que se pusiera de nuevo en contacto con él para disculparse y contar otra historia que eximiera de culpas a los demás productores.

(96) En las diversas llamadas telefónicas a Powerpipe y a su propietario de entonces, los demás productores confirmaron que se había organizado un cartel para controlar el mercado, no sólo en Alemania, sino también en Europa. En estas conversaciones se señaló a ABB como líder del cartel y se mencionó a altos ejecutivos de esta empresa como impulsores de la iniciativa. El asesor jurídico de Powerpipe fue testigo de una de estas llamadas.

Si bien no se ha encontrado en las empresas ninguna prueba directa que corrobore la versión de Powerpipe sobre estas amenazas, no hay razón alguna para poner en duda la exactitud del relato detallado que hace Powerpipe de estas conversaciones.

En primer lugar, la descripción de las principales características que Powerpipe atribuye a sus rivales del cartel corresponde casi en cada detalle material con las pruebas posteriormente halladas por la Comisión en las investigaciones con arreglo al apartado 3 del artículo 14.

En segundo, la insistencia, según Powerpipe, de los representantes de Henss/Isoplus para que Powerpipe se retirase del proyecto Neubrandenburg se refleja en documentos de Henss/Isoplus en los que se exige a los miembros del cartel que hayan obtenido contratos en ocasiones en las que se haya designado como «favorito» a Henss/Isoplus que retiren sus ofertas (apéndices 88 y 91; véase también la primera respuesta de Tarco conforme al artículo 11, pp. 4 y 5).

Løgstør, si bien niega haber amenazado a Powerpipe, admite que su director de ventas llamó por teléfono al denunciante debido a las fuertes presiones de Henss, que deseaba que Powerpipe se retirara del contrato (respuesta al pliego de cargos, p. 58).

(97) Poco después de los acontecimientos de Neubrandenburg, el por entonces propietario de Powerpipe puso personalmente el asunto en conocimiento de un miembro del consejo de administración de ABB —el cual carecía de vínculos con el cartel y, presumiblemente, no tenía noticia del mismo— solicitando su intervención para poner fin a la campaña contra Powerpipe (apéndice 8). A continuación hubo una investigación interna por parte del consejero jurídico de ABB, quien se reunió con los abogados de Powerpipe. Seguidamente, a instancias de los directivos de ABB que en la práctica habían organizado personalmente el cartel, ABB escribió a Powerpipe el 16 de diciembre de 1994 para negar enérgicamente cualquier irregularidad o comportamiento ilegal y amenazar con acciones legales si Powerpipe persistía en sus acusaciones contra ABB (apéndices 9–16).

Entonces Powerpipe presentó su denuncia a la Comisión.

iv) El contrato Leipzig-Lippendorf: boicot a Powerpipe

(98) Después de que Powerpipe presentara su denuncia, pero antes de que la Comisión, el 29 de junio de 1995, llevara a cabo sus investigaciones, el cartel intensificó sus esfuerzos por eliminar a Powerpipe; el acontecimiento que desencadenó la reacción de los demás productores fue la concesión a Powerpipe del mayor proyecto individual de calefacción urbana de los últimos diez años en el mercado alemán: el proyecto *Leipzig-Lippendorf*. Este contrato tenía un valor cercano a 30 millones de marcos alemanes.

El cliente era VEAG (Vereinigte Energie Aktien Gesellschaft), que estaba construyendo una central eléctrica en Lippendorf y era también responsable de la red asociada de calefacción urbana que conecta la central de generación con la ciudad de Leipzig.

El anuncio de licitación fue publicado por VEAG en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* en el verano de 1994. A finales de 1994 se contrató a un consorcio compuesto por IKR (Industrie und Kraftwerksrohrleitungsbau Bitterfeld GmbH), filial de Deutsche Babcock, y Mannesmann-Seiffert, para instalar el sistema de calefacción urbana, y se publicó la licitación para el subcontrato de suministro de tubos. En la etapa de preselección, seis posibles proveedores —todos ellos miembros del grupo de contacto alemán— fueron admitidos a la licitación: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus y Pan-Isovit.

(99) Løgstør ha admitido (declaración I, p. 77) que, cuando se convocó la licitación, «a fin de crear una situación razonable y de restablecer la confianza entre los proveedores, se acordó que los tres fabricantes alemanes ganaran la oferta y que los demás respetáramos su precio». Confirma este extremo una nota hallada en la sede de Starpipe de una reunión de grupo del contacto alemán celebrada el 10 de enero de 1995 (apéndice 70):

«Las tres empresas alemanas, ABB Isolrohr, Pan-Isovit y Henz [*sic*], deben ganar el proyecto. Valor aproximado: 120 000 000 coronas danesas».

ABB Isolrohr, Pan-Isovit y Henss Berlin, en calidad de consorcio coordinado por el consejero delegado de ABB Isolrohr, presentaron una oferta de 32 millones de marcos alemanes. (En la lista de control de proyectos de ABB, actualizada el 22 de marzo de 1995, los tres productores alemanes aún figuran como «favoritos» para el proyecto Leipzig-Lippendorf.)

Starpipe y Tarco no concurrieron en el plazo fijado, pero, a instancias de VEAG, presentaron ofertas, claramente «de protección», de 33 y 34 millones de marcos alemanes respectivamente. Løgstør, sin embargo, además de una oferta para el suministro de tubos de producción tradicional, presentó una oferta alternativa para tubos de fabricación continua por un precio casi equivalente a la oferta del consorcio. Más tarde retiró su oferta aduciendo no poder fabricar los tubos de 20 m que requería el proyecto. Tampoco concurrió cuando se le propuso presentar una nueva oferta para tubos continuos de 18 m. Cabe razonablemente suponer que la retirada de Løgstør obedeció, al menos en parte, a las presiones de los demás productores.

En la ronda final de ofertas, VEAG, claramente molesta por la renuencia de los seis productores a competir entre sí, invitó a Powerpipe presentar una oferta. El 21 de marzo, tras recibir la oferta de Powerpipe, por alrededor de 26 millones de marcos alemanes, VEAG decidió adjudicarle el contrato.

(100) La reacción de los demás productores fue inmediata. Tres días más tarde, el 24 de marzo, el grupo de contacto alemán se reunió en Düsseldorf. Los asistentes fueron ABB, Brugg, Henss/Isoplus, Løgstør, Pan-Isovit, Starpipe y Tarco (respuesta de Brugg conforme al artículo 11, anexo 2). Se planteó un boicoteo colectivo a los clientes y proveedores de Powerpipe. Las notas tomadas por Tarco en esta reunión no dejan lugar a dudas:

«Se ha concedido a Powerpipe el contrato Leipzig-Lippendorf.

— ningún productor suministrará nada a L-L, IKR, Mannesmann-Seiffert y VEAG;

— . . .

— ninguno de nuestros subcontratistas podrá trabajar para Powerpipe; si lo hacen, no habrá más cooperación en el futuro;

— intentaremos evitar que Powerpipe obtenga suministros de plástico (por ejemplo);

— la EuHP estudiará si podemos denunciar la adjudicación del contrato a una empresa insuficientemente cualificada.» (apéndice 143: traducción del original danés).

Løgstør (que trata de nuevo de restar importancia a su intervención) declara que en la reunión del grupo de contacto, Henss/Isoplus «insistió en el tema de las medidas colectivas» (respuesta al pliego de cargos, p. 60). Afirma que en una reunión posterior celebrada el 5 de mayo de 1995, ABB e Isoplus exhortaron a tomar medidas concertadas contra Powerpipe y ABB decidió dirigirse a los proveedores de espuma y tubos de plástico presionándolos para que cortaran los suministros a dicha empresa.

v) Puesta en práctica del boicot

(101) Poco después de la reunión, la principal empresa alemana, Asean Brown Boveri ABB AG, escribió a la dirección de VEAG para protestar por la adjudicación del contrato a Powerpipe (Løgstør admite que esta medida se tomó a propuesta suya). La documentación hallada en la sede de Henss/Isoplus también pone de relieve los decididos esfuerzos realizados para convencer a VEAG de que retirara la adjudicación a Powerpipe (apéndices 147–150).

También KWH confirma que, tras la adjudicación a Powerpipe del proyecto Leipzig-Lippendorf, los demás productores decidieron boicotear el proyecto (declaración de KWH, pp. 13–14). Las conclusiones de la reunión celebrada en Düsseldorf el 24 de marzo fueron expresamente avaladas por los directores, en una reunión celebrada el 13 de junio de 1995 en Estocolmo, y reiteradas por ABB en posterior llamada telefónica a KWH.

En virtud del boicoteo al proyecto Lippendorf, los productores no debían suministrar a los contratistas las piezas que éstos no pudieran obtener de Powerpipe.

DSD (Dillinger Stahlbau GmbH) fue contratada como subcontratista por el consorcio ARGE Leipzig-Lippendorf para el suministro de manguitos de gran diámetro, que Powerpipe no fabricaba (sin estos componentes no podían instalarse los tubos). DSD fracasó en sus intentos iniciales de comprar estos accesorios a una serie de fabricantes de tubos, incluidos ABB Isolrohr, Henss, Pan-Isovit, Tarco y Løgstør. La documentación hallada en la sede de Pan-Isovit (documento adicional 8) demuestra que su consejero delegado se mantenía en contacto con Henss y ABB Isolrohr en relación con los esfuerzos de DSD por obtener los accesorios; el asunto debía tratarse en el club de directivos («Zur Diskussion 4.5.95»: de hecho, la reunión de los directivos tuvo lugar el 5 de mayo) y, según Løgstør «ABB e Isoplus exhortaron a que se emprendiera una acción concertada contra Powerpipe para poner trabas a su obtención de suministros». (Respuesta al pliego de cargos, p. 61.)

Según KWH (respuesta conforme al artículo 11, p. 13; respuesta al pliego de cargos, p. 24), ABB le advirtió expresamente que se abstuviera de suministrar componentes para el proyecto, pero ella optó por desentenderse del boicoteo. Al final fue KWH quien suministró a DSD estas piezas, así como determinados instrumentos de soldadura que necesitaba Powerpipe.

(102) En la reunión del 24 de marzo en Düsseldorf también se había decidido intentar impedir a Powerpipe la obtención de suministros de plástico. Según la versión de Løgstør (véase el considerando 100) en su reunión del 5 de mayo, los directivos habían vuelto a plantearse la cuestión de emprender una acción concertada contra Powerpipe, y ABB había decidido «dirigirse a los proveedores de espuma y PE a fin de presionarlos».

Uno de los subproveedores de componentes de plástico para Powerpipe era Lymatex, fabricante danés de componentes de plástico que, de hecho, había vendido la mayor parte de su producción a Løgstør.

El 10 de mayo de 1995, apenas unos días después de la reunión del club de directivos del 5 de mayo mencionada por Løgstør, Lymatex informó a Powerpipe de que no podía aceptar nuevos pedidos al menos hasta septiembre (apéndice 153). Según Powerpipe, esta negativa se hizo a instancias de Løgstør y ABB. Powerpipe dice haber sido informada de que el director de ventas de Løgstør (principal cliente de Lymatex) había cursado instrucciones a ésta para que no abasteciera a Powerpipe (apéndices 151–152).

Según Løgstør, debe tratarse de un malentendido: siendo ella el principal cliente de Lymatex, había sufrido retrasos de entrega, por lo que se había limitado a insistir ante Lymatex para que cumpliera los plazos de suministro (a Løgstør); cómo atendiera Lymatex a los pedidos de otros clientes era cuestión que no le interesaba en absoluto (respuesta al pliego de cargos, p. 62).

Esta explicación es falaz. Løgstør no estaba simplemente preocupada por los retrasos de sus propios pedidos. Lo que le importaba en concreto eran las relaciones de Lymatex con Powerpipe. Durante la investigación en Løgstør, la Comisión halló un borrador (sin firma) de la carta de Lymatex a Powerpipe, carta remitida por fax a Løgstør unas horas antes de que la misma carta se remitiera por fax a Powerpipe. A todas luces, Lymatex remitió el borrador a Løgstør para su aprobación o información antes de enviársela a Powerpipe.

(103) La conclusión de que Løgstør estaba detrás de la denegación de suministro por parte de Lymatex se ve reforzada por las circunstancias que rodean a otro pedido (en Dinamarca) que Powerpipe había logrado arrebatar al cartel en la misma época del contrato Leipzig-Lippendorf.

Tradicionalmente, el cartel danés reservaba a ABB y Løgstør los suministros a Århus Kommunale Værker (ÅKV), pero, en febrero de 1995, Powerpipe obtuvo una pequeña parte de los suministros anuales de tubos de repuesto a ÅKV. Cuando se le adjudicó el contrato, Powerpipe tuvo noticia del enojo que esto había causado entre los productores daneses. La técnica de juntas empleada en Århus hacía necesario un determinado material suministrado por la empresa sueca Nitto (en la cual Løgstør afirma tener derechos de diseño), así como otros componentes suministrados por Lymatex. Nitto se negó a suministrar los materiales a Powerpipe.

(104) Para soslayar esta negativa, Powerpipe recurrió a sus contactos en otra empresa sueca, Permatek, que no se ocupaba de calefacción urbana, a fin de obtener los componentes de la filial sueca de la propia Løgstør ETF, que se mostró enteramente dispuesta a vender los componentes a Permatek. Como es lógico, este ardid encolerizó a Løgstør (respuesta de Powerpipe a la solicitud de 21 de noviembre de 1997 conforme al artículo 11, p. 1; declaración de Løgstør de 25 de abril de 1996; memorando de Løgstør de 21 de noviembre de 1997).

El 8 de mayo de 1995, Løgstør descubrió que Powerpipe había obtenido de su propia filial sueca (y también de Lymatex) componentes para Århus; difícilmente puede ser coincidencia que apenas dos días más tarde Lymatex denegara a Powerpipe los suministros y enviara a Løgstør un borrador previo de su carta.

Bien pudiera ser que la motivación inmediata que llevó a Løgstør a ordenar que se interrumpieran los suministros a Powerpipe fuera su irritación porque esta última le hubiera burlado en el contrato Århus, pero su intervención en Lymatex formaba parte de un plan común para perjudicar o eliminar a Powerpipe y afectó con carácter duradero a la capacidad de suministro de Powerpipe para otros proyectos (por ejemplo, en Bremen).

(105) Si bien Løgstør tomó la iniciativa en el caso de Lymatex, el promotor de todas las medidas contra Powerpipe era ABB.

En un acta redactada por ABB de una reunión de departamentos de ventas celebrada el 7 de abril de 1995, se señala que Powerpipe ha obtenido el contrato Lippendorf y se añade:

«La única posibilidad de que se le adjudique el pedido a Isolrohr/ABB es que Powerpipe no sea capaz de suministrar a tiempo» (apéndice 158).

La documentación hallada durante la investigación en la sede de ABB IC Møller indica que ABB vigilaba de cerca a Powerpipe (apéndices 159 y 160). ABB logró obtener datos excelentes sobre las fuentes de suministro de Powerpipe para el contrato Leipzig-Lippendorf. En un informe de ABB fechado el 12 de abril de 1995 (apéndice 160) se señala a la empresa finlandesa Rautaruuki como probable proveedor de los tubos de acero necesarios y se indica lo siguiente:

«Hasta hoy a la hora de comer, Rautaruukki no ha recibido ningún pedido».

De hecho, a finales de junio, Powerpipe informó a la Comisión (apéndice 161) de que el cartel se había puesto en contacto con su proveedor de tubos de acero (Rautaruukki) a fin de presionarlo para que retrasara o retuviera las entregas. En una reunión celebrada el 27 de junio de 1995, Rautaruukki informó a Powerpipe de que un envío de tubos destinados a Powerpipe se había vendido a ABB; la entrega se retrasaría tres meses (apéndices 161–163).

(106) La red de inteligencia de ABB también había identificado a KWH como posible fuente de suministro de determinados materiales que Powerpipe necesitaba para el contrato (soldadoras de extrusión y tubos de gran diámetro). En el informe al respecto se pregunta: «¿puede controlarse esto?» (KWH ha confirmado que ABB le instó a seguir el boicoteo).

En la época de las investigaciones de la Comisión, el cartel también intentaba adquirir Powerpipe a fin de eliminarla como competidora en el mercado. Pan-Isovit se había mostrado dispuesta a adquirir Powerpipe, siempre y cuando los demás contribuyeran (respuesta de KWH al pliego de cargos, p. 24). Según KWH, Henss/Isoplus consideraba que valía la pena pagar un precio de 23–25 millones de marcos alemanes y compartir los costes entre los competidores. De hecho, al

menos ABB, Tarco y Henss ya se habían puesto de acuerdo por escrito, el 21 de abril de 1995, para contribuir a la compra, en medida al parecer proporcional con su cuota de mercado asignada (documentos adicionales 16–18).

