

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Cuarta)  
de 20 de marzo de 2002 \*

En el asunto T-16/99,

Lögstör Rör (Deutschland) GmbH, con domicilio social en Fulda (Alemania), representada por los Sres. H.-J. Hellmann y T. Nägele, abogados, que designa domicilio en Luxemburgo,

parte demandante,

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por los Sres. W. Mölls y É. Gippini Fournier, en calidad de agentes, que designa domicilio en Luxemburgo,

parte demandada,

que tiene por objeto, con carácter principal, la anulación de la Decisión 1999/60/CE 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) (DO 1999, L 24, p. 1), o, con carácter subsidiario, la reducción de la multa impuesta en dicha Decisión a la demandante,

\* Lengua de procedimiento: alemán.

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

integrado por el Sr. P. Mengozzi, Presidente, y la Sra. V. Tiili y el Sr. R.M. Moura Ramos, Jueces;

Secretaria: Sra. B. Pastor, administradora principal;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 24 de octubre de 2000;

dicta la siguiente

**Sentencia**<sup>1</sup>

**1 Hechos que originaron el litigio**

La demandante es una sociedad alemana que fabrica tubos de calefacción urbana y hasta mediados del año 1998 se llamaba Pan-Isovit GmbH. A finales del año 1996 fue adquirida por la sociedad danesa Løgstør Rør A/S (en lo sucesivo, «Løgstør»).

2  
a  
7

[...]

1 — Sólo se transcriben los apartados de los fundamentos de Derecho de la presente sentencia cuya publicación considera útil el Tribunal de Primera Instancia. El marco fáctico y jurídico del presente asunto está recogido en la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 20 de marzo de 2002, LR AF 1998/Comisión (T-23/99, Rec. p. II-1705).

- 8 El 21 de octubre de 1998, la Comisión adoptó la Decisión 1999/60/CE, 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) (DO 1999, L 24, p. 1), rectificada antes de su publicación por una Decisión de 6 de noviembre de 1998 [C(1998) 3415 final] (en lo sucesivo, «Decisión» o «Decisión impugnada»), que declaraba probada la participación de diversas empresas, entre ellas la demandante, en un conjunto de acuerdos y de prácticas concertadas en el sentido del artículo 85, apartado 1, del Tratado CE (actualmente artículo 81 CE, apartado 1) (en lo sucesivo, «cartel»).
- 9 Según la Decisión, a finales de 1990 los cuatro productores daneses de tubos de calefacción urbana llegaron a un acuerdo para una cooperación general en el mercado nacional. En dicho acuerdo participaron ABB IC Møller A/S, filial danesa del grupo helvético-sueco ABB Asea Brown Boveri Ltd (en lo sucesivo, «ABB»); Dansk Rørindustri A/S, también denominada Starpipe (en lo sucesivo, «Dansk Rørindustri»), Løgstør y Tarco Energi A/S (en lo sucesivo, «Tarco») (en lo sucesivo, consideradas conjuntamente, «productores daneses»). Una de las primeras medidas consistió en coordinar un aumento de precios, tanto en el mercado danés como en los mercados de exportación. Para el reparto del mercado danés se establecieron cuotas que fueron posteriormente aplicadas y controladas por un «grupo de contacto» en el que participaban los responsables de ventas de las empresas implicadas. Para cada proyecto comercial (en lo sucesivo, «proyecto»), la empresa a la que le había sido atribuido por el grupo de contacto informaba a los demás participantes del precio que pensaba proponer y estos últimos presentaban ofertas más elevadas a fin de proteger al proveedor designado por el cartel.
- 10 Según la Decisión, a partir del otoño de 1991 la demandante y el grupo Henss/Isoplus (en lo sucesivo, «Henss/Isoplus») comenzaron a asistir a las reuniones regulares de los productores daneses. En dichas reuniones se llevaron a cabo negociaciones para el reparto del mercado alemán, que en agosto de 1993 culminaron en una serie de acuerdos en los que se fijaban las cuotas de ventas de cada empresa participante.
- 11 Siempre según la Decisión, todos estos productores llegaron en 1994 a un acuerdo para establecer cuotas de mercado a nivel europeo. Este cartel europeo

estaba estructurado en dos niveles. El «club de directivos», compuesto por los presidentes o los directores generales de las empresas participantes en el cartel, atribuía cuotas a cada una de las mencionadas empresas, tanto a nivel global como para cada uno de los mercados nacionales, concretamente los de Alemania, Austria, Dinamarca, Finlandia, Italia, Países Bajos y Suecia. En ciertos mercados nacionales se creó un «grupo de contacto», compuesto por los responsables locales de ventas, a quienes se asignaba la tarea de aplicar los acuerdos repartiéndolos proyectos y coordinando las ofertas para las licitaciones.