(107) La actitud de los productores hacia Powerpipe después de que ésta ganara el contrato Leipzig-Lippendorf se resume del modo acaso más sucinto posible en una nota de Starpipe (apéndice 164) de junio de 1995:

«Powerpipe "Guerra Total"».

En una nota interna de Powerpipe fechada el 12 de junio de 1995 se enumeran ejemplos de ataques sistemáticos del cartel en contra suya, y se concluye:

«Como el cartel mediante sus actividades es consciente del éxito al perjudicar a Powerpipe, aumentan su presión de (un) día para otro y actúan casi abiertos contra nosotros.».

Powerpipe relata que, siempre que obtenía un contrato en Alemania, las dificultades y retrasos que experimentaba para obtener suministros la exponían a fuertes penalizaciones contractuales.

Powerpipe sostiene que las acciones del cartel en contra suya supusieron en la práctica su exclusión como competidor en el mercado alemán y le ocasionaron daños y perjuicios considerables (respuesta de Powerpipe conforme al artículo 11, de 23 de septiembre de 1997; anexo 18 de la misma).

f) *Persistencia del cartel tras las investigaciones*

(108) A pesar de las investigaciones efectuadas por la Comisión el 29 de junio de 1995 con arreglo a lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 14 del Reglamento nº 17 —casualmente, justo un día después de la reunión del club de directivos celebrada en Billund— los acuerdos de cartel se mantuvieron prácticamente inalterados por lo menos hasta que, en marzo de 1996, la Comisión remitió sus solicitudes de información con arreglo al artículo 11. Después de las investigaciones, el club de directivos volvió a reunirse en otras seis o siete ocasiones. Es más, el 6 de julio de 1995, el club decidió seguir reuniéndose, aunque tratando de ocultar la fecha y el lugar de sus encuentros (respuesta adicional de ABB, pp. 5–6). Løgstør afirma (respuesta al pliego de cargos p. 64) que «ABB ejercía una fuerte presión sobre los demás operadores para que se mantuviera el acuerdo. Todos los demás tenían miedo.».

El 4 de julio de 1995, el Director General de Competencia había llamado la atención de ABB, a los más altos niveles dentro del grupo, sobre el hecho de que se habían obtenido pruebas de su implicación en una importante infracción.

Las consecuencias de la continuación de actividades del cartel fueron explicadas y, sin ninguna duda, entendidas en aquel momento.

Entre las medidas adoptadas para tratar de ocultar la persistencia del cartel figuraban i) la celebración de las reuniones del club de directivos fuera de la Comunidad, ii) utilizando como medio de transporte en la medida de lo posible el coche en vez del avión; además, iii) los participantes daneses utilizaban en sus desplazamientos el avión privado de Løgstør.

A partir de septiembre de 1995, todas las reuniones del grupo de contacto alemán tuvieron lugar asimismo en Zurich.

(109) Como había sospechado Powerpipe, el grupo siguió controlando los proyectos individuales y manipulando las licitaciones relacionadas con dichos proyectos. La idea de Powerpipe (punto 26 de su respuesta de 29 de septiembre de 1997 de conformidad con el artículo 11) de que desde un principio existía un proyecto de envergadura (Boxberg) destinado a Isoplus y que, como contrapartida, ABB obtendría un proyecto de una importancia similar (Weisweiler-Julich), se ve corroborada por una lista de proyectos que data de ese período (apéndice 79) en la que ambas empresas son calificadas de respectivas «favoritas» para la obtención de los dos contratos mencionados.

Poco después de la fecha de las investigaciones, empezó a exigirse a los participantes en el cartel que informaran mensualmente a ABB sobre sus ventas totales en Europa y en cada mercado nacional por separado (declaración de Tarco, p. 6, apéndice 165; declaración de Løgstør I, p. 74).

Cualesquiera que fuesen las pequeñas modificaciones que los productores pudieron verse obligados a introducir a nivel técnico a fin de ocultar la persistencia de los acuerdos una vez descubierto el cartel, en esencia, no parece que afectaran al plan

destinado a repartirse los mercados. Se siguieron celebrando reuniones a nivel local en casi todos los mercados nacionales. Løgstør ha afirmado, sin embargo, que los participantes empezaron a preocuparse más por las cuotas de mercado globales en el mercado europeo que por las cuotas nacionales individuales. A lo largo de ese año, el club de directivos modificó y adaptó las cuotas originales (apéndices 62, 166 y 189).

En este contexto, ABB mandó por fax a KWH una serie de cuadros que mostraban las cuotas de mercado con arreglo al régimen de cuotas para 1995. En uno de los cuadros referente a los mercados de los Países Nórdicos y Bálticos aparece una nota reveladora:

«Pekka debe ser totalmente eliminada... el asunto UE está tomando mal cariz — les ruego que actúen con prudencia» (apéndice 189).

En las reuniones del club de directivos celebradas durante ese período, se discutió cómo seguir cooperando, cómo controlar el desarrollo del mercado y cómo desarrollar un sistema de igualación o compensación.

(110) A finales de 1995, ABB elaboró el balance del ejercicio (declaración de Tarco, p. 8; apéndices 167, 168 y 169). Las asignaciones originales en términos de valor de la empresa se ajustaron a fin de tener en cuenta el volumen de mercado y otra serie de elementos. Tarco afirma que por entonces tanto ella como Løgstør recibieron solicitudes de compensación de Henns/Isoplus y ABB ya que habían rebasado su cuota para 1995.

KWH ha facilitado asimismo a la Comisión unos cálculos que le envió ABB (apéndice 190) correspondientes a la entrada titulada «Mercado, correcciones de volumen y por grupo restante» en el apéndice 169 y que exponían como resultado un mercado total de 3 417 millones de coronas danesas.

El 10 de octubre de 1996, Henss/Isoplus facilitó a la Comisión un cuadro fechado el 15 de diciembre de 1995 (apéndice 170) en el que se comparaban los auténticos resultados de cada productor (IST) con la cuota asignada (Soll). Según el cuadro, Tarco y Løgstør rebasaban considerablemente la cuota de mercado acordada. Las empresas que salían perdiendo eran ABB, Isoplus y KWH.

Hubo «discusiones acaloradas» sobre la forma de nivelar las desviaciones de la cuota prevista, aunque Løgstør afirma que no se llegó a un acuerdo sobre el establecimiento de un régimen definitivo [11], ya que a principios de 1996 varias empresas manifestaron su deseo de retirarse del acuerdo (primera declaración de Løgstør, p. 75). En realidad, las reuniones del club de directivos no cesaron (si es que han llegado a cesar en algún momento) hasta los meses de marzo o abril de 1996.

(111) En la reunión del club de directivos celebrada el 17 de enero de 1996, ABB llegó a proponer la creación de una Secretaría permanente en Suiza que permitiera seguir coordinando las operaciones del cartel (los demás participantes rechazaron la propuesta: respuesta de Løgstør al pliego de cargos, p. 66).

KWH afirma que durante la última reunión del club de directivos en la que participó (el 4 de marzo de 1996 en Zurich), los demás miembros discutieron sobre los siguientes temas:

— establecimiento de un régimen de compensación para el intercambio de tubos prefabricados, según el cual, si uno de los productores obtenía un contrato que no le hubiera sido adjudicado por el cartel, los tubos serían suministrados en realidad por la parte perjudicada, aunque se cambiarían las marcas de los tubos a fin de ocultar la identidad del auténtico proveedor;

— mantenimiento del cartel mediante la designación de un «asesor de confianza» que visitaría por turno a cada uno de los miembros y coordinaría sus actividades de forma que no fuera necesario celebrar reuniones multilaterales del club de directivos (declaración de KWH, pp. 12 y 13).

Løgstør confirma esta declaración (respuesta al pliego de cargos, p. 67), aunque atribuye la iniciativa de ambas propuestas a la propia KWH (y la idea de «asesor» a ésta en colaboración con ABB).

[11] Más adelante, Løgstør matizó su afirmación declarando que se había concedido a Henss/Isoplus «con carácter excepcional» y en lugar de una compensación un proyecto (no identificado) por valor de 30 millones de coronas danesas (respuesta al pliego de cargos, p. 66).

Es poco probable que KWH tomara la iniciativa, si bien la identidad del productor o productores que propusieron la idea es quizás menos importante que el hecho de que en una fase tan avanzada aún se estuvieran realizando propuestas de este tipo.

En la reunión participaron los directivos de ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus y KWH (respuesta de KWH conforme al artículo 11).

(112) Dado que, según las declaraciones de KWH, en la última reunión en la que estuvo presente se abordó el tema de las solicitudes de información remitidas por la Comisión en virtud de lo dispuesto en el artículo 11, la reunión debió de celebrarse en una fecha posterior al 4 de marzo de 1996, puesto que la Comisión envió las solicitudes de información el 13 de marzo de 1996.

Løgstør indica también como fecha de la última reunión del club de directivos el 4 de marzo de 1996, aunque alega que, al igual que otras empresas, sólo acudió «para comunicar que daba por terminada su participación en el acuerdo».

Si es realmente cierto que el único objetivo de su última reunión fue liquidar el cartel, es muy probable que ésta tuviera lugar después de la recepción de las solicitudes de información de la Comisión, o sea, en una fecha posterior a la que los participantes admiten.

El 26 de marzo de 1996 se celebró en Copenhague una reunión del Consejo de EuHP a la que asistieron todos los miembros del club de directivos. Es muy poco probable que desaprovecharan una ocasión como la que se les brindaba y no trataran de la reciente iniciativa de la Comisión.

Tanto ABB como Løgstør admiten haberse reunido el 18 de abril de 1996 a fin de encontrar el modo de proseguir su cooperación, si bien afirman no haber llegado a ninguna conclusión (considerando 78).

En cualquier caso, el grupo de contacto alemán continuó reuniéndose en Zurich como mínimo hasta el 25 de marzo de 1996. El grupo austriaco se reunió por última vez en abril (según ABB). Por lo que ha podido determinarse, el grupo de contacto italiano sólo puso fin a sus reuniones en junio.

5. **Papel de la EuHP**

(113) La EuPH tenía claramente por objeto:

«fomentar entre los miembros el intercambio de experiencias en materia de tecnología, calidad total, energía y medio ambiente y participar en el logro de un desarrollo continuo en estos ámbitos».

En abril de 1991, la actuación el grupo formado por la EuHP estaba en realidad mucho más relacionada con el control del mercado y con la estrategia a largo plazo de ABB de lo que podría sugerir una declaración de objetivos tan anodina como la se acaba de citar.

En particular, había que limitar el efecto sobre la rentabilidad de otros productores del reciente desarrollo por parte de Løgstør de un proceso de producción continua (que suponía un ahorro de entre el 15 y el 20 % en los costes de producción y, por lo tanto, llevaba aparejados unos precios de venta más bajos). Los demás productores, que aplicaban un proceso tradicional por lotes, deseaban mantener las antiguas normas que exigían una vaina más gruesa y más espuma. Løgstør afirma que esto suponía la discriminación de un producto técnicamente superior y que podía venderse a mejor precio.

ABB ha admitido abiertamente (respuesta artículo 11, p. 23) que para él era prioritario alcanzar un «acuerdo estratégico» con Løgstør que le hiciera retirar el nuevo tubo del mercado, aunque estaba asimismo dispuesto a proponer una segunda alternativa consistente en negociar el acceso a la tecnología de Løgstør.

(114) La documentación interna de ABB confirma que el cumplimiento de las normas técnicas estaba sirviendo de instrumento para mantener los precios a un nivel elevado. Recordando que la EuHP se había creado con el fin de «excluir a los nuevos competidores extranjeros menos importantes y, en particular, a los de Europa Oriental» y que la relajación de las normas técnicas hubiera provocado un debilitamiento del mercado, un alto ejecutivo de ABB advirtió en julio de 1993 que si se aceptaba el proceso de producción continua, el ahorro en los costes llevaría consigo una reducción del volumen del mercado de un 10–15 % «y ninguno de nosotros saldrá ganando con ello... Así pues, Løgstør y ABB deben cooperar estrecha-

mente en el control del desarrollo de las normas técnicas y de su aplicación» (apéndice 48).

A finales de 1993, (cuando aparentemente las reuniones «plenarias» del cartel se habían suspendido de forma temporal), los mismos directivos (aparte de los representantes de Henss/Isoplus) discutían sobre el incumplimiento de las normas por parte de Løgstør. Pan-Isovit se quejaba de que no cumplían los requisitos exigidos. En ese momento, cada miembro tuvo que certificar a la EuHP que sus productos cumplían la norma de calidad EN 253, y la fijada por el grupo EuHP.

(115) Resulta significativo que, por entonces, el propio ABB estuviera planeando la introducción de tubos fabricados mediante el proceso de producción continua (y que llevarían el nombre de tubos de calidad de línea delgada ABB).

ABB reconoció en privado que dichos tubos no cumplían las normas exigidas por la EuHP, aunque el Director de la EuHP (que formaba parte asimismo del consejo de administración de ABB IC Moller) «estaba convencido de que si todos los productores importantes deseaban que la norma se modificara, se podía conseguir». En principio, los nuevos tubos de ABB sólo iban a estar listos para su comercialización el 1 de enero de 1994: «hasta que podamos introducirlos en el mercado, todas las empresas BA-VDH (ABB) criticarán los tubos Konti» (apéndice 177).

ABB planeaba introducir los nuevos tubos exclusivamente en Dinamarca; por lo que respecta al mercado alemán, estaba decidido a esperar y ver si Løgstør lograba hacerse una posición con sus tubos continuos.

Tan sólo unos días después de la reunión celebrada el 18 de agosto de 1994, para decidir cómo incrementar los precios en Alemania, la EuHP se reunió y el consejo de administración reiteró su decisión inicial de que los miembros sólo vendieran productos que cumplieran las normas EN. Las actas de la reunión recogen lo siguiente:

«Durante algún tiempo, Løgstør Ror AS ha vendido tubos que no se atenían a las normas. La empresa ha prometido acabar con esta práctica cuanto antes».

(Ello ocurrió durante la reunión de EuHP en la que, según él mismo ha relatado, el representante de KWH se dio cuenta por primera vez del acuerdo que existía entre los demás productores).

(116) No estamos afirmando que la EuHP no tuviera una naturaleza independiente del cartel: Pan-Isovit sólo se adhirió a mediados de 1993; Henss/Isoplus no fue autorizado a participar hasta 1995 y estaba previsto que Brugg, Ke-Kelit y Sigma se adhirieran como miembros aunque nunca llegaron a formar parte de él.

En realidad, los productores hicieron lo posible por mantener independientes de la EuHP las actividades manifiestamente ilegales, al menos, formalmente. Dado que la mayoría de los consejeros delegados que participaron en reuniones secretas entre 1991 y 1993 eran también en su mayor parte miembros del consejo de dirección de la EuHP, se adoptó la táctica de levantar la sesión una vez terminada la reunión de la EuHP a fin de abordar los asuntos relacionados con el cartel: en ese momento, los representantes de Henss y Pan-Isovit se unían a los consejeros delegados «para la discusión de cuestiones de interés común».

Una vez que todos los productores principales hubieron entrado a formar parte de la EuHP (salvo Brugg y, por supuesto, Powerpipe), se mantuvo la distinción, artificial en cierta forma, entre actividades legales e ilegales (o semilegales). No se aceptó la propuesta de autorizar a la EuHP a participar en la gestión del régimen de cuotas. No obstante, es evidente que en el desarrollo de sus actividades el cartel se sirvió de la EuHP, como lo demuestra el hecho de que éste examinara si Powerpipe podía ser excluida del proyecto Leipzig-Lippendorf aduciendo razones técnicas. Asimismo, cuando a principios de 1995 el cartel quiso preparar al mercado para un aumento de los precios del 15 al 30 % asignó a la EuHP la tarea de difundir en la prensa comercial información sobre el inminente incremento de los precios.

6. Evaluación del papel de cada participante

(117) En el presente caso, el principal cargo imputado al cartel es la reunión de los productores en una empresa conjunta de carácter ilegal con un objetivo común.

La mayoría de los interesados no niegan su participación en una infracción al artículo 85, si bien sólo ABB ha admitido sin reservas haber cometido

una infracción reiterada que empezó en noviembre de 1990 y que proseguiría hasta marzo de 1996.

Los productores daneses Løgstør y Tarco admiten expresamente su participación en un cartel «nacional» entre 1991 y 1993 (Starpipe no ha abordado específicamente la cuestión) pero niegan que antes de finales de 1994 existiera un acuerdo fuera de ese mercado. Pan-Isovit y Henss/Isoplus han utilizado el mismo argumento para apoyar la declaración de que su participación en la infracción no comenzó hasta finales de 1994 o principios de 1995.

(118) Los argumentos aducidos por los principales productores, a excepción de ABB, para negar la supuesta ampliación de los acuerdos de cartel a otros mercados (básicamente al alemán), hacia el mes de octubre de 1991, se centran fundamentalmente en la cuestión jurídica de si su conducta entra en el ámbito de aplicación de la prohibición del artículo 85; como no pueden negar (con credibilidad) su participación en las numerosas reuniones de directivos celebradas entre 1991 y 1993, en las cuales muchos de ellos tomaron notas que fueron descubiertas posteriormente por la Comisión, intentan desmarcarse de estos encuentros regulares calificándolos de meros actos preparatorios o intentos fallidos de lograr un acuerdo. Sin embargo, no aportan detalles sobre las cuestiones abordadas en dichas reuniones. Por lo que respecta a las pruebas que aducen en relación con el presente caso, la mayor parte tratan de demostrar la improbabilidad de que se hayan producido acuerdos de cartel (debido, por ejemplo, a la dura rivalidad entre productores, el bajo nivel de los precios y la intensa competencia en Alemania, el «dumping» en dicho mercado por parte de los productores daneses, la entrada de los productores alemanes en el mercado danés en 1993 y, en el caso de Henss, las disensiones con ABB en relación con su contrato de agencia para Baviera).

(119) Como ya se ha explicado en el punto II, aunque probados, ninguno de los factores mencionados es incompatible, a título individual o por acumulación, con la existencia de una colusión prohibida como la imputada por la Comisión durante ese período (y que para ABB, entra sin lugar a dudas en el ámbito de aplicación del artículo 85).

Por lo que respecta a la campaña contra Powerpipe (que las empresas tratan de presentar en apoyo de su argumentación como una imputación de infracción leve al artículo 85), la negación por parte de todos los productores salvo ABB de cualquier tipo de acuerdo está en flagrante contradicción con las pruebas documentales. El hecho de que por razones puramente prácticas la ejecución del boicot acordado recayera fundamentalmente en ABB y Løgstør no exime de responsabilidad a los demás productores participantes en el plan. ABB y Løgstør ejecutaron todas sus acciones con arreglo al plan concebido el 24 de marzo de 1995. Dichas acciones respondían a un plan suscrito por todos los productores y del que todos ellos tenían pleno conocimiento.

(120) Al margen de la admisión (parcial) de los hechos por parte de los productores, existe amplia prueba documental de la participación de cada uno de ellos en la infracción durante los períodos alegados por la Comisión.

La Comisión tiene interés en evaluar los respectivos papeles desempeñados por los distintos productores participantes en la infracción. Esta medida es de particular importancia para la determinación de las multas que deberán imponerse. Ello no siempre es posible o viable en los casos de cartel ya que se puede carecer de pruebas fehacientes sobre la contribución concreta de cada participante al plan global, aunque, en el presente caso, el volumen de pruebas documentales permite realizar tal evaluación.

Algunas empresas, (en particular, Løgstør, KWH y Henss/Isoplus) han centrado su defensa en minimizar su participación en el cartel, haciendo recaer en ABB la responsabilidad principal. Henss/Isoplus ha llegado inclusive a acusar a ABB de exagerar o desvirtuar los hechos por lo que respecta a la existencia de unos acuerdos de cartel más amplios fuera de Dinamarca desde octubre de 1991 en adelante a fin de congraciarse con la Comisión y asegurarse de ese modo un trato favorable.

Por su parte, ABB afirma que no fue «el único instigador» del cartel.

Las acusaciones de Henss/Isoplus son totalmente infundadas y no merecen consideración alguna.

Las recriminaciones de otras empresas contra los demás miembros del cartel deben examinarse con cautela puesto que se efectúan con ánimo de autoprotección. En realidad, este tipo de declaraciones casi nunca sirven para exculpar a quien las realiza; sin embargo, en la medida en que aportan datos concretos sobre las circunstancias del caso, se puede confiar en su veracidad sobre todo cuando corroboran o guardan cierta coherencia con la actuación general que reflejan las pruebas documentales.

Cuando, en la presente decisión, la Comisión cita dichas declaraciones sin efectuar ningún comentario ni formular ninguna reserva ulterior acepta en esencia la acusación realizada, sin embargo, ninguna de las pruebas fundamentales para la determinación de los hechos esenciales de la infracción se basa en declaraciones realizadas por los participantes durante el procedimiento que no se hayan podido probar.

(121) No cabe duda de que ABB fue el cabecilla y principal instigador del cartel. La empresa tenía como objetivo estratégico declarado el dominio del mercado a través de un cartel en el que desempeñaba un papel preponderante. La estrategia global fue concebida, autorizada, aprobada y guiada por los ejecutivos de la empresa más importante. A lo largo de los cinco años de duración del cartel, todas las iniciativas para consolidarlo, reforzarlo o ampliarlo partieron de ABB, y es indiscutible que fue ella quien se encargó de captar a otras empresas (KWH y Brugg). La Comisión considera asimismo muy plausible la propuesta que Løgstør y otros atribuyen a ABB de prolongar deliberadamente el cartel tras las investigaciones.

Sin embargo, el intento de Løgstør de presentarse como un instrumento involuntario en manos de ABB no resulta creíble. Es probable que uno de los motivos que le indujo a participar en el cartel fuera en parte el no enfrentarse con una empresa multinacional vecina mucho mayor y que (como los demás) fuera asimismo víctima de las técnicas de «persuasión» de ABB pero, en su calidad de segundo productor más importante en el sector de los sistemas de calefacción urbana, constituía una pieza clave en cualquier plan para la supresión de la competencia y su persistencia como «segundo operador» era un elemento esencial en la estrategia de ABB. Ha quedado plenamente demostrado que los altos ejecutivos de Løgstør desempeñaron un papel muy activo en la planificación y ejecución de la estrategia del cartel. Løgstør puede haber tenido, en cierta medida, su propio papel, en particular, por lo que respecta a la introducción del proceso de producción continua (más barato) que otros productores querían eliminar o retrasar, aunque cualquier plan de supresión de la competencia lleva aparejado el logro de un acuerdo en relación con los intereses potencial o efectivamente divergentes de las empresas que participan en él. La Comisión no admite la pretensión de Løgstør de «haber abandonado» el cartel en abril de 1993, puesto que durante todo el período siguió asistiendo a las reuniones y que, según ha reconocido, todas las amenazas que pudo haber lanzado iban dirigidas a congraciarse con ABB a fin de obtener una cuota mayor. Por lo que respecta a las medidas adoptadas para perjudicar a Powerpipe (en particular, la contratación conjunta de su personal clave y, posteriormente, el asegurarse el cese de los suministros) la Comisión rechaza la pretensión de Løgstør de no haber emprendido acciones hostiles contra dicho competidor.

Es probable que Henss/Isoplus fuera tratado con desconfianza por los demás productores y que, hasta 1995, no fuera autorizado a participar en la EuHP, pero ello no hace más creíble su versión de los hechos, según la cual, dentro del cartel fue tanto una víctima como un participante. No existe ningún indicio de que Henss fuera forzado a participar contra su voluntad en las reuniones que empezaron a celebrarse en octubre de 1991: Løgstør afirma que ABB y Henss eran los auténticos impulsores de las discusiones. Cuando las prácticas colusivas se reanudaron a principios de 1994, Henss desempeñó un papel importante como lugarteniente de ABB y todas las pruebas indican que fue uno de los productores que aplicó con mayor celo los acuerdos de distribución de mercados y de falseamiento de las licitaciones.

(122) El carácter indisciplinado observado en Tarco no le sitúa al margen de los principales participantes en el plan ilegal. Tarco era miembro de pleno derecho de todos los órganos del cartel y el hecho de que tratara de servir a sus intereses particulares beneficiándose al mismo tiempo de la colusión con sus competidores no disminuye su papel.

Concretamente, el hecho de que en mayo de 1993 se retrasara un acuerdo en Alemania debido a que Tarco no aceptaba un acuerdo sobre precios, exclusivamente, sólo muestra su familiaridad con los principios económicos básicos y su deseo de obtener una cuota garantizada.

La Comisión admite que no hay pruebas de que Tarco emprendiera acciones directas en perjuicio de Powerpipe (aunque suscribió el plan conjunto para financiar la compra de dicha compañía por parte de Pan-Isovit). Como prueba su propia documentación, ello no es óbice para que Tarco tuviera conocimiento del plan destinado a boicotear a Powerpipe y a garantizar que no ejecutara el proyecto Leipzig-Lippendorf.

Starpipe era asimismo «miembro de pleno derecho» del cartel, aunque su participación careciera de relevancia particular. Este productor se hallaba presente en la reunión en la que se acordó cortar los suministros a Powerpipe y ratificó el plan.

(123) Las consideraciones expuestas son asimismo válidas para Pan-Isovit. La empresa aduce no haber tomado parte en la ejecución de ninguna de las medidas adoptadas por otros productores contra Powerpipe. En su opinión, se trataba de acciones concertadas llevadas a cabo por productores individuales. Evidentemente, la Comisión nunca ha acusado a Pan-Isovit (o a cualquier otro productor salvo ABB y Løgstør) de participar en el plan encaminado a persuadir al personal clave de Powerpipe de que abandonase la empresa entre 1992 y 1993, aunque las notas tomadas por la empresa en una reunión celebrada a principios de 1995 indican que el cartel aún contemplaba la posibilidad de aplicar dicha práctica. En aras de la exhaustividad, cabe señalar que tanto Starpipe como Pan-Isovit participaron en el plan acordado el 24 de marzo de 1995 a fin de boicotear a Powerpipe y el proyecto Leipzig-Lippendorf. Pan-Isovit en particular, en su calidad de miembro del consorcio de productores alemanes, no puede aducir no haberse interesado por las actividades de Powerpipe, y en efecto, más adelante fue presentado como comprador nominal (con la financiación parcial de los demás productores) de la empresa a fin de eliminarla del mercado.

Cuando a finales de 1994 se discutía el nuevo reparto del mercado europeo, los demás productores consideraron que la viabilidad de los acuerdos dependía de la participación de KWH. KWH aduce que sólo aceptó adherirse al cartel después de haberse resistido durante largo tiempo a las presiones de los demás productores y que, incluso entonces, se avino a aceptar tan sólo por temor a las represalias.

La Comisión es plenamente consciente de que KWH no era un miembro preponderante del cartel y de que, por lo que respecta a la campaña orquestada contra Powerpipe, KWH fue el único productor dispuesto a suministrar a Powerpipe y DSD equipos y componentes para el proyecto Leipzig-Lippendorf y que, para ello, llegó a desafiar las instrucciones del cartel.

Sin embargo, no admite que la adhesión de KWH al cartel y su prolongada participación en él se efectuara bajo una grado de coacción tal que pudiera justificar esta implicación. Powerpipe supo resistir a unas amenazas que ponían en peligro su existencia de forma mucho más directa. De hecho, las pruebas documentales muestran que KWH exigía una cuota mayor que la que los demás miembros del cartel estaban dispuestos a asignarle en un principio. KWH era miembro del club de directivos y acudía regularmente a las reuniones. Además, si este productor hubiera estado esperando una oportunidad para abandonar el cartel, podría haberlo hecho tras las investigaciones de 1995. A finales de ese año, ABB advirtió a KWH que «el asunto de la UE estaba tomando mal cariz» pero, pese a ello, la empresa prefirió continuar en el cartel.

(124) A todos los efectos, Brugg sólo era considerado un operador importante en el mercado nacional alemán (y también en el suizo, que queda, no obstante, fuera del ámbito de aplicación del presente procedimiento). Aunque sin la participación de Brugg (y de KWH) el cartel no hubiera podido desarrollar eficazmente sus actividades, la empresa no desempeñó un papel decisivo. Sin embargo, se rechaza la afirmación según la cual Brugg no participó en ningún plan que tuviera como finalidad perjudicar a Powerpipe: Brugg se hallaba presente en la reunión celebrada en Düsseldorf el 24 de marzo de 1995, en la que se decidió el boicot. La Comisión estima que su participación en la infracción (limitada a los acuerdos en Ale-

mania) empezó con su presencia en la reunión de Copenhague de 18 de agosto de 1994.

Ke-Kelit sólo participó en los acuerdos celebrados en el mercado austriaco, en el que se le asignó una cuota del 23 %. Es probable que se le pusiera ante los hechos consumados, dado que la asignación de las cuotas correspondía al club de directivos, órgano en el que el productor no participaba. Los argumentos según los cuales la empresa dependía de Løgstør para sus suministros y no tenía otra alternativa que participar en las reuniones a fin de defender sus intereses frente a ABB e Isoplus, empresas que dominaban el mercado austriaco, no justifican su adhesión al cartel. Ke-Kelit ha admitido saber que los acuerdos en Austria formaban parte de un proyecto más amplio. Para ser precisos, cabe señalar que la Comisión acepta que Ke-Kelit, que no asistió a las reuniones de directivos o a las del grupo de contacto alemán, no conociera y no tomara parte en las medidas aplicadas contra Powerpipe.

La participación de Sigma se limitó asimismo a los acuerdos en el mercado italiano, en el que obtuvo una cuota del 10 % sobre nuevos proyectos (aunque más adelante exigiera el 20 % del mercado). La empresa participó en el procedimiento de asignación del proyectos. Aunque es probable que fuese considerada un elemento perturbador y no fuera invitada a todas las reuniones en la que se abordaron las cuestiones relacionadas con el mercado italiano (apéndice 187, p. 4) las pruebas disponibles muestran que a partir de abril de 1995 participó regularmente en las reuniones celebradas a escala local. Como en el caso de Ke-Kelit, la Comisión admite que Sigma no conociera la campaña destinada a eliminar a Powerpipe del mercado.

7. **Efectos en los niveles generales de precios**

(125) Indiscutiblemente, hasta 1993, el consenso entre los productores daneses, que se repartían el mercado nacional sin ninguna competencia efectiva por parte de operadores extranjeros, hizo posible el mantenimiento de los precios a un nivel que permitió financiar su expansión a los mercados de exportación. Ello afectó concretamente a Alemania, donde los dos mayores productores nacionales sufrieron la presión de las importaciones danesas. El nivel de los precios en Alemania se situaba entre un 15 y un 20 % por debajo de los aplicados en Dinamarca. No obstante, los precios eran aún más bajos en otros mercados: en algunos momentos, los precios en Suecia llegaron a ser inferiores a los daneses en un 50 %. Además, existen pruebas de que ABB y Løgstør desarrollaron una estrategia común para penetrar en los mercados sueco y finlandés que consistía en bajar los precios a fin de presionar a los productores locales con la intención de absorberlos y eliminarlos del mercado: así lo indica la respuesta de KWH al pliego de cargos (pp. 7 a 9). Lejos de demostrar que no puede haber existido ningún cartel, la situación de competencia descrita debió ser en todo caso un acicate para que los productores alemanes intentasen llegar a un acuerdo con sus competidores: su objetivo era persuadir a los productores daneses de que elevaran sus precios de exportación para situarlos al mismo nivel de los que se aplicaban en su mercado nacional.

A finales de 1991, todos los productores acordaron expresamente elevar el nivel de los precios en Alemania entre el 6 y el 8 %. A fin de lograr dicho objetivo se decidió publicar un catálogo de precios mínimos.

Es muy probable que, en la práctica, cualquier incremento en el catálogo de precios se compensara con la concesión de descuentos al margen de dicha lista (los agentes de ventas de ABB —que había incrementado sus precios para ajustarlos al aumento del 6 %— se quejaron de que el mercado no podría soportar dicho incremento). Como, por entonces, aún no existía un acuerdo sobre cuotas de mercado, el resultado fue el siguiente: cada productor exigía una cuota de mercado mayor, pero ninguno estaba dispuesto a desprenderse de volumen.

Así pues, el fenómeno del descenso continuado del nivel de precios en Alemania entre 1990 y mediados de 1994 no entra en contradicción con la colusión denunciada por la Comisión (cabe señalar asimismo que, durante dicho período, el precio de las materias primas disminuyó en un 20 %).

(126) Sin embargo, la tendencia a la caída del nivel de precios fue invertida a mediados de 1994 por los propios productores, convirtiéndose en una tendencia ascendente. El hecho de que la inversión de la tendencia fuera paralela a la introducción en Alemania, durante el mes de mayo, de un catálogo común de precios y al acuerdo en ese mercado de 18 de agosto de 1994, no puede ser una mera coincidencia.

El objetivo del cartel a escala europea era incrementar el nivel de precios entre un 30 y un 35 % en un plazo de dos años.

En septiembre de 1994, ABB predijo un aumento de los precios del 10 % y un 10 % adicional a fin de cubrir el aumento del coste de las materias primas.