- 12 En lo que respecta al mercado alemán, la Decisión afirma que, tras una reunión de los seis principales productores europeos (ABB, Dansk Rørindustri, Henss/Isoplus, Løgstør, Tarco y la demandante) y Brugg Rohrssysteme GmbH (en lo sucesivo, «Brugg») celebrada el 18 de agosto de 1994, la primera reunión del grupo de contacto para Alemania tuvo lugar el 7 de octubre de 1994. Dicho grupo continuó reuniéndose durante mucho tiempo después de las inspecciones de la Comisión de finales de junio de 1995, aunque a partir de ese momento las reuniones se celebraron fuera de la Unión Europea, en Zúrich. Las reuniones de Zúrich continuaron hasta el 25 de marzo de 1996.
  
- 13 Una de las actuaciones del cartel mencionadas en la Decisión es la adopción y aplicación de medidas concertadas destinadas a eliminar a la única empresa importante que no formaba parte de aquél, Powerpipe. La Comisión precisa que varios participantes en el cartel contrataron a «personal clave» de Powerpipe y dieron a entender a esta última que debía retirarse del mercado alemán. Como consecuencia de la atribución a Powerpipe de un importante proyecto alemán en marzo de 1995, al parecer se celebró en Düsseldorf una reunión en la que participaron los seis productores antes mencionados y Brugg y en la que se decidió, según la Comisión, boicotear colectivamente a los clientes y proveedores de Powerpipe. El boicot se aplicó de inmediato.
  
- 14 En la Decisión, la Comisión expone las razones por las que puede considerarse que no sólo el acuerdo expreso de reparto de mercados celebrado entre los productores daneses a finales de 1990, sino también los acuerdos celebrados a partir de octubre de 1991, contemplados globalmente, constituyen un «acuerdo»

prohibido por el artículo 85, apartado 1, del Tratado. La Comisión subraya además que los carteles «danés» y «europeo» no eran sino la expresión de un único cartel nacido en Dinamarca, pero cuyo objetivo a largo plazo era desde el principio que los participantes llegaran a controlar la totalidad del mercado. Según la Comisión, este acuerdo continuado entre productores tuvo un efecto significativo en el comercio entre los Estados miembros.

15 Basándose en la motivación expuesta, la Decisión dispone lo siguiente:

### *«Artículo 1*

ABB Asea Brown Boveri Ltd, Brugg Rohrsysteme GmbH, Dansk Rorindustri A/S, Henss Isoplus Group, Ke-Kelit Kunststoffwerk GmbH, Oy KWH Tech AB, Løgstør Rør A/S, Pan-Isovit GmbH, Sigma Technologie di rivestimento Srl y Tarco Energi A/S han cometido una infracción al apartado 1 del artículo 85 [del Tratado] 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 [...] Pan-Isovit [...] desde noviembre o diciembre de 1990 hasta, como mínimo, marzo o abril de 1996,

[...]

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 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:

[...]

h) Pan-Isovit GmbH, una multa de 1.500.000 ecus;

[...]»

[...]

### Sobre el fondo

- 23 La demandante invoca esencialmente cinco motivos. El primer motivo se basa en ciertos errores de hecho y de Derecho en la aplicación del artículo 85, apartado 1, del Tratado. El segundo motivo se basa en la violación del derecho de defensa. El tercer motivo se basa en la infracción del artículo 15, apartado 2, del Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22), en la

vulneración de diversos principios generales y en ciertos errores de apreciación en la determinación del importe de la multa. El cuarto motivo se basa en un incumplimiento del deber de motivación en lo que respecta a la determinación del importe de la multa. Por último, el quinto motivo se basa en la cuantía excesiva del tipo de interés aplicable a la multa en caso de que no se abone de inmediato.

24  
a  
206 [...] ]

*III. Sobre el motivo basado en la infracción del artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 17, en la vulneración de diversos principios generales y en ciertos errores de apreciación en la determinación del importe de la multa*

207  
a  
353 [...] ]

*F. Sobre la determinación errónea del volumen de negocios de la demandante*

#### 1. Alegaciones de las partes

354 La demandante indica que, al calcular el importe de la multa, la Comisión se basó erróneamente en la cifra de 1.910.000 ecus para establecer el límite del 10 % del volumen de negocios obtenido durante el ejercicio económico precedente por cada empresa que participó en la infracción.