Las notas de la reunión del club de directivos celebrada en marzo o abril de 1995 encontradas en los locales de Pan-Isovit muestran el éxito del plan: en la mayoría de los mercados mencionados se registraron incrementos del 15 al 20 %. Es significativo que en los mercados nacionales en los que no se logró el aumento, Powerpipe se consideraba el origen del «problema» (apéndices 60 y 65). En su denuncia Powerpipe estimaba que, en diciembre de 1994, suponiendo que el precio en Suecia fuera 100, los precios en Alemania se situaban en 130–140 y en Dinamarca en 140–150.

Por lo que respecta al volumen de negocios, el volumen total de las ventas realizadas por los cuatro productores daneses y Pan-Isovit conjuntamente se incrementaron en 1995 casi en un 20 % en relación con el año anterior.

8. **Compensación de ABB**

(127) El 18 de noviembre de 1996, ABB informó a la Comisión de que, en mayo de ese mismo año, Powerpipe y sus propietarios habían alcanzado un acuerdo para resolver todas sus diferencias en relación con el asunto objeto del presente procedimiento.

El acuerdo llevaba aparejado el pago de una importante compensación.

El acuerdo contiene una cláusula por la que las partes se comprometen a mantener en secreto los términos del acuerdo.

ABB ha facilitado a la Comisión una copia del acuerdo.

II. FUNDAMENTOS DE DERECHO

A. *Artículo 85 del Tratado CE*

1. **Apartado 1 del artículo 85**

(128) El apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE prohíbe por considerarlos incompatibles con el mercado común todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común, y en particular los que consistan en fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción, limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o la inversión, o repartirse los mercados y las fuentes de abastecimiento.

2. **Acuerdos y prácticas concertadas**

(129) El apartado 1 del artículo 85 prohíbe los acuerdos y las prácticas concertadas.

Se puede considerar que existe un *acuerdo* en circunstancias tales como las expuestas cuando las partes participan en un plan común que limita o puede limitar su actuación comercial individual al determinar mutuamente las pautas de actuación o de inhibición en un mercado. Aunque el acuerdo lleva aparejada la toma conjunta de decisiones y el respeto de un plan común, no es necesario celebrarlo por escrito o establecer ningún tipo de formalidad, ni se exigen sanciones contractuales o medidas de ejecución obligatoria. El comportamiento de las partes puede dar lugar expresa o implícitamente a un acuerdo.

Sin embargo, para que exista una *práctica concertada* no es necesario que los participantes hayan alcanzado un acuerdo expreso o implícito en lo que respecta a las condiciones de su acción o inhibición recíproca.

(130) Con la creación del concepto de práctica concertada que viene a añadirse al de acuerdo, el Tratado se propone impedir que las empresas puedan eludir la aplicación de las normas de competencia mediante prácticas colusivas anticompetitivas que no llegan a constituir un acuerdo, por ejemplo, informándose mutuamente con antelación de la actitud que cada una tiene previsto adoptar de forma que cada una pueda regular su conducta sabiendo que sus competidores van a actuar del mismo modo: Sentencia del Tribunal de Justicia

de 14 de julio de 1972 en el asunto 48/69, Imperial Chemical Industries/Comisión [12].

En su sentencia de 16 de diciembre de 1975 en relación con el cartel europeo del azúcar, asuntos acumulados 40 a 48, 50, 54 a 56, 111, 113 y 114/73, Suiker Unie y otros/Comisión [13], el Tribunal de Justicia sostuvo que los criterios de coordinación y cooperación establecidos por la jurisprudencia del Tribunal, que no exigen en absoluto la elaboración de un plan concreto, deben entenderse a la luz del concepto inherente en las disposiciones del Tratado relacionadas con la competencia, según las cuales, cada operador económico debe determinar de forma independiente la política comercial que tiene previsto aplicar en el mercado común. Este requisito de independencia no priva a las empresas del derecho a adaptarse inteligentemente a la conducta presente o futura de sus competidores, pero prohíbe terminantemente cualquier contacto directo o indirecto a fin de influir sobre el comportamiento en el mercado de un competidor real o potencial o revelar a tal competidor la conducta que han decidido o podrían decidir adoptar en el mercado.

Así pues, una conducta determinada puede entrar en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 en calidad de «práctica concertada» aun cuando las partes no hayan acordado o decidido previamente cuál va a ser su actuación en el mercado, por haber adoptado o haberse adherido conscientemente a prácticas colusivas que faciliten la coordinación de su comportamiento comercial.

[Véase asimismo la sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-7/89 Hercules/Comisión [14]].

(131) En los carteles complejos de larga duración, en los que las diversas prácticas concertadas y acuerdos se integran en una serie de esfuerzos realizados por las empresas con el objetivo común de suprimir o falsear la competencia, la Comisión está autorizada a considerar que constituyen una infracción única y continuada. Como el Tribunal de Primera Instancia observó al respecto en el asunto T-7/89 [15]: sería artificial dividir una actuación continuada, guiada por un único objetivo, en varias infracciones distintas: «en efecto, (la empresa) ha participado —durante varios años— en un conjunto de regímenes integrado que constituían una única infracción, que se fue concretando progresivamente a través de acuerdos y prácticas concertadas ilegales».

(132) En ese caso, tampoco es necesario que la Comisión defina el comportamiento ajustándolo a una de las dos formas. Ambos conceptos son vagos y pueden solaparse. Una infracción puede iniciarse adoptando una de las formas y, a medida que va evolucionando, asumir parcial o totalmente las características que definen a la otra. (Al respecto, cabe señalar que no es acertado categorizar los términos de un trato realizado por las partes en un momento determinado como «acuerdo» y su posterior aplicación como «práctica concertada»). A menudo, ni siquiera es realista efectuar una distinción analítica, ya que una infracción puede presentar a la vez las características de cada una de las formas de conducta ilegal, aunque al considerarla aisladamente algunos de sus elementos puedan adscribirse con mayor precisión a una u otra forma. Así pues, un cartel podrá ser al mismo tiempo un acuerdo y una práctica concertada. El artículo 85 no establece categorías específicas para una infracción compleja como la que estamos analizando —véase de nuevo la sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-7/89 [16].

(133) Además, las infracciones no deberían asimilarse a contratos comerciales sujetos al Derecho civil, ya que el artículo 85 no tiene únicamente por objeto la interpretación de los términos acordados por las partes. En el caso de un cartel complejo, la prohibición legal contemplada por el artículo 85 no sólo se aplica al acuerdo específico sobre el plan básico que va a ejecutarse o a las condiciones concretas que podrán acordarse de vez en cuando, sino a todo el proceso continuado de colusión del que forman parte. Por lo tanto, el término «acuerdo», no sólo resulta adecuado para abarcar las condiciones pactadas expresamente, sino también la ejecución de lo acordado. Además, incluso

[12] Rec. 1972, p. 619.
[13] Rec. 1975, p. 1663.
[14] Rec. 1991, p. II-171 1, considerando 256.
[15] Véase la nota 14, considerandos 262 y 263.
[16] Véase la nota 14, considerando 264.

antes de que se celebre un acuerdo global definitivo que regule las actuaciones o las abstenciones mutuas en el mercado, el proceso de negociación puede exigir el logro de pactos embrionarios o de acuerdos condicionados o parciales que restrinjan la competencia.

(134) Los acuerdos contemplados en el apartado 1 del artículo 85 pueden no alcanzar el grado de certidumbre exigido para la celebración de un contrato comercial. Es posible que sus términos exactos nunca lleguen a expresarse: la existencia del acuerdo deberá deducirse de toda una serie de circunstancias. La divergencia de intereses de los miembros del cartel puede impedir asimismo el pleno consenso. Las partes pueden tener reservas sobre algún aspecto particular del acuerdo, aunque sigan participando en la empresa común. Algunos puntos pueden formularse deliberadamente de forma vaga o indeterminada. Puede ocurrir que las partes convengan (expresa o tácitamente) en adoptar un plan común y tengan que reunirse regularmente para elaborarlo en detalle, modificarlo ocasionalmente y resolver problemas específicos.

Es probable que nunca se alcance un acuerdo formal en todas las cuestiones. Pueden producirse simultáneamente acuerdos en un sector y conflictos en otro. Es posible que la competencia no se suprima totalmente.

Asimismo, puede variar el grado de implicación de los participantes en el plan común. Uno de ellos, por ejemplo, puede desempeñar un papel preponderante como cabecilla. Pueden surgir conflictos y rivalidades internas. Es posible que incluso algunos miembros puedan llegar a hacer trampa. Pueden producirse brotes de competencia violenta e, incluso, en algunos momentos, «guerras de precios».

Sin embargo, ninguno de estos factores impedirá que el acuerdo constituya un acuerdo o práctica concertada con arreglo al apartado 1 del artículo 85 cuando exista un conjunto de partes con un único objetivo común y continuado. Un cartel complejo puede considerarse una única infracción continuada durante su período de vigencia. El acuerdo puede modificarse, las actividades del cartel pueden ampliarse progresivamente a fin de abarcar nuevos mercados y sus mecanismos pueden adaptarse o reforzarse.

Los miembros pueden adherirse o abandonar el cartel de vez en cuando sin que estos cambios exijan la redefinición de un nuevo acuerdo.

Además, tanto a efectos probatorios como de derecho sustantivo, para que exista un acuerdo no es necesario que cada uno de los supuestos participantes en él haya otorgado su consentimiento expreso o haya tenido que estar al corriente de cada aspecto individual o manifestación del cartel durante el período que ha durado su adhesión al proyecto común.

3. Carácter de la infracción en el presente caso

(135) No cabe duda de que el acuerdo expreso de reparto de mercados entre los cuatro productores daneses desde finales de 1990 reúne todas las características de un acuerdo pleno en el sentido del apartado 1 del artículo 85.

La posterior elaboración pormenorizada del plan y su aplicación en reuniones periódicas no ha dado lugar a una serie de «acuerdos» separados sino que forman parte del mismo proyecto global e ilegal.

El acuerdo entre los cuatro productores daneses incluía asimismo incrementos concertados de precios en los mercados de exportación. Aunque por entonces el cartel alcanzaba su mayor grado de desarrollo en Dinamarca (el mercado más rentable), la cooperación se extendía asimismo a otros mercados, si bien de forma embrionaria. En un principio, Pan-Isovit participó también en las prácticas colusivas a través de su acuerdo de bloqueo con ABB, pero su alianza duró tan sólo unos meses.

(136) La cooperación sistemática de los productores daneses se amplió a Alemania, con la participación de dos productores de este país, Pan-Isovit e Isoplus, a partir de octubre de 1991. La primera manifestación concreta de la ampliación se pro-

dujo ese mismo mes con el acuerdo de un incremento de los precios del 6 % que debía entrar en vigor en enero de 1992. Las discusiones se ampliaron para dar cabida a la posible entrada de productores alemanes en Dinamarca, por lo que posiblemente se pasó a abordar las cuestiones relacionadas con los dos mayores mercados de calefacción urbana en las mismas reuniones.

No obstante, tanto Henss/Isoplus como Pan-Isovit aducen que, hasta finales de 1994, no empezaron a participar en la infracción. Dado que difícilmente pueden negar su participación en unas reuniones programadas con regularidad, afirman que estos contactos repetidos constituyen intentos fallidos de lograr una tregua en la guerra de precios que existía por entonces. Para probar que nunca se llegó a un acuerdo aducen la tendencia descendente de los precios registrada entre 1991 y 1994.

Løgstør y Tarco, los dos productores daneses, adujeron argumentos similares para apoyar su opinión de que se trataba de dos carteles separados.

(137) Aunque puede que sea cierto que fueran incipientes, vagos y, a menudo, fragmentarios, la Comisión rechaza el argumento de que los acuerdos celebrados fuera de Dinamarca antes de 1994 no constituyen una infracción al apartado 1 del artículo 85.

En primer lugar, esta afirmación pasa por alto el hecho (ampliamente documentado) de que existía un acuerdo expreso al menos: 1) sobre el incremento de los precios en Alemania en 1992, 2) sobre la fijación de precios y la distribución de proyectos en Italia, y 3) el plan de cuotas de mercado de agosto de 1993.

En realidad, estos acuerdos expresos y explícitos eran el resultado de acuerdos y acciones concertadas y continuadas entre los productores. Los participantes habían establecido una infraestructura de reuniones regulares y se hallaban inmersos en un proceso continuo de diplomacia empresarial a fin de conciliar sus respectivos intereses. Con objeto de elaborar y ejecutar su plan, los participantes emprendieron acciones proyectadas y acordadas previamente, como, por ejemplo (aunque la enumeración no tenga carácter exhaustivo) la participación en reuniones a fin de discutir los precios, las cuotas de ventas y la distribución de proyectos; el acuerdo en dichas reuniones de aplicar precios específicos e incrementar y mantener los precios; la elaboración, aprobación y distribución de un catálogo de precios modelo que debía servir para coordinar la política de precios; el intercambio de información sobre el volumen de ventas, el tamaño del mercado y las cuotas de mercado a fin de establecer un sistema de cuotas; y la aprobación de un sistema de cuotas de ventas. Es posible que las discusiones dieran lugar a un sinfín de alianzas cambiantes, incluso a amenazas de represalia o a acciones hostiles, pero como parte del proceso de desarrollo de pactos y acuerdos parciales destinados a fijar los precios, coordinar su incremento, repartirse los mercados y asignar las cuotas constituyen una conducta de cartel prohibida por el apartado 1 del artículo 85.

(138) Con arreglo a los principios sentados, los acuerdos anticompetitivos continuados celebrados desde octubre de 1991 en adelante pueden estimarse globalmente de forma que constituyan un solo «acuerdo» en el sentido del apartado 1 del artículo 85.

En cualquier caso, incluso aunque el concepto de «acuerdo» no abarque las distintas fases del proceso de negociación conducente a un acuerdo global, la conducta descrita se inscribe en el ámbito de aplicación del artículo 85 en calidad de práctica concertada. Los seis productores habían instituido un foro de discusión en el que se abordaban regularmente «cuestiones de interés común» que incluían el intercambio de información comercial sensible (aparte de las tres iniciativas conocidas en las que se llegó a un acuerdo explícito y concreto a fin de fijar precios o cuotas de mercado) que debió traducirse en el logro de cierto grado de entendimiento, de reciprocidad y de acuerdos condicionales o parciales. En cualquier caso, a la hora de determinar su política en el mercado, los participantes tuvieron necesariamente que aprovechar de forma directa o indirecta la información obtenida en el curso de esas reuniones regulares.

(139) Por lo que respecta al «nuevo» acuerdo a escala europea, la Comisión rechaza asimismo el argumento de que no se inició hasta finales de 1994 o incluso hasta principios de 1995.

Una vez más, las declaraciones de los productores no coinciden con los hechos. En Alemania, las reuniones «plenarias» se reanudaron (tras una brevísima pausa) el 7 de marzo de 1994. En mayo, ya se había confeccionado una lista consensuada de precios que debía servir de base para todos los suministros efectuados en el mercado alemán y que, a pesar de resultar incompleta en muchos aspectos (defecto éste achacado a enfrentamientos e interpretaciones divergentes), llegó a aplicarse realmente, y en agosto de 1994, se resolvieron las diferencias que subsistían sobre la forma de elevar los precios.

El sistema global para el mercado europeo se acordó en principio para septiembre. El hecho de que la red de grupos de contacto en los diferentes mercados nacionales se creara al mes siguiente y no se completara hasta marzo de 1995 (Países Bajos, Italia) no significa que antes de ese momento no existiera un acuerdo en el sentido del apartado 1 del artículo 85.

(140) La Comisión tampoco acepta el argumento de Løgstør y Tarco según el cual los carteles danés y europeo constituían dos infracciones totalmente distintas y sin relación alguna.

No existe una distinción clara entre el cartel danés y los acuerdos destinados a cubrir el mercado europeo en su conjunto, como pretenden Løgstør y Tarco.

Es probable que por razones de orden práctico el cartel se iniciara en Dinamarca (era el mercado nacional de cuatro de los seis productores y resultaba fácil gestionarlo) pero desde el principio el objetivo fundamental a largo plazo, quizá definido con mayor claridad en la estrategia de ABB, fue ampliar el control a todo el mercado.

Casi desde un principio, la cooperación se fue ampliando a otros mercados nacionales de la Unión Europea (en concreto, Alemania e Italia) y, a pesar de que la ampliación no tuvo un carácter sistemático, es evidente que el objetivo común era el incremento de los precios y la regulación del mercado.

Primero Pan-Isovit y, a continuación, Henss/Isoplus, fueron inducidos a celebrar acuerdos con los cuatro productores daneses.

(141) Aunque el reparto de mercados acordado en Dinamarca se resquebrajó en 1993, este hecho se debió a una lucha por el control del poder dentro del cartel y no a un deseo de volver a las condiciones de libre competencia. En cualquier caso, las cuestiones sobre los mercados alemán y danés se discutían en el mismo foro; las reuniones regulares que condujeron al acuerdo sobre reparto de mercados en Alemania en el verano de 1993 garantizaron la continuidad de las prácticas colusivas entre los seis productores principales.

Así, el 19 y 20 de abril de 1993, fecha en que Løgstør, según su propia declaración, informaba a ABB y a los demás productores de su decisión de abandonar el cartel en Dinamarca, éstos participaban en una reunión en Hamburgo que el propio Løgstør había organizado (y a la que probablemente asistió) a fin de relanzar el proceso para lograr un acuerdo sobre un catálogo común de precios en Alemania (considerando 49).

A lo largo del último semestre (septiembre de 1993–marzo de 1994), considerado por los productores como el período de la «guerra de precios», prosiguieron los contactos bilaterales y trilaterales. En noviembre o diciembre de 1933, ABB todavía estaba tratando de persuadir a Løgstør de que firmara un acuerdo de compensación para Alemania. Cualquier pausa podía considerarse una suspensión de los acuerdos y relaciones normales: los productores se dieron cuenta pronto de que una lucha prolongada por el poder podía resultar autodestructiva y volvieron a la mesa de negociaciones.

(142) Existe asimismo una clara continuidad de método y de práctica entre el reparto acordado a finales de 1994 para el mercado europeo en su conjunto y los primeros acuerdos.

Los métodos utilizados para asegurar la colusión con arreglo al «nuevo» sistema de reparto eran fundamentalmente idénticos a los que se habían aplicado con éxito en Dinamarca; así ocurrió concretamente en Alemania donde, en el marco del sistema de cuotas, el sofisticado mecanismo de identificación de proyectos, de adjudicación de contratos a un «favorito», de procedimientos de licitación fraudulentos y de control para garantizar el cumplimiento pasó a aplicarse en un mer-

cado con unos 1 500 nuevos proyectos anuales, frente a los aproximadamente 30 de Dinamarca.

La estructura de reuniones adoptada para la administración del cartel era asimismo idéntica a la existente en Dinamarca. De hecho, se decía que el sistema estaba basado en el «modelo danés». Los acuerdos de cartel que habían caracterizado durante años al mercado danés de calefacción urbana se extendían ahora al sector en su conjunto. El acuerdo a escala europea fue la culminación de un proceso de cartel en el que —fueran cuales fueran sus vicisitudes— los productores llevaban participando mucho tiempo.

El que el cartel danés estuviera formado sólo por cuatro miembros no es un hecho relevante. Los dos principales productores alemanes ya habían participado con los demás en un plan de colusión fuera de Dinamarca durante varios años: ahora estaban siendo integrados plenamente en el sistema, ya que el «modelo danés» se estaba exportando a un mercado europeo mucho mayor.

El hecho de que los productores más pequeños —Brugg, KWH, Ke-Kelit y Sigma— no se adhirieran a los acuerdos hasta 1994 o 1995 no impide considerar la infracción como un proceso único y continuado. Por entonces, el sistema de división de mercados, fijación de precios y licitaciones ilegales se había convertido en la forma habitual y reconocida de operar en el sector. Sólo era cuestión de integrar a los productores locales en este sistema global para cerrarlo completamente.

(143) La Comisión tampoco admite la declaración efectuada por la mayoría de los productores —Løgstør Henss/Isoplus, Pan-Isovit, Starpipe, Tarco y Brugg— de que no participaron «en ningún acuerdo que perjudicara a Powerpipe».

Desde el punto de vista legal, su argumento no se sostiene. Los productores participantes tratan de dividir las diversas manifestaciones del cartel en infracciones al artículo 85 totalmente separadas. Tal análisis es completamente falso ya que el plan destinado a perjudicar o eliminar a Powerpipe formaba parte de los planes de cartel en los mercados alemanes y europeos en los que los productores participaban activamente ([17]).

([17]) La Comisión admite que no existe ninguna prueba de que Ke-Kelit o Sigma, que sólo participaron en acuerdos en su mercado nacional, estuvieran al corriente del plan de eliminación de Powerpipe.

(144) En cualquier caso, las pruebas existentes invalidan su pretensión. Desde el momento en que Powerpipe se introdujo en el mercado alemán, hubo esfuerzos concertados por parte de Løgstør, Henss/Isoplus (así como de ABB) para echarla o inducirla a adherirse al cartel. Todas las empresas mencionadas estaban presentes en la reunión celebrada en Düsseldorf el 24 de marzo de 1995, cuyas conclusiones fueron anotadas claramente por Tarco. Aunque es posible que ABB y Henss fueran las principales instigadoras del boicot, todas las empresas presentes en la reunión conocían y aprobaban el plan.

El saber si fue ABB o Løgstør quien desempeñó el papel preponderante en la aplicación del boicot carece de importancia; debido a las circunstancias, ambos productores se encontraban en una situación óptima para abordar a los proveedores o subcontratistas de Powerpipe.

Evidentemente, no es posible establecer con certeza si la negativa de dichos productores a suministrar el pedido solicitado por DSD tuvo como única motivación el deseo de perjudicar a Powerpipe: es posible que no fueran capaces de satisfacer un pedido de ese tipo o tamaño y, en cualquier caso, no estaban legalmente obligados a ello por contrato. No obstante, la anotación sobre la investigación del pedido encontrada en los locales de Pan-Isovit confirma que ABB, Henss y Pan-Isovit (los tres miembros del consorcio fallido) habían realizado contactos en relación con ese pedido, que Pan-Isovit, por lo menos, estaba satisfecha de que DSD tuviera problemas para encontrar suministros, y que la cuestión se discutió en el club de directivos.

Las órdenes expresas de ABB y KWH de cortar los suministros a Powerpipe y las discusiones que tuvieron lugar durante las reuniones de directivos celebradas el 5 de mayo y el 13 de junio de 1995 (considerando 101) confirman que el plan para la eliminación de este competidor era una política fijada por el cartel.

(145) Dada la idea y el objetivo comunes de los productores de eliminar la competencia en el sector de la calefacción urbana, la Comisión considera que la empresa en común constituye una infracción continuada al apartado 1 del artículo 85 iniciada a finales de 1990 y en la que participaron todos y cada uno de los productores.

Aunque globalmente considerado, se podría pensar que el conjunto de acuerdos entre productores presenta características de «acuerdo pleno», la conducta en cuestión incluye asimismo algunos elementos objetivos que podrían describirse como prácticas concertadas (véase el considerando 138).

La Comisión reconoce que aunque la infracción ha constituido una violación única y continuada, su intensidad y eficacia ha variado a lo largo del período cubierto; a partir de unos acuerdos que en 1991 afectaban fundamentalmente a Dinamarca, se fue expandiendo progresivamente a otros mercados (a excepción del corto período en que los acuerdos se mantuvieron en suspenso), y hacia 1994 constituían un cartel paneuropeo que cubría casi todo el comercio del producto.

4. Restricción de la competencia

(146) En el presente caso, el conjunto de acuerdos tenía por objeto y efecto la restricción de la competencia.

El apartado 1 del artículo 85 califica expresamente de acuerdos limitadores de la competencia los acuerdos que:

— fijan directa o indirectamente precios de venta o cualquier otra condición comercial,

— limitan o controlan la producción, los mercados o el desarrollo técnico,

— se reparten los mercados o las fuentes de suministro.

(La lista no es exhaustiva.)

Estas son las características esenciales del plan integrado de acuerdos horizontales analizado en el presente caso. Dado que los precios son el principal instrumento de competencia, los diversos acuerdos y mecanismos de colusión adoptados por los productores, incluido el plan común para eliminar o perjudicar a Powerpipe, iban destinados, en última instancia, a provocar una inflación de los precios en beneficio propio y por encima del nivel fijado en condiciones de libre competencia.

(147) Por su carácter intrínseco, el reparto del mercado y la fijación de precios restringen la competencia en el sentido del apartado 1 del artículo 85, limitando el desarrollo técnico.

Los principales aspectos del conjunto de acuerdos y pactos que pueden caracterizarse como restricciones de la competencia son:

— la asignación de cuotas de mercado,

— exigir o estimular a los productores con cuotas pequeñas a que se retiren de un mercado concreto a cambio de compensaciones en otros mercados nacionales,

— acordar y aplicar un mecanismo de sanciones y compensaciones a fin de reforzar el sistema de cuotas,

— acordar incrementos concertados de precios (importe, plazo y fases del incremento),

— acordar la utilización de uno o varios catálogos comunes de precios,

— acordar los descuentos (en %) que van a permitirse al margen del catálogo de precios,

— realizar negocios respetando las relaciones tradicionales con los clientes,

— adjudicar a un «favorito» los proyectos individuales sometidos a procedimientos de licitación competitivos,

— fijar el precio que el favorito (es decir, el productor al que se adjudicará el proyecto) debe ofertar a fin de ganar la licitación,

— pactar que los demás productores presenten ofertas más elevadas en el procedimiento de licitación a fin de «proteger» al favorito y garantizar que logre el contrato,

— acordar que, en un procedimiento de licitación, a los licitadores perdedores se les adjudique una parte de la producción en calidad de subcontratistas del licitador que ha conseguido el contrato,

— retirarse de un proyecto específico o abstenerse de participar en una licitación a cambio de alguna otra compensación o acuerdo,

— concebir y aplicar un mecanismo de información y control para seguir los proyectos individuales, comparar las ofertas, impedir las tram-

pas e influir sobre el procedimiento de licitación en los contratos abiertos,

— exigir a cualquier participante que haya presentado ofertas por un valor inferior al ofrecido por el licitador «favorito» que retire o revise su oferta,

— planear la contratación sistemática de empleados clave de Powerpipe a fin de dañar a la empresa y la imagen de marca percibida por los clientes (ABB y Løgstør),

— tratar de presionar a Powerpipe para que retire su oferta ganadora en proyectos que el cartel había asignado a uno de sus miembros (por ejemplo, Neu Brandenburg),

— tratar de influir en los contratistas y compradores a fin de que descalificaran a Powerpipe después de que la empresa ganara un proyecto importante asignado por el cartel a tres de sus miembros (ABB, Henss/Isoplus),

— acordar un boicot colectivo de los contratistas y proveedores relacionados con el proyecto mencionado anteriormente,

— ponerse en contacto con los proveedores de Powerpipe para persuadirles de que pararan o retrasaran la entrega de los suministros esenciales para que la empresa pudiera cumplir sus contratos a tiempo y de forma adecuada (principalmente ABB y Løgstør),

— acordar una indemnización de Pan-Isovit proporcional a la cuota de mercado asignada para su compra de Powerpipe a fin de eliminarla del mercado como competidor (ABB, Henss/Isoplus, Tarco y Pan-Isovit),

— hacer uso de las normas y reglamentaciones técnicas a fin de evitar o retrasar la introducción de nuevas tecnologías que podrían llevar aparejada una reducción de los precios (los miembros de EuHP).

(148) Por lo que respecta a cada una de las restricciones a la competencia descritas en el considerando anterior, dada su finalidad manifiestamente anticompetitiva, no es necesario determinar el grado en que contribuyeron a lograr el objetivo perseguido.

A fin de apartar cualquier duda, es necesario precisar lo siguiente:

a) las restricciones de competencia antes detalladas no son infracciones separadas al artículo 85 sino diversos aspectos de una infracción única y continuada;

b) la infracción consistió en un conjunto de acuerdos y prácticas concertadas en el que tomaron parte todas y cada una de las empresas. No se afirma que cada uno de los destinatarios de la presente Decisión haya tomado parte en todos y cada uno de los aspectos de los acuerdos anticompetitivos celebrados ni que lo haya hecho a lo largo de todo el período de duración de la infracción. La presente Decisión determina con claridad el papel desempeñado por cada uno de los participantes así como su grado de implicación : véase en particular la posición específica de KWH, Brugg, Ke-Kelit y Sigma;

c) algunas de las conductas anticompetitivas del cartel mencionado aparecieron exclusivamente en algunos mercados, otras, cobraron mayor desarrollo en unos mercados determinados o tuvieron una duración limitada: por ejemplo, tras el establecimiento del cartel a escala europea a finales de 1994, fue en Alemania donde el sistema de licitaciones fraudulentas en el que se había basado el «modelo danés» adquirió su forma más perfeccionada;

d) a los fines del presente procedimiento, la Comisión tendrá en cuenta las actuaciones conjuntas contra Powerpipe antes de la adhesión de Suecia a la Unión Europea (1 de enero de 1995) y únicamente en la medida en que: i) afectaran a la competencia dentro de la Unión (penetración de Powerpipe en el mercado alemán), y ii) después de esa fecha existan pruebas de un plan continuado destinado a dañar a la empresa o eliminarla del mercado.

5. Efectos en el comercio entre los Estados miembros

(149) Los continuos acuerdos entre productores tuvieron un efecto significativo sobre el comercio entre Estados miembros.

El mercado de la calefacción urbana se caracteriza específicamente por los intercambios entre Estados miembros: casi el 60 % del negocio de calefacción urbana en la Comunidad se cubre

mediante dichos intercambios. En Alemania, el mercado nacional más importante, el 75 % de la demanda se cubre mediante importaciones procedentes de otros Estados miembros, concretamente, Dinamarca, Suecia, Finlandia y Austria. La mitad de la capacidad de producción de la Comunidad está situada en Dinamarca, que suministra tubos para la calefacción urbana al resto de los Estados miembros.

Aunque los acuerdos del cartel afectaron básicamente a Dinamarca, primero, y a Alemania, después, ambos mercados eran los más importantes a escala nacional y el cartel, de hecho, en sus primeros estadios, tenía el objetivo implícito de regular la penetración de los grupos alemanes y escandinavos en sus recíprocos territorios nacionales.

Por consiguiente, a finales de 1994, los acuerdos del cartel se habían extendido y afectaban al mercado europeo en su conjunto. El cartel controlaba virtualmente la totalidad del comercio en la Comunidad de este sector industrial tan importante. Es significativo que la campaña contra Powerpipe se intensificara cuando dicha empresa amplió sus actividades al mercado alemán.

(150) Por lo que se respecta a las actuaciones entre los propios participantes en el cartel, la retirada de determinados mercados cuando su cuota en estos últimos era considerada demasiado exigua provocó automáticamente una desviación de los hábitos comerciales de las pautas que hubieran seguido normalmente.

La aplicación del artículo 85 al cartel no se limita a la parte de las ventas de sus miembros que suponen una transferencia de los productos de un Estado miembro a otro. A efectos de aplicación del artículo 85, tampoco es necesario demostrar que la conducta individual de cada participante, por oposición al cartel en su conjunto, haya afectado al comercio entre Estados miembros [véase la Sentencia del Tribunal de Primera Instancia, de 10 de marzo de 1992, en el asunto T-13-89, Imperial Chemical Industries/Comisión ([18])].

No se puede admitir el argumento aducido por Ke-Kelit, según el cual, su participación en el grupo de contacto austriaco no afectó en absoluto a los intercambios entre Estados miembros puesto que el grupo sólo vendía sus productos en el mercado local. En cualquier caso, la empresa era plenamente consciente de que los acuerdos celebrados en Austria y que ella suscribió formaban parte de un plan mucho más extenso y de que los productos que vendía habían sido importados de Dinamarca.

6. **Duración de la infracción**

(151) Del análisis efectuado por la Comisión en el presente caso se desprende que, en la medida en que se trata de una única infracción global y no de múltiples acuerdos diferenciados, las empresas involucradas pueden haber empezado a participar en fechas distintas. Aunque a juzgar por la declaración de Løgstør es evidente que los contactos anticompetitivos entre productores habían empezado ya en 1988–1989, la Comisión restringirá su análisis con arreglo al artículo 85 y para la evaluación de cualquier multa al período que se inició en noviembre de 1990 con el acuerdo del incremento concertado de precios en Dinamarca. De esa fecha en adelante, está totalmente probada la participación de ABB, Løgstør, Tarco y Starpipe en acuerdos de colusión.

Pan Isovit se adhirió a las prácticas colusivas al mismo tiempo. La alianza estratégica informal entre ABB y Pan-Isovit en el mercado alemán data de diciembre de 1990, y a pesar de que parece que la creación inmediatamente posterior de la EuHP provocó la suspensión del acuerdo bilateral en abril de 1991, Pan Isovit participó en las discusiones que tuvieron lugar en Italia en julio de ese mismo año y, en octubre, ya habían entrado en vigor los acuerdos para el mercado alemán en los que participaban los seis principales productores, que acordaron un incremento común de precios con efecto a partir del 1 de enero de 1992.

Se ha determinado con exactitud la participación activa de Henss/Isoplus en el plan de colusión desde octubre de 1991, fecha en que empezó a asistir regularmente a las reuniones del club de directivos. Desde entonces, participaron en él los seis productores más importantes: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus y Pan-Isovit.