355 La demandante explica que la Comisión partió de un volumen de negocios total de 37.526.242 marcos alemanes (DEM), que según la Comisión equivalen a unos



18,9 millones de ecus, es decir, el importe indicado por la demandante en su respuesta de 19 de marzo de 1998 a la solicitud de información de 24 de febrero de 1998. Afirma que en su carta ella había señalado, sin embargo, que el volumen de negocios total comprendía un volumen de negocios «interno», correspondiente a las relaciones comerciales en el interior de grupo, que se elevaba a 5.211.500 DEM. A su juicio, tal volumen de negocios interno no podía tenerse en cuenta, dado que el peso económico real de una empresa se deriva de su volumen de negocios externo. Según la demandante, habida cuenta de que dicho volumen de negocios interno representaba en realidad 5.363.850 DEM, el importe determinante para el límite máximo de la multa establecido en el artículo 15 del Reglamento n° 17 ascendía pues a 32.162.392 DEM, es decir, a unos 16,2 millones de ecus.

356 Considera que la distinción entre el volumen de negocios interno y el externo responde a una práctica decisoria constante de la Comisión. Así, apunta, la Comisión estableció tal distinción en su Comunicación relativa al cálculo del volumen de negocios con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas (DO 1989, C 66, p. 25) y el Tribunal de Primera Instancia la confirmó también en su sentencia de 14 de julio de 1994, Parker Pen/Comisión (T-77/92, Rec. p. II-549), en la que hizo referencia al volumen de negocios global para determinar el importe de la multa.

357 La demandada aduce que el volumen de negocios «interno» debe tomarse en cuenta para aplicar el límite del 10 % del artículo 15 del Reglamento n° 17. Afirma que las entregas a sociedades filiales y hermanas son también importantes para evaluar la capacidad contributiva de la empresa que se refleja en el límite del 10 % del Reglamento n° 17.

## 2. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

358 Con arreglo a la jurisprudencia, al determinar la cuantía de la multa, la Comisión puede tener en cuenta un volumen de negocios calculado de modo que

comprenda no sólo el volumen de negocios alcanzado mediante las ventas a terceros del producto al que se refiere la infracción, sino también el valor de las entregas internas de dicho producto a los establecimientos que, por pertenecer a la empresa, no constituyen personas jurídicas distintas de ésta (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 14 de mayo de 1998, *Europa Carton/Comisión*, T-304/94, Rec. p. II-869, apartados 121 y 122).

359 Por una parte, en efecto, la consideración del valor de las entregas internas de una sociedad a efectos de la determinación de la cuantía de la multa no está prohibida por ninguna norma de Derecho positivo. Por otra parte, el límite superior de una multa, fijado en el 10 % del volumen de negocios de la empresa, pretende evitar que las multas sean desproporcionadas con relación a la importancia de la empresa y, dado que sólo el volumen de negocios global puede dar efectivamente una indicación aproximada a este respecto, debe entenderse que dicho porcentaje se refiere al volumen de negocios global (sentencia *Europa Carton/Comisión*, antes citada, apartados 123 a 125).

360 No tener en cuenta el valor de las entregas internas equivaldría necesariamente a otorgar, sin justificación alguna, una ventaja a las sociedades integradas verticalmente. En ese caso, podría no tenerse en cuenta el beneficio obtenido del cartel y la empresa de que se trata escaparía a una sanción proporcional a su importancia en el mercado de los productos objeto de la infracción (sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de noviembre de 2000, *KNP BT/Comisión*, C-248/98 P, Rec. p. I-9641, apartado 62; sentencia *Europa Carton/Comisión*, antes citada, apartado 128).

361 Por lo que se refiere a la alegación basada en la normativa aplicable a las operaciones de concentración entre empresas, basta señalar que la exclusión de las eventuales «ventas internas» en el cálculo del volumen de negocios global de las empresas en materia de concentraciones, establecida en determinadas disposiciones del artículo 5 del Reglamento nº 4064/89, se explica por el hecho de que la consideración de dichas operaciones tendría como consecuencia que el mismo volumen de negocios fuera objeto de doble contabilización (sentencia

Europa Carton/Comisión, antes citada, apartado 130). Ahora bien, en el presente caso no se produjo tal doble contabilización.

362 Por último, la sentencia Parker Pen/Comisión, antes citada, no lleva a una interpretación distinta, dado que no se refiere, en absoluto, a la cuestión de la contabilización de las ventas internas de una sociedad.

363 Procede, por tanto, desestimar el motivo invocado por la demandante en la medida en que se basa en la determinación errónea de su volumen de negocios.

364

<sup>a</sup>  
389 [...] ]

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Cuarta)

decide:

1) Desestimar el recurso.

2) Condenar en costas a la demandante.

Mengozzi

Tiili

Moura Ramos

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 20 de marzo de 2002.

El Secretario

El Presidente

H. Jung

P. Mengozzi