(152) Aunque el acuerdo sobre reparto de cuotas danés se deshizo a mediados de 1993, la cooperación en el mercado alemán ya se había materializado en

([18]) Rec. 1992, p. II-102 2, considerando 304.

un plan de cuotas concreto (considerandos 50 a 52). Puede considerarse que durante el semestre comprendido entre octubre de 1993 y marzo de 1994 los acuerdos permanecieron en suspenso aunque (en opinión de ABB) siguieron celebrándose reuniones bilaterales y trilaterales. En mayo de 1994 se restableció la colusión en Alemania con la aplicación del Eurocatálogo de precios y, en agosto de 1994, ésta había adoptado carácter definitivo.

El reparto global acordado entre octubre y noviembre de 1994 institucionalizó a escala europea el sistema de colusión, considerado por la mayoría de operadores el sector el modelo ideal de conducta comercial. Los seis productores crearon un sistema que se fue desarrollando y que si bien siguió sirviendo para las relaciones entre sus miembros, permitió la adhesión de otros productores que operaban en los mercados nacionales o regionales.

Se ha establecido con certeza que KWH empezó a participar en el plan de colusión en enero de 1995, cuando uno de sus altos ejecutivos se reunió con ABB en Copenhague. Ahora bien, dado que en el pliego de cargos se estableció como fecha inicial de participación de KWH el mes de marzo de 1995, ésta será la fecha considerada en la presente Decisión.

(153) En los mercados nacionales, los dos productores locales Ke-Kelit (Austria) y Sigma (Italia) entraron probablemente a formar parte del cartel a principios de 1995. Brugg, sin embargo, se adhirió al plan a partir de agosto de 1994, aunque sólo empezó a acudir a las reuniones del grupo de contacto alemán en diciembre de aquel año.

La infracción continuó, como mínimo, hasta marzo de 1995, cuando la Comisión remitió sus solicitudes de información con arreglo al artículo 11 a los principales participantes, si no duró hasta abril o mayo y, en el caso de Italia, hasta junio de 1996. Incluso en la actualidad, no hay ninguna garantía de que no se esté produciendo aún algún tipo de práctica colusiva.

No obstante, a falta de información detallada y fidedigna por lo que respecta al grupo de contacto italiano, la Comisión evaluará las multas partiendo del supuesto de que el cartel duró hasta marzo o abril de 1996.

Así pues, la Comisión concluye, en consecuencia, que la duración de la participación de las diversas empresas en la infracción fue la siguiente:

a) ABB, Løgstør, Tarco y Starpipe desde, aproximadamente, noviembre de 1990 en Dinamarca, ampliándose progresivamente a toda la Unión Europea y extendiéndose hasta marzo o abril de 1996, como mínimo, si bien los acuerdos estuvieron en suspenso de octubre de 1993 a marzo de 1994;

b) Pan-Isovit, inicialmente, desde diciembre de 1990 en colaboración con ABB y, posteriormente, desde octubre de 1991 junto con los productores mencionados más arriba y Henss/Isoplus, exceptuando el semestre durante el cual los acuerdos estuvieron en suspenso, y con una duración hasta marzo o abril de 1996;

c) Isoplus desde octubre de 1991 exceptuando el período de suspensión hasta marzo o abril de 1996;

d) Brugg desde diciembre de 1994 y hasta, como mínimo, marzo o abril de 1996;

e) Ke-Kelit desde diciembre de 1994 hasta marzo o abril de 1996;

f) KWH desde (como muy tarde) marzo de 1995 hasta marzo o abril de 1996;

g) Sigma, desde abril de 1995 hasta marzo o abril de 1996;

7. **Destinatarios del presente procedimiento**

a) *Consideraciones generales*

(154) Las normas de competencia del Tratado CE tienen como objeto a la «empresa», un concepto que no coincide necesariamente con el de persona jurídica contemplado en el derecho mercantil o fiscal nacional.

El término, que no queda definido en el Tratado, puede hacer referencia a cualquier entidad que

lleve a cabo actividades comerciales. En el caso de una gran empresa multinacional (como ABB), el gran número de filiales, la compleja red de propiedad y participaciones, la organización de las actividades del grupo a efectos de gestión en divisiones operativas o funcionales separadas o en zonas geográficas que no se corresponden necesariamente con la estructura empresarial puede causar problemas.

En algunos casos, puede resultar oportuno considerar «empresa» de referencia a los fines del artículo 85 al grupo en su conjunto, a subgrupos individuales o a empresas filiales.

b) *ABB*

(155) En el presente caso, los procedimientos y la decisión van dirigidos a la empresa ABB en la figura de su empresa holding más importante ABB—Asea Brown Boveri Limited. Para el cobro de las multas, proceso que puede exigir el recurso a procedimientos de aplicación nacionales, es necesario remitir la decisión a un órgano u órganos dotados de personalidad jurídica. En el caso de un grupo más amplio, la entidad jurídica pertinente podrá ser la empresa holding que encabeza el grupo. El hecho de que el producto objeto del cartel sea sólo una de las muchas actividades en las que el grupo participa y de que dentro de la estructura empresarial esté bajo la responsabilidad de un subgrupo, división o filial no es relevante.

El planteamiento aplicado en el presente caso se corresponde con la práctica habitual de la Comisión en anteriores carteles de importancia [véase, por ejemplo, el asunto IV/31.149 — Cartel Polipropileno ([19]), que ha sido avalada por el Tribunal de Primera Instancia.

Las operaciones del grupo, contabilizadas de forma consolidada, se reflejan en el informe anual de ABB Asea Brown Boveri Limited. La estructura organizativa de ABB, según la cual, las áreas de actividad y los segmentos de productos industriales coinciden con las regiones geográficas, demuestra su estructura integrada y pone de manifiesto la pertinencia de dirigir el presente procedimiento al grupo.

(156) En el presente caso, además de las razones ya indicadas existen otras de carácter más específico por las que el procedimiento debería dirigirse a la propia ABB en vez de a cualquiera de sus filiales:

— el área de actividad de calefacción urbana (BA-VDH) agrupa a un total de treinta o más empresas;

— no existe una única empresa holding para BA-VDH; mientras en Dinamarca ABB IC Moller A/S cuenta con las instalaciones de fabricación más importantes, existen otras seis empresas de producción ABB con distintas variantes en su propiedad y, por lo que respecta a la vertiente comercial, en muchos países, las actividades de ventas son desempeñadas por filiales nacionales de ABB;

— el esfuerzo realizado por ABB a fin de eliminar a Powerpipe y proteger los intereses del cartel se ejerció a través de una serie de empresas fuera del área de actividad BA-VDH (véanse los apéndices 144, 146, 159 y 160);

— BA-VDH depende directamente de un vicepresidente ejecutivo de ABB que es, además, miembro del comité ejecutivo del grupo ABB;

— tanto el cartel como las medidas adoptadas para negar y ocultar su existencia fueron concebidas, dirigidas y apoyadas activamente a alto nivel por los ejecutivos del grupo de ABB (véanse los apéndices 1, 2, 3, 6, 7, 11, 13, 16, 26, 29, 48 y 126).

c) *Henss/Isoplus*

(157) Las empresas Henss/Isoplus actuaron como un grupo *de facto*. Durante la investigación efectuada en la empresa de fabricación austriaca Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, su consejero delegado declaró a los funcionarios de la Comisión que el accionista mayoritario de la empresa era el Dr. W. Henss, que contaba con una participación del 87 %. Más adelante, Isoplus negó haber realizado tal afirmación. Según el registro mercantil local, el Dr. Henss no posee tal participación, y quien aparece como propietario de las acciones es el consejero delegado de Isoplus, y aunque el

([19]) DO L 230 de 18.8.1986, p. 1.

registro muestra que por espacio de tres años hasta diciembre de 1993 el abogado de Isoplus en dichos procedimientos poseía el 87 % de las acciones, no se ha señalado con qué derecho o en nombre de quién las poseía (ni Isoplus ni su asesor legal facilitaron información al respecto).

Isoplus Fernwarmetechnik Ges.mbH de Hohenberg, Austria, posee el 100 % de una empresa alemana separada legalmente pero con el mismo nombre situada en Sonderhausen y que es, en realidad, la principal empresa de fabricación del grupo Henss/Isoplus.

Durante el período analizado, las dos empresas Henss, Dipl-KFM Walter Henss GmbH en Rosenheim («Henss Rosenheim») y Dipl-Kfm Walter Henss Fernwarmeleitung GmbH en Berlín («Henss Berlin»), actuaron como agentes comerciales de Isoplus en Alemania. El Dr. W. Henss era accionista mayoritario y consejero delegado de Henss Rosenheim así como consejero delegado (aunque no accionista) de Henss Berlín ([20]).

El hecho de que fuera siempre el Dr. W. Henss quien asistía a las reuniones del club de directivos demuestra que era la persona que ejercía la gestión y el control de Isoplus y que las empresas Henss e Isoplus, conjuntamente, formaban un grupo *de facto*. En el sector se sabía que era Henss quien movía los hilos de Isoplus.

(158) Sin embargo, a lo largo de todo el procedimiento, Henss e Isoplus adujeron que no existía ningún vínculo estructural de propiedad entre ellas: en la respuesta al pliego de cargos se negó concretamente que el Dr. Henss fuese el propietario de Isoplus, por fiduciario o persona interpuesta, (como había sugerido la Comisión). Las empresas insistieron en que su única conexión era la relación contractual existente entre el principal y el agente comercial. Las empresas atribuían la presencia del Dr. Henss en el club de directivos al mandato que Isoplus le había otorgado a fin de asistir a sus reuniones debido a su experiencia y a su particular conocimiento del mercado alemán: así pues, no acudía a las reuniones en nombre de las empresas Henss. Se adujo asimismo que en su calidad de agentes comerciales, las empresas Henss no podían formar parte de un cartel de productores en virtud de la legislación vigente: así pues, cualquier infracción al artículo 85 sólo podía imputarse a Isoplus.

Indudablemente, el objeto de tal argumentación era limitar el importe de cualquier multa que pudiera imponérsele al 10 % del volumen de negocios de Isoplus Ges.mbH (que, en efecto, había sido notablemente subestimado en las primeras respuestas de la empresa en virtud del artículo 11).

Aunque la Comisión consideraba que las empresas Henss/Isoplus formaban un grupo, según la información a su alcance, no existía una empresa holding a quien enviar el pliego de cargos (según su práctica habitual, como se ha explicado en el considerando 155 en relación con ABB).

Así pues, el pliego de cargos fue remitido al grupo Henss/Isoplus, representado por sus cuatro empresas más importantes en la Unión Europea. a saber, Isoplus Hohenberg, Isoplus Sondershausen, Henss Rosenheim y Henss Berlin.

(159) Tras la incoación del procedimiento y el envío del pliego de cargos, Henss Rosenheim, que el 1 de enero de 1997 había pasado a denominarse Isoplus Fernwarmertechnik Vertriebgesellschaft mbH, absorbió a Henss Berlin, que ya no existe como entidad jurídica separada.

En la audiencia oral, tanto Henss como Isoplus (representadas por separado) siguieron negando la existencia de cualquier vínculo de propiedad.

No obstante, poco antes de la audiencia oral, la Comisión estuvo revisando los asientos de la antigua empresa Henss Berlin en el Registro mercantil (Amtsgericht Charlottenburg).

Se descubrió un documento que, aparentemente, había sido depositado en el Registro mercantil por los abogados que representaban a Henss/Isoplus (no los que aparecen en los actuales procedimientos) y que demostraba que en enero de 1997 se había creado una entidad jurídica que había adoptado la forma de sociedad en comandita

([20]) El capital en acciones de Henss Berlin era propiedad de uno de los directivos de Henss Rosenheim y su esposa.

destinada a operar como empresa holding de las diversas empresas Henss/Isoplus ([21]).

El documento en cuestión (una escritura de aportación de capital) enumeraba las acciones que las partes contratantes habían transferido a la sociedad en comandita ([22]).

(160) La escritura, formalizada convenientemente ante notario, reveló que el Dr. Henss era el titular real de la mayoría (83 %) de las acciones de Isoplus Hohenberg: el consejero delegado de la empresa, que era su propietario nominal, las controlaba en calidad de fiduciario *(Treuhander)* en su nombre ([23]). La escritura mostró también que paralelamente a Isoplus Hohenberg, se había creado una sociedad instrumental cuyo propietario era asimismo el Dr. Henss; las acciones de dicha empresa estaban en manos del asesor jurídico de Isoplus que actuaba como fiduciario en su nombre.

A través de la escritura se supo también que un tercio de las participaciones de Isoplus Hohenberg en su filial al 100 % Isoplus Sondershausen se mantenían en fideicomiso para el socio del Sr. Henss (uno de los consejeros de Henss Rosenheim) y su esposa (que eran además los únicos propietarios de Henss Berlin).

Henss e Isoplus protestaron argumentando que la escritura en cuestión estaba amparada por el secreto comercial y había sido depositada en el Registro mercantil involuntariamente y que, por lo tanto, no debería haberse admitido como prueba o revelado durante el procedimiento. La Comisión no puede aceptar tal argumento por la simple razón de que a un documento depositado en el Registro mercantil (involuntariamente o por cualquier otra causa) por los propios representantes de Henss/Isoplus o de HFB no puede reservársele un trato confidencial.

El pliego de cargos no se envió oficialmente a la empresa holding (cuya existencia y objetivos, ignorados entonces por la Comisión, fueron descubiertos en las circunstancias descritas en los párrafos anteriores), aunque en él se dejó constancia de que el procedimiento iba dirigido al grupo Henss/Isoplus y que, a falta de una única empresa holding, las cuatro empresas principales eran las representantes del grupo a efectos de notificaciones y ejecución.

Así pues, parece oportuno dirigir la presente Decisión no sólo a las empresas operativas, que ahora son sólo tres, sino también a la empresa Holding HFB für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG, HFB für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft (ambos de Rosenheim) y la sociedad instrumental de Isoplus.

d) *KWH*

(161) Aunque en el pliego de cargos se establecía que el procedimiento iba dirigido a Oy KWH Pipe AB, en la práctica, la documentación se envió (con acuse de recibo) a Oy KWH Tech AB, la división de KWH responsable de los sistemas de calefacción urbana. En sus actividades empresariales y en su correspondencia, KWH utiliza indiscriminadamente las denominaciones «KWH Tech» y

([21]) La empresa holding HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft se constituyó como sociedad en comandita en la que el socio colectivo («Komplementär») era una sociedad limitada, que asumía la responsabilidad personal; los demás socios comanditarios (Kommanditisten) sólo son responsables hasta un importe determinado. En este caso, el socio colectivo o «Komplementär» en la sociedad en comandita es HFB für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Vewaltungsgesellschaft.

([22]) En virtud de este acuerdo, el Sr. Henss, su socio comercial y sus respectivas esposas transferían las participaciones que poseían en una serie de empresas Henss/Isoplus a HFB für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG. Las empresas de las que procedían dichas participaciones eran las siguientes:
— Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellshaft mbH (anteriormente Dipl. Kfm Walter Henss GmbH) Rosenheim.
— Dipl. KFM Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlin.
— Isoplus Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft GmbH, Sondershausen;
— Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH, Hohenberg,
y otras tres empresas en Budapest, Schluchtern y Lehrte.
Desde la fecha en que se otorgó la escritura de aportación, HFB holding se ha desprendido a su vez de las participaciones del Sr. Henss a través del fiduciario en Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH, Hohenberg, aunque la Comisión no está al corriente de la identidad del beneficiario ni de la del propietario actual de dichas acciones.

([23]) Controlaba las participaciones en virtud de un contrato fiduciario *(Treuhandvertrag)* de 20 de diciembre de 1993, participaciones que había comprado en la misma fecha al abogado representante de Isoplus en el presente procedimiento: se puede llegar a la conclusión de que el abogado las controlaba a su vez como fiduciario del Dr. Henss (considerando 157).

«KWH Pipe». En la audiencia oral, KWH anunció que daba por supuesto que se había tenido la intención de dirigir el procedimiento a KWH Tech y no a KWH Pipe. Dado que en el caso de KWH la multa que la Comisión considera pertinente no rebasa el 10 % del volumen de negocios de Oy KWH Tech AB, la identidad precisa de la entidad jurídica dentro de la organización KWH a la que va dirigida la Decisión no reviste mayor importancia, por lo que la Decisión se dirigirá oficialmente a Oy KWH Tech AB.

B. *Medidas de reparación*

1. Artículo 3 del Reglamento nº 17

(162) Cuando la Comisión comprueba una infracción al artículo 85 puede exigir a las empresas responsables que pongan fin a la misma con arreglo al artículo 3 del Reglamento nº 17.

En el presente caso, los participantes en el cartel llegaron muy lejos en su intento de ocultar sus actividades (aunque al final no lo consiguieran). En la mayoría de los casos, mantuvieron sus reuniones en secreto, cubriéndolas como reuniones de asociaciones comerciales legítimas o celebrándolas simultáneamente a éstas.

La infracción se prolongó mucho después de las investigaciones realizadas por la Comisión con arreglo al apartado 3 del artículo 14. El único cambio importante que se operó fue que los altos ejecutivos del grupo de dirección y el grupo de contacto alemán empezaron a reunirse fuera de la Unión Europea, con la esperanza de que esa treta les permitiera ocultar sus actividades. En la última reunión llegó a discutirse la posibilidad de continuar el cartel por otros medios. Ni siquiera ahora, en las actuales circunstancias, se puede afirmar con rotundidad que la infracción haya cesado.

Así pues, la Comisión exige a las empresas destinatarias de la presente Decisión que pongan fin a la infracción (en caso de que no lo hayan hecho todavía) y que, a partir de ahora, se abstengan de cualquier acuerdo, práctica concertada o decisión de asociación que pueda tener un objeto o efecto idéntico o similar.

2. Apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17

a) *Consideraciones generales*

(163) En virtud de lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, la Comisión podrá imponer a la empresas, mediante decisión, multas que vayan de un mínimo de mil a un máximo de un millón de ecus, o por un importe superior que no rebase el 10 % del volumen de negocios alcanzado en el ejercicio financiero precedente por cada empresa participante en la infracción, cuando, deliberadamente o por negligencia cometan una infracción al apartado 1 del artículo 85.

A la hora de fijar el importe de la multa, la Comisión ha de tener en cuenta todas las circunstancias que hayan concurrido y, en particular, la gravedad y duración de la infracción.

A la hora de evaluar la gravedad de la infracción, la Comisión tendrá en cuenta su naturaleza, su incidencia en el mercado, así como el tamaño del mercado geográfico correspondiente.

En el presente caso, la Comisión aplicará la Comunicación de 18 de julio de 1996 sobre no imposición de las multas o reducción de su importe ([24]).

(164) Por lo que respecta a la gravedad de la infracción considerada en su conjunto, la Comisión tiene en cuenta la siguientes consideraciones:

a) el reparto de cuotas de mercado y la fijación de precios son prácticas que por su propia naturaleza suponen una grave infracción al apartado 1 del artículo 85. Plenamente conscientes de la ilegalidad de su actuación, los productores planearon el establecimiento de un sistema secreto e institucionalizado destinado a restringir la competencia en un sector industrial muy importante. Progresivamente, su cooperación ilegal se fue ampliando hasta abarcar el mercado de la Unión Europea en su conjunto;

b) finalmente, los acuerdos del cartel se extendieron a todo el sector, se programaron y fomentaron al más alto nivel en cada una de las empresas afectadas y se aplicaron en beneficio de los productores participantes y en detrimento de sus clientes, de los competidores no involucrados en el cartel y del público en general.

([24]) DO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

(165) Aparte de la gravedad intrínseca de los acuerdos de reparto de cuotas y de fijación de precios, en su evaluación, la Comisión ha tenido en cuenta los siguientes factores:

a) la ilegalidad del acuerdo sobre reparto de cuotas se vio reforzada por la adopción de un plan fraudulento de licitaciones colusivas. La mayor parte de los negocios en este sector se consiguen a través de procedimientos de licitación que prevén una puja competitiva entre los participantes. Las autoridades públicas y los contratistas que organizaron el procedimiento de licitación tenían derecho a pretender que las ofertas presentadas no fuesen el resultado de acuerdos de colusión secretos entre los participantes. En los contratos de suministro por valor de más de 400 000 ecus, la legislación comunitaria establece unas normas obligatorias de licitación competitiva en interés del público: los productores planearon de forma ilegal burlar la legislación europea;

b) el plan ilegal se ejecutó de forma agresiva no sólo para garantizar su cumplimiento por parte de los miembros del cartel, sino con vistas a excluir al único competidor importante que no participaba en el cartel, es decir, a Powerline.

Así pues, la Comisión considera que la presente infracción constituye una infracción muy grave al artículo 85. Infracción para la cual la multa probable sería de, al menos, 20 millones de ecus.

(166) Será necesario, no obstante, dentro de cada categoría, tener en cuenta la capacidad económica efectiva de los infractores para causar un perjuicio significativo a la competencia y fijar la multa a un nivel que garantice que el efecto disuasorio es suficiente.

En las circunstancias del presente caso, que implicó a varias empresas, será necesario a la hora de determinar el importe básico de las multas, tener en cuenta el peso específico y, en consecuencia, la incidencia real de la conducta infractora de cada empresa sobre la competencia.

Este ejercicio es particularmente necesario cuando, como en el presente caso, el tamaño de las empresas que han participado en la infracción es muy dispar.

A tal efecto, las empresas pueden dividirse, en principio, en cuatro categorías de acuerdo con su importancia relativa en el mercado comunitario, sujetas a ajustes cuando sean necesarios para tener en cuenta otros factores y en especial la necesidad de garantizar su eficacia disuasoria.

La Comisión tendrá en cuenta, asimismo, la duración de la participación de cada empresa en el plan común. No obstante, cabe decir que, en general, la duración de la infracción fue media, y que ello merece un incremento de hasta el 50 % del importe adeudado en concepto de gravedad de la infracción.

Sin embargo, la Comisión tendrá en cuenta que aunque el presente caso está relacionado con una única infracción que fue desarrollándose, sus manifestaciones más patentes fueron: a) los acuerdos entre los fabricantes daneses que se iniciaron a finales de 1990 y b) los acuerdos a escala europea de septiembre de 1994 en adelante, incluidas las medidas contra Powerpipe.

Por lo que respecta a los acuerdos relacionados concretamente con el mercado alemán celebrados entre finales de 1991 y 1993 (véanse los considerandos 38–52), a la hora de fijar las multas la Comisión reflejará su valoración, según la cual, en la práctica, el efecto y la aplicación de los acuerdos fueron muy limitados.

(167) El importe de la multa impuesta por la Comisión a cada empresa reflejará toda circunstancia agravante o atenuante.

El importe final calculado según este método no podrá exceder en ningún caso el 10 % de la cifra de negocios mundial de las empresas, de conformidad con el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17. Los ajustes de dicho importe se basarán, asimismo, siguiendo el mismo procedimiento.

La situación de cada empresa se evaluará asimismo a la luz de la comunicación sobre imposición de las multas o reducción de su importe.

b) *Multas individuales*

i) ABB

— Gravedad de la infracción

(168) Para la fijación de la multa individual que debe imponerse a ABB, la Comisión tendrá en cuenta su capacidad económica para dañar considerablemente la competencia y la necesidad de imponer una penalización de un nivel tal que tenga un efecto disuasorio sobre la empresa.

En el caso de ABB, el importe de partida para la determinación de una multa que se fundamente en la importancia relativa de la empresa de un determinado mercado debe revisarse al alza para tener en cuenta la posición de ABB en tanto que uno de los grupos industriales más importantes de Europa.

Dicho ajuste persigue dos objetivos:

1) garantizar que la multa tenga un efecto disuasorio suficiente;

2) tener en cuenta que las grandes empresas disponen del conocimiento jurídico y económico, así como de las infraestructuras que les permiten darse cuenta con mayor facilidad de que su conducta constituye una infracción, y de las consecuencias que pueden derivarse de la aplicación del derecho de la competencia.

(169) La participación de ABB en la infracción al artículo 85 no ha sido una actuación atípica y no autorizada (como ABB trató de presentarla en un principio) de una filial de menor importancia en una estructura de gestión descentralizada.

La organización del cartel fue un plan estratégico concebido por ABB a fin de hacerse con el control del sector de calefacción urbana y fue diseñado, aprobado y dirigido por los máximos responsables de gestión del grupo, como lo fueron asimismo las medidas adoptadas para negar y ocultar su existencia y para prolongarlo nueve meses una vez iniciada la investigación.

Ha quedado ampliamente demostrado que en su calidad de gran empresa multinacional, ABB explotó sistemáticamente su poderío económico y sus recursos para reforzar la eficacia del cartel y asegurarse de que las demás empresas se plegaban a su voluntad.

De hecho, en la fase de la audiencia oral, ABB había abandonado su actitud inicial de tratar de culpar a su filial danesa ABB IC Moller y ya no se oponía a la imputación de responsabilidad del grupo (aunque seguía manteniendo que el sector de actividad de calefacción urbana constituía la «empresa de referencia» a la que se aplicaba el límite del 10 % previsto en el apartado 2 del artículo 15).

La Comisión no admite ese argumento. La implicación en el cartel del más alto nivel de directivos subraya la necesidad de determinar el importe de la multa a un nivel que garantice un efecto disuasorio suficiente.

En base a lo cual, la Comisión considera que en el caso de ABB, la necesidad de efecto disuasorio exige una multa por un importe mínimo de 20 millones de ecus previsto para una grave infracción que deberá ponderarse por 2,5 para obtener un importe de partida de 50 millones de ecus.

— Duración

(170) Por lo que respecta a la duración, ABB no niega que la infracción durara cinco años. No obstante, la Comisión tiene en cuenta que, aunque a lo largo de todo el período el objetivo perseguido fuera la restricción de la competencia: i) en los primeros tiempos los acuerdos fueron incompletos y de efecto limitado fuera del mercado danés, ii) los acuerdos estuvieron en suspenso desde finales de 1993 a principios de 1994, iii) los acuerdos no lograron su máximo desarrollo hasta el establecimiento del cartel a escala europea en 1994–1995 (aunque a partir de 1991–1993 el cartel danés funcionara con plena eficacia).

Si se parte de la base de que la infracción se prolongó de forma continuada por cinco años, es oportuno aplicar a ABB una ponderación adicional de 1,4.

Por lo que el importe fijado en el considerando 169 se convierte en una cifra base de 70 millones de ecus.

— Factores agravantes y atenuantes

(171) En el caso de ABB, la gravedad de la infracción se ve acentuada por los siguientes factores:

— el papel desempeñado por ABB como cabecilla e instigador del cartel incluyendo la presión ejercida sobre otras empresas a fin de que se adhirieran al cartel,

— la adopción sistemática y orquestada de represalias contra Powerpipe a fin de eliminarla del mercado,

— la prolongación de dicha infracción clara e indiscutible tras el inicio de las investigaciones, a pesar de haber sido advertida a alto nivel por el Director General de Competencia, de las consecuencias de sus actuaciones.

Estos factores agravantes tan importantes justifican el incremento del importe de base en un 50 %.

(172) En relación con ABB, la única circunstancia atenuante que la Comisión puede tener en cuenta es el pago de una compensación sustancial a Powerpipe y a su anterior propietario. En reconocimiento de este factor atenuante, la Comisión aplicará una reducción de 50 millones de ecus al importe de base.

La Comisión no está de acuerdo en que el estricto cumplimiento aducido por ABB como factor atenuante deba traducirse en una reducción de la multa. ABB aduce haber seguido en todo momento una política obligatoria de estricto cumplimiento de la normativa aplicable, incluidas las normas de competencia comunitarias. Al margen de cuál fuera esta política, no fue seguida (o fue evitada) por los responsables máximos de gestión. Tampoco impidió que los ejecutivos de alto nivel prolongaran el cartel nueve meses tras el inicio de las investigaciones. Es evidente que las instrucciones enviadas el 29 de noviembre de 1995 por el Departamento de asesoría jurídica de ABB al presidente de IC Moller, según las cuales, de acuerdo con una política obligatoria del grupo, los empleados de ABB debían abstenerse de cometer infracciones a las normas comunitarias en materia de competencia, no surtieron ningún efecto. ABB asegura que poco después de la reunión de 17 de enero de 1996, la dirección de BA-VDH dio a todas las empresas instrucciones de que «que abandonaran sus contactos con los competidores»; pero seis semanas más tarde, el 4 de marzo, en una reunión de consejeros se abogó por la contratación de un «consultor» a fin de mantener el cartel sin necesidad de celebrar reuniones plenarias. Incluso después del envío por parte de la Comisión de su solicitud de información, algunos de los miembros más activos del cartel dieron al personal de ABB la instrucción de respetar las normas de competencia (memorando de 4 de abril de 1996) pasando por alto totalmente en su formulación las imputaciones de conducta ilegal que más tarde admitiría ABB. Además, incluso después de que en dos ocasiones los abogados de ABB informaran a la Comisión de su voluntad de cooperar (por cartas de 21 de marzo y 1 de abril de 1996), un alto ejecutivo de ABB IC Moller tomó parte en una reunión con el director de ventas de Løgstør con objeto de discutir el modo de continuar el cartel por «otros medios».

ABB arguyó asimismo en su respuesta al pliego de objeciones, ser digno de crédito por haber «relevado del cargo» a los principales ejecutivos responsables de la infracción: con esta medida se pretendía, en principio, evitar que la conducta ilegal se repitiera y enviar al personal de la empresa un claro mensaje de advertencia de que no se toleraría una infracción a la política de cumplimiento de las normas aplicada por el grupo.

En realidad, el supuesto efecto disuasorio del mensaje sobre el personal de ABB debió quedar atenuado por el carácter selectivo de las medidas disciplinarias: el implicado de mayor rango eludió todas las sanciones y sólo abandonó el grupo un ejecutivo de nivel medio.

El 15 de octubre de 1998, ABB y Daimler-Benz, copropietarios de Adtranz, anunciaron a su presidente (cuyo papel destacado en el cartel como vicepresidente ejecutivo de ABB ha quedado demostrado: véanse los considerandos 9, 10, 21, 49, 52, 55 y 56) iba a dejar la empresa.

Su salida de la empresa, que se decidió la víspera de la decisión, y que tampoco se presenta siquiera como una sanción, no puede alterar las conclusiones de la Comisión.

Teniendo en cuenta las circunstancias agravantes y atenuantes, la multa que corresponde imponer a ABB sería de 100 millones de ecus.

— Aplicación de la Comunicación sobre la no imposición de multas o la reducción de su importe.

(173) No obstante, la Comisión procederá a una reducción del importe de la multa que debería imponerse en reconocimiento a la cooperación de ABB

con arreglo a lo dispuesto en su Comunicación sobre no imposición de multas o reducción de su importe.

En el presente caso, no estamos ante una situación en la que: a) la empresa haya denunciado el acuerdo secreto a la Comisión antes de que ésta realizara una comprobación (sección B), o en la que b) una vez realizada la comprobación, ésta no haya aportado motivos suficientes para justificar la incoación del procedimiento previsto en el artículo 3 del Reglamento nº 17(sección C).

Sin embargo, en virtud de lo dispuesto en la sección D de la Comunicación, una empresa que no reúna las condiciones establecidas en las secciones A y B podrá gozar pese a todo de una reducción significativa del 10 al 50 % del importe de la multa que se le habría impuesto en otro caso cuando, por ejemplo:

— antes del envío del pliego de cargos facilite a la Comisión información, documentos u otros elementos de prueba que contribuyan a confirmar la existencia de la infracción,

— tras recibir el pliego de cargos, una empresa informe a la Comisión de que no pone en duda la veracidad de los hechos sobre los que la Comisión funda sus acusaciones.

(174) A pesar de que la infracción se prolongó nueve meses tras la investigación, ABB cooperó en la primera de las fases descritas como ejemplo en la sección D y en la reducción que se le concederá deberá tenerse en cuenta este hecho.

La información facilitada por ABB (y otras empresas) tras el envío de las solicitudes de información en virtud de lo dispuesto en el artículo 11 contribuyeron sensiblemente a la determinación de los hechos pertinentes, en particular, por lo que respecta a los orígenes del cartel en Dinamarca a finales de 1990: durante la investigación de dicho período la Comisión no había obtenido ninguna prueba sustancial, aunque no es cierto (como ha sugerido ABB) que la Comisión no poseyera pruebas suficientes de la existencia del cartel antes de 1994, ya que Tarco, Løgstør y Starpipe facilitaron notas de las reuniones de directivos y otras pruebas que se remontaban a 1992, y que algunos de los documentos más comprometedores se descubrieron en ABB IC Moller.

Cabe señalar que la cooperación de ABB sólo se produjo tras el envío por parte de la Comisión de solicitudes detalladas de información a todas las empresas en virtud del artículo 11 en las que se les exigía explicaciones en relación con los documentos comprometedores hallados en sus locales en junio de 1995.

Así pues, ABB no tiene derecho a la plena reducción del 50 % contemplada en la sección D.

Tras la debida estimación de todos los factores pertinentes, la Comisión considera adecuado reducir la multa que se habría impuesto a ABB de no haber cooperado en un 30 %.

Por consiguiente, ABB deberá pagar una multa de 70 millones de ecus.

ii) Løgstør

(175) Løgstør es el segundo productor europeo de tubos preaislados y sus ventas representan el 50 % de las del grupo ABB.

Habida cuenta de esta circunstancia, y para reflejar su situación de empresa productora individual, el importe de partida de la multa para Løgstør se ajusta en 10 millones de ecus (en concepto de gravedad).

Su participación en la infracción ha durado tanto como la de ABB y se traducirá en un incremento del importe de partida fijado, multiplicándolo por un coeficiente de 1,4 lo que dará lugar a un importe de base de 14 millones de ecus.

(176) La participación continuada y voluntaria de Løgstør en la infracción tras las investigaciones en las circunstancias establecidas en los considerandos 108 a 112, constituye un agravante significativo. Otra circunstancia agravante es el papel tan activo desempeñado por la empresa en las represalias contra Powerpipe, si bien, a este respecto, la Comisión no considera que su conducta pueda asimilarse a la de ABB (como pretende esta última).

Habida cuenta de todo lo expuesto anteriormente, en el caso de Løgstør, resulta oportuno incrementar el importe de base en el 30 %.

En el caso de Løgstør, no existen circunstancias atenuantes que puedan justificar una reducción. Aunque es probable que la empresa se viera

presionada por ABB en varias ocasiones, su versión de los hechos según la cual fue arrastrada por dicha empresa a participar en el cártel, a su pesar, es bastante exagerada. El importe de la multa impuesta a Løgstør antes de cualquier reducción por cooperación se debería fijar en 18 200 000 ecus.

No obstante, ya que el importe final calculado según el método mencionado anteriormente no deberá exceder, en ningún caso, del 10 % de la cifra mundial de negocios de Løgstør (de conformidad con el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17) la multa se fijará en 12 700 000 ecus para no superar el límite permitido.

(177) La Comunicación relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe sí se aplica también a Løgstør, ya que la empresa facilitó a la Comisión voluntariamente (aunque con motivo de la solicitud de información en virtud del artículo 11) pruebas documentales que contribuyeron de forma sustancial a la determinación de aspectos importantes del caso, sobre todo del hecho de que los miembros del cartel hubiesen decidido prolongarlo tras las investigaciones, algo que la Comisión sospechaba pero de lo que no tenía constancia.

En virtud de lo dispuesto en la sección D de la Comunicación, la Comisión concederá a Løgstør la misma reducción otorgada a ABB, es decir 30 %.

Por consiguiente, el importe definitivo de la multa impuesta a Løgstør será de 8 900 000 ecus.

iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus y Pan-Isovit

(178) Habida cuenta de la posición de estas empresas en el mercado y del efecto de su conducta sobre la competencia, la Comisión ajusta el importe de partida de la multa para cada una de ellas en 5 millones de ecus.

Sin embargo, los coeficientes multiplicadores en función de la duración de la infracción son muy dispares: a Tarco y Starpipe, que participaron en el cartel durante el mismo período que ABB y Løgstør, se les aplica, respectivamente, un incremento que resulta de multiplicar el importe de base por 1,4 mientras que, dado que la participación de Pan Isovit y Henss Isoplus fue más corta y esporádica antes de 1994, el coeficiente aplicado a estas dos empresas es de 1,33 y 1,25 respectivamente:

Por lo tanto, los importes de base serán las siguientes:

(en ecus)

	Importe de partida	Duración	Multa de base
Tarco	5 000 000	× 1,4	7 000 000
Starpipe	5 000 000	× 1,4	7 000 000
Pan-Isovit	5 000 000	× 1,33	6 600 000
Henss/Isoplus	5 000 000	× 1,25	6 250 000

(179) En todos los casos, la multa de base deberá incrementarse debido a la circunstancia agravante que supone la prolongación voluntaria de tal infracción manifiesta tras la realización de la investigación.

Por este concepto, la multa aplicada a Tarco, Starpipe, y Pan-Isovit se incrementará por un coeficiente de 20 %.

Por lo que respecta a Henss/Isoplus, la Comisión deberá tener en cuenta dos factores agravantes adicionales, a saber: 1) el papel preponderante de la empresa en la ejecución del cartel y 2) el intento sistemático de engañar a la Comisión con respecto a la auténtica relación existente entre las empresas del grupo, lo que supone una obstrucción deliberada de las investigaciones que de haber tenido éxito hubiese permitido a la empresa eludir la imposición de una multa o dificultar su recuperación.

Así pues, la multa a Henss/Isoplus deberá incrementarse en un 30 %.

Ninguna de estas empresas puede acogerse a circunstancias atenuantes que justifiquen una reducción de la multa. Por consiguiente, se considera adecuado imponer las siguientes multas (antes de aplicar las reducciones previstas por la Comunicación sobre no imposición de multas o reducción de su importe):

— Tarco 8 400 000 ecus,

— Starpipe 8 400 000 ecus,

— Henss/Isoplus 8 125 000 ecus,

— Pan-Isovit 8 000 000 ecus.

Sin embargo la multa que les correspondería rebasa el máximo establecido por el artículo 15 del Reglamento nº 17, es decir, el 10 % del volumen de negocios del ejercicio anterior a la adopción de la Decisión.

La multa impuesta a dichas empresas, cuyo importe no debe rebasar el límite autorizado, se fija en 4 170 000 ecus para Tarco 1 840 000 ecus para Starpipe, 4 950 000 ecus para Henss Isoplus y 1 910 000 ecus para Pan-Isovit (susceptibles de reducción en concepto de cooperación).

(180) Por lo que respecta a la Comunicación sobre no imposición de multas o reducción de su importe, la Comisión tendrá en cuenta que Tarco facilitó información y documentos que le ayudaron a determinar los hechos en que se basa la presente Decisión.

La multa impuesta a Tarco se reducirá en un 30 %.

Pan-Isovit y Starpipe se encuentran quizás en el límite entre una cooperación activa con la Comisión y la simple admisión de aquello que no podía negar en sus respuestas a las solicitudes de información realizadas con arreglo al artículo 11 del Reglamento nº 17. Estas dos empresas no rebaten los hechos fundamentales que se les imputan y aunque Pan-Isovit negó que su participación en las reuniones celebradas con anterioridad a 1994 constituyera una infracción al artículo 85, la Comisión no la penalizará por su actitud. Tanto Starpipe como Pan-Isovit gozarán de una reducción en virtud de la sección D de la Comunicación sobre no imposición de multas o reducción de su importe equivalente a un 20 %.

Henss Isoplus, sin embargo, no podrá acogerse a ninguna reducción. Si bien es cierto que aunque al principio, en su respuesta a las solicitudes de información realizadas con arreglo al artículo 11, negó todo conocimiento o participación en la infracción evitando referirse a las principales cuestiones, más adelante facilitó información que aportaría a la Comisión pruebas en apoyo a las que ya obraban en su poder. Básicamente, Henss/Isoplus no negó que hubiera habido una infracción después de finales de 1994 (aunque atribuyera la participación en ella a las empresas Isoplus y no a Henss). No obstante, queda implícito que para poder acogerse a esta posibilidad de reducción, las empresas deben actuar de buena fe y no tratar de engañar a la Comisión sobre un aspecto importante del caso, como hizo Henss/Isoplus.

En definitiva, la multa total impuesta a las cuatro empresas es la siguiente:

— Tarco 3 000 000 ecus,

— Henss-Isoplus 4 950 000 ecus,

— Pan-Isovit 1 500 000 ecus,

— Starpipe 1 475 000 ecus.

iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit y Sigma

(181) Estas cuatro empresas son relativamente poco importantes en el mercado de los sistemas de calefacción urbana. Su implicación puede definirse asimismo como una participación, en una infracción muy grave al artículo 85 pero, de nuevo, la multa deberá tener en cuenta el impacto específico de su conducta y su tamaño en comparación con ABB.

En el caso de estos cuatro productores, habida cuenta de la gravedad de la infracción, el importe de partida ajustado de cualquier multa no podrá ser inferior a 1 millón de ecus, por lo que la Comisión lo fija a esta cifra para las cuatro empresas.

Si resultara necesario, las multas se ponderarán a fin de reflejar el período de participación de las empresas en el cartel: unos veinte meses en el caso de Brugg, un año en el de KWH, quince meses para Ke-Kelit y un año para Sigma.

Así pues, el importe de base se calculará de la siguiente forma:

(en ecus)

	Importe de partida	Ponderación	Importe de base
Brugg	1 000 000	× 1,1	1 100 000
KWH	1 000 000	—	1 000 000
Ke-Kelit	1 000 000	× 1,1	1 100 000
Sigma	1 000 000	—	1 000 000

(182) Por lo que respecta a los factores agravantes y atenuantes, la Comisión tiene en cuenta la prolongación deliberada y manifiesta de la infracción, al igual que los demás participantes, e incrementará la multa en un 20 %.

No se han hallado atenuantes intrínsecos a la infracción que justificaran la reducción de la multa de Brugg.

En el caso de KWH, la Comisión tendrá en cuenta el hecho de que la empresa no participara en el boicot contra Powerpipe (no obstante, la pretensión de la empresa de haber sido obligada a participar en el cartel mediante amenazas queda contrarrestada por la prueba de que exigió una cuota mayor de la que los demás productores estaban dispuestos a concederle en un principio).

Tampoco se acepta que KWH no supiera o tuviera dudas sobre la ilegalidad del plan en el que participaba.

La Comisión considera que el atenuante de que KWH se negara a participar en el boicot compensa el incremento del 20 % que se habría aplicado normalmente a la empresa como agravante, por lo que, en su caso, la multa se mantendrá en el importe de base.

Por lo que respecta a Ke-Kelit y Sigma, la Comisión reducirá el importe de la multa que le corresponde en 2/3, debido a lo exiguo de su papel y al hecho de que su participación se circunscribiera a Italia y Austria, mercados relativamente pequeños por lo que respecta a la calefacción urbana.

(183) En cuanto a la aplicación de la Comunicación de 18 de julio de 1996, las multas impuestas a Brugg y KWH se reducirán en un 30 % en reconocimiento al hecho de que facilitaran a la Comisión información importante y de que no refutaran los hechos que se les imputaban.

Ke-Kelit obtendrá una reducción del 20 % por no haberse opuesto al contenido esencial del pliego de cargos.

En cambio, en su defensa, Sigma tergiversó los hechos, no admitió nada de forma explícita y, por consiguiente, no tendrá derecho a reducción alguna con arreglo a la Comunicación sobre no imposición de multas o reducción de su importe.

Así pues, las multas que se impondrá a estas cuatro empresas serán las siguientes:

— Brugg 925 000 ecus,

— KWH 700 000 ecus,

— Ke-Kelit 360 000 ecus,

— Sigma 400 000 ecus.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

ABB Asea Brown Boveri Ltd, Brugg Rohrsysteme GmbH, Dansk Rorindustri A/S, Henss Isoplus Group, Ke-Kelit Kunstoffwerk GmbH, Oy KWH Tech AB, Løgstør Rør A/S, Pan-Isovit GmbH, Sigma Tecnologie di rivestimento Srl y Tarco Energi A/S han cometido una infracción al apartado 1 del artículo 85 participando, en la forma y medida descritas en los considerandos de la presente Decisión, en un conjunto de acuerdos y de prácticas concertadas que se iniciaron entre noviembre y diciembre de 1990 entre cuatro productores daneses y que, progresivamente, se fueron extendiendo a otros mercados nacionales e incluyeron a Pan-Isovit y Henss-Isoplus, y que a finales de 1994 constituían un cartel global que abarcaba todo el mercado común.

La duración de las infracciones fue la siguiente:

— en el caso de ABB, Dansk Ror, Løgstør, Pan-Isovit y Tarco desde noviembre o diciembre de 1990 hasta, como mínimo, marzo o abril de 1996,

— en el caso de Henss/Isoplus Group desde aproximadamente octubre de 1991, hasta la fecha citada anteriormente,

— en el caso de Brugg desde aproximadamente agosto de 1994 hasta la fecha citada anteriormente,

— en el caso de Ke-Kelit desde aproximadamente enero de 1995 hasta la fecha citada anteriormente,

— en el caso de KWH, desde marzo de 1995, como mínimo, hasta la fecha citada anteriormente,

— en el caso de Sigma desde abril de 1995, aproximadamente, hasta la fecha citada anteriormente.

Las principales características de las infracciones son las siguientes:

— reparto de los mercados nacionales y, con el tiempo, todo el mercado europeo por medio de cuotas,

— asignación de los mercados nacionales a determinados productores y adopción de medidas para provocar la retirada de otros,

— concertación de los precios del producto y de determinados proyectos,

— asignación de cada proyecto a un determinado productor y manipulación del procedimiento de licitación de dichos proyectos para asegurarse de que el contrato en cuestión se concediera al productor elegido,

— a fin de proteger el cartel frente a la competencia de la única empresa importante no perteneciente al mismo, Powerpipe AB, concertación y adopción de medidas para dificultar su actividad comercial, perjudicar su actividad empresarial o excluir totalmente del mercado a esta empresa.

Artículo 2

En caso de no haberlo hecho aún, las empresas citadas en el artículo 1 pondrán fin a la infracción mencionada. De ahora en adelante, y en relación con sus actividades en el sector de los tubos preaislados, se abstendrán de cualquier acuerdo o práctica concertada que pueda tener un efecto idéntico o similar al de la infracción, incluido cualquier intercambio de información comercial mediante el cual puedan controlar el respeto o el cumplimiento de cualquier acuerdo tácito o expreso relacionado con el reparto del mercado, la fijación de precios o la licitación fraudulenta en la Unión Europea.

Artículo 3

Por el presente artículo se impone a las empresas citadas a continuación las siguientes multas en relación con la infracción contemplada en el artículo 1:

a) ABB Asea Brown Boveri Ltd, una multa de 70 000 000 ecus;

b) Brugg Rohrsysteme GmbH, una multa de 925 000 ecus;

c) Dansk Rørindustri A/S (Starpipe), una multa de 1 475 000 ecus;

d) Henss/Isoplus Group, una multa de 4 950 000 ecus;

de la que las siguientes empresas son responsables conjunta y solidariamente:

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG,

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft,

— Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH Rosenheim (formerly Dipl.-Kfm Walter Henss GmbH Rosenheim),

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen,

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges. mbH — Stille Gesellschaft,

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, Hohenberg;

e) Ke-Kelit Kunststoffwerk GmbH, una multa de 360 000 ecus;

f) Oy KWH Tech AB, una multa de 700 000 ecus;

g) Løgstør Rør A/S, una multa de 8 900 000 ecus;

h) Pan-Isovit GmbH, una multa de 1 500 000 ecus;

i) Sigma Tecnologie Di Rivestimento Srl, una multa de 400 000 ecus;

j) Tarco Energi A/S, una multa de 3 000 000 ecus.

Artículo 4

Las multas se abonarán en el plazo de tres meses a partir de la fecha de la presente Decisión en la cuenta que se facilita a continuación:

Cuenta nº 310-0933000-43

Comisión Europea
Banque Bruxelles Lambert
Agence Europeénne
Rond Point Schumann/Scumannplein 5
B-1040 Bruxelles/Brussel.

Una vez finalizado el plazo de tres meses, empezarán a devengarse intereses automáticamente al tipo fijado por el Banco Central Europeo para sus transacciones en ecus en el primer día hábil del mes en que la Decisión haya sido adoptada, incrementado en 3,5 puntos porcentuales, es decir, un 7,5 %.

Artículo 5

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

a) ABB Asea Brown Boveri Ltd, Affolternstrasse 44, CH-8050 Zürich, c/o ABB IC Møller A/S, Treldevej 191, DK-7000 Fredericia;

b) Brugg Rohrsysteme GmbH, Adolf-Oesterheld-Strasse 31, D-31515 Wunstorf;

c) Dansk Rørindustri A/S Nymarksvej 37, DK-7000 Fredericia;

d) Grupo Henss/Isoplus representado por:

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG, Aisingerstrasse 12, D-83026 Rosenheim,

— HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft, Aisingerstrasse 12, D-83026 Rosenheim,

— Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH Aisingerstrasse 12, D-83026 Rosenheim,

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, Furthoferstrasse 1 A, A-3192 Hohenberg,

— Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, — Stille Gesellschaft, Furthoferstrasse 1 A, A-3192 Hohenberg,

— Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Gluckaufstrasse 34, D-99706 Sondershausen;

e) Ke-Kelit Kunststoffwerk GmbH, Ignaz-Meyer Strasse 17, Postfach 68, A-4017 Linz;

f) Oy KWH Tech AB, Kappelinmäentie 240, FIN-65370 Vaasa;

g) Løgstør Rør A/S, Danmarksvej 11, DK-9670 Løgstør;

h) Pan-Isovit GmbH, Leipziger Strasse 130, D-36037 Fulda;

i) Sigma Tecnologie di rivestimento Srl, Via Campagna Sopra 14, I-25017 Lonato (BS);

j) Tarco Energi A/S, Erritsø Møllebanke 10, DK-7000 Fredericia.

La presente Decisión constituirá título ejecutivo de conformidad con el artículo 192 del Tratado CE.

Hecho en Bruselas, el 21 de octubre de 1998.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión