

Diario Oficial

de la Unión Europea

ISSN 1725-2512

L 84

46º año

1 de abril de 2003

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

I *Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad*

.....

II *Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad*

Comisión

2003/207/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 24 de julio de 2002, relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE (asunto COMP/E-3/36.700 — Gases médicos e industriales) [notificada con el número C(2002) 2782]** 1

II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 24 de julio de 2002

relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE

(Asunto COMP/E-3/36.700 — Gases médicos e industriales)

[notificada con el número C(2002) 2782]

(Los textos en lenguas inglesa y neerlandesa son los únicos auténticos)

(2003/207/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

PARTE I — HECHOS

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

A. RESUMEN DE LA INFRACCIÓN

Visto el Reglamento n° 17 del Consejo, del 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado ⁽¹⁾, modificado por el Reglamento (CE) n° 1216/1999 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 3 y el apartado 2 de su artículo 15,

Vista la Decisión de la Comisión de 9 de julio de 2001 de incoar un procedimiento en este caso,

Tras dar a las empresas afectadas la oportunidad de responder a las objeciones planteadas por la Comisión de conformidad con el apartado 1 del artículo 19 del Reglamento n° 17 y el Reglamento (CE) n° 2842/98 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1998, relativo a las audiencias en determinados procedimientos en aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CE ⁽³⁾,

Visto el informe final del Consejero Auditor en este caso ⁽⁴⁾,

Visto el dictamen del Comité consultivo sobre prácticas restrictivas y posiciones dominantes,

Considerando lo siguiente:

⁽¹⁾ DO 13 de 21.2.1962, p. 204/62.

⁽²⁾ DO L 148 de 15.6.1999, p. 5.

⁽³⁾ DO L 354 de 30.12.1998, p. 18.

⁽⁴⁾ DO C 78 de 1.4.2003.

1. INTRODUCCIÓN

(1) La presente Decisión se refiere a las siguientes empresas:

- AGA AB,
- Air Liquide BV,
- Air Products Nederland BV,
- BOC Group Plc.,
- Messer Nederland BV,
- NV Hoek Loos,
- Westfalen Gassen Nederland BV.

(2) Las infracciones consisten en la participación de los productores de gases con fines industriales y médicos en un acuerdo continuo y/o en una práctica concertada contraria al apartado 1 del artículo 81 del Tratado. Las empresas en cuestión participaron en acuerdos o prácticas concertadas sobre incrementos de los precios de los productos en cuestión, períodos de moratoria para aplicar estos incrementos de los precios, precios mínimos y otras condiciones comerciales relativas a estos productos. Las empresas implicadas pertenecen a algunos de los principales grupos de gases industriales del mundo. Las infracciones se limitan al mercado de los gases médicos e industriales de los Países Bajos.

(3) La Comisión tiene pruebas de que las empresas participaron en las infracciones desde 1989 hasta 1991 y desde 1993 hasta 1997 en el caso de AGA Gas BV, Air Liquide BV, Air Products Europe Inc. y NV Hoek Loos, en 1990/91 y desde 1993 hasta 1997 en el caso de Messer Nederland BV, desde 1994/95 a 1997 en el caso de Westfalen Gassen Nederland BV y en 1994/95 en el caso de BOC Group Plc.

2. LOS PRODUCTOS

(4) Los gases industriales, en algunas lenguas llamados gases técnicos, se obtienen bien del aire (gases atmosféricos: oxígeno, nitrógeno y argón) en instalaciones de separación de aire a gran escala, o bien se producen en instalaciones de producción a gran escala mediante un proceso químico (dióxido de carbono, hidrógeno y acetileno), a menudo como productos derivados. El núcleo del sector de los gases industriales está formado por los tres gases atmosféricos: oxígeno, nitrógeno y argón, que juntos suponen un 60 % del valor –y considerablemente más del volumen– de los mercados europeos totales de gases industriales. Algunos gases atmosféricos y no atmosféricos se ofrecen en formas muy puras o en mezclas con fines médicos o especiales, como por ejemplo el oxígeno médico.

(5) Los gases industriales se utilizan en la mayoría de las industrias y de los procesos de fabricación. Los gases médicos se utilizan en hospitales, clínicas y en tratamientos a domicilio. Los mayores volúmenes de gases industriales y médicos se utilizan para producir, cortar y soldar metales y en la industria química. Se estima que el sector alimentario, el sector de la electrónica y la atención sanitaria tienen cada uno un 10 % del mercado de los gases. Cada gas responde a fines específicos y por tanto tiene un mercado de usuarios propio.

(6) Existen tres tipos distintos de mercados de gases según el método de suministro: las ventas a gran escala se realizan a grandes clientes que necesitan cantidades muy elevadas de, fundamentalmente, los gases atmosféricos oxígeno y nitrógeno. Estos suministros se realizan a través de instalaciones de producción *in situ* específicas o mediante redes de tuberías específicas. Los contratos, que incluyen la inversión del capital necesario para estas instalaciones o redes de tuberías, se hacen a medida y, teniendo en cuenta la importancia de las inversiones, tienen una duración de hasta 15 años. Los Países Bajos y Bélgica cuentan con redes de tuberías muy densas. Las ventas a gran escala constituyen un mercado separado, puesto que las pocas empresas que necesitan estas grandes cantidades no considerarían como alternativa el suministro a granel o en botella, salvo como sistema de repuesto.

(7) En 1989, a raíz de una investigación de la Comisión sobre el sector de los gases industriales y el inicio de procedimientos en virtud de las normas de competencia comunitarias ⁽⁵⁾, los principales productores mundiales de gases industriales, incluidos Air Liquide SA, AGA AB, Union Carbide, Air Products Europe Inc., Linde AG y Messer Griesheim GmbH, se comprometieron con la Comisión a modificar sus contratos de producción a gran escala. Los compromisos de suministro y de compra, tanto para los contratos de suministro *in situ* como para los contratos de suministro por tuberías, ya no serían de naturaleza exclusiva, sino que se referirían a cantidades dentro de un abanico fijo con un mínimo y un máximo ⁽⁶⁾.

(8) El suministro de gases del aire y otros gases tales como el dióxido de carbono en forma líquida (a granel) a bajas temperaturas se da con los clientes medianos. El gas es transportado a los clientes en depósitos por carretera o ferrocarril; y se proporciona a los clientes depósitos de almacenamiento y equipos de vaporización. Se utilizan tuberías entre las instalaciones de separación del aire o las grandes unidades de producción y las instalaciones de licuefacción; las instalaciones de licuefacción se suelen construir en el mismo sitio que las instalaciones de producción a gran escala (instalaciones «a caballo» o *piggyback*), evitando así invertir en una tubería entre ambas.

(9) Los compromisos proporcionados a la Comisión en 1989 por los principales productores mundiales de gases industriales mencionados en el considerando 7 también cubrían las ventas de gases de aire en forma líquida, nitrógeno, oxígeno y argón, en contratos de suministro a granel. También en este caso, los compromisos de suministro y compra debían referirse a cantidades de hasta un máximo establecido. La Comisión permite que un proveedor mantenga el derecho exclusivo a llenar y mantener los depósitos de almacenamiento, por razones de seguridad. Un cliente que desee tener más de un proveedor necesitará más de un depósito de almacenamiento. La duración de los contratos de gases de aire en forma líquida se redujo a tres años. Los clientes continuarían siendo libres para comprar o alquilar depósitos criogénicos al proveedor de gas; puede estipularse que los contratos de alquiler de depósitos deben ser independientes del contrato de suministro de gas. Los contratos de alquiler de depósitos pueden hacerse por un período máximo de cinco años.

(10) Los clientes más pequeños de gases de aire, así como los compradores de gases de soldadura, mezclas de gases y gases especiales o muy puros, son abastecidos en botella generalmente de acero. Las botellas pueden llenarse y distribuirse en la instalación de producción del proveedor. Alternativamente, los gases líquidos se transportan en depósitos a los centros de llenado de botellas, donde se realiza la transformación en gas comprimido y el llenado de las botellas. Desde allí, las botellas de diversos

⁽⁵⁾ Asunto IV/30.869.

⁽⁶⁾ Comunicado de prensa IP(89) 426 de 7 de junio de 1989.

tamaños que contienen gas a presión se transportan directamente al cliente o a almacenes, que a veces son empresas independientes, que efectúan el suministro a los clientes al por menor. Los gases de soldadura, como el acetileno, sólo se transportan en botella y a baja presión.

- (11) Aunque los volúmenes de gases en botella vendidos son limitados, su importancia en términos de ingresos es muy importante. Ello se debe a los elevados precios y costes relacionados de las ventas en botella. En el sector de los gases en botella, los grandes proveedores suelen distinguir entre las categorías de clientes en función de las cantidades adquiridas en un período concreto. En general, los clientes más importantes de gas en botellas serán servidos directamente por la empresa de gases industriales, mientras que los clientes más pequeños se dirigen a un depósito. Los compromisos presentados a la Comisión en 1989 por los principales productores mundiales de gases industriales no cubrían los suministros de gases en botella.
- (12) El sector considera estos tres distintos métodos de distribución como mercados de producto separados, y la Comisión opinó lo mismo en el asunto IV/30.869, gases industriales ⁽⁷⁾ y en las decisiones de fusión Air Liquide/BOC ⁽⁸⁾ y Linde/AGA ⁽⁹⁾. Por lo general, el cliente elige el método de suministro por razones económicas, dentro de las posibilidades disponibles para un gas específico en las instalaciones de un usuario específico. Esto no significa que un mismo cliente no pueda comprar varios gases a la misma empresa a través de diversas formas de suministro; por ejemplo, oxígeno por tuberías, dióxido de carbono en forma líquida y una mezcla específica de argón en botella.
- (13) En las tres formas de suministro el precio del transporte y del envase es muy elevado en comparación con el valor de los propios gases. Generalmente, tanto los depósitos como las botellas siguen siendo propiedad del proveedor de gases, y son alquilados por el cliente. Las botellas y depósitos deben pasar regularmente controles de seguridad por parte del dueño.
- (14) Puesto que el transporte es costoso y puesto que pocos proveedores pueden producir ellos mismos todos los gases industriales en todas las regiones, los grupos de gases industriales y sus filiales nacionales tienden a suministrarse entre sí cantidades importantes de gases por tuberías o en forma líquida, mediante contratos de intercambio, contratos firmes de compra u otros contratos. Estos suministros entre grupos suelen tener una

naturaleza transnacional. En los depósitos de llenado pertenecientes a un proveedor también pueden rellenarse botellas para los competidores. De esta manera, los clientes pueden obtener los distintos tipos de gases industriales que necesitan de un sólo proveedor.

3. LOS PROVEEDORES

a) *Hoek Loos*

- (15) La mayor empresa de gases industriales de los Países Bajos en el momento de la investigación era NV Hoek's Machine en Zuurstoffabriek, ahora llamada NV Hoek Loos, y a la que en lo sucesivo se denominará «Hoek Loos». Se fundó en 1891 y está situada en Schiedam. El 31 de diciembre de 1996, Hoek Loos tenía 1 798 empleados, de los cuales 826 trabajaban en los Países Bajos. La estructura de Hoek Loos se modificó en 1996, cuando la sociedad anónima se convirtió en una sociedad de cartera para varias empresas, incluidas Hoek Loos BV, Hoek Loos Medische Gassen BV, la empresa belga Hoek Loos NV y la empresa americana Holox Inc.
- (16) La sociedad matriz última de Hoek Loos es Linde AG en Wiesbaden, Alemania. En 1996, el grupo Linde alcanzó un volumen de negocios de 8 801 millones de marcos alemanes en todo el mundo, con una plantilla de más de 30 000 personas. Además de producir, comercializar y vender gases industriales y médicos en muchos países del mundo, Linde también diseña y fabrica diversos tipos de instalaciones para el sector químico, vehículos de transporte, sistemas hidráulicos y sistemas de refrigeración. La actividad de gases de Linde alcanzó en 1996 un volumen de negocios de [...] ^(*).
- (17) [...].
- (18) En 2000, Hoek Loos se convirtió en una filial al 100 % de Linde, a raíz de la compra por Linde del resto de las acciones de Hoek Loos vendidas en Bolsa.
- (19) Hoek Loos tiene actividad en los Países Bajos, en Bélgica y en el sudeste de Estados Unidos. Hoek Loos produce, comercializa y distribuye gases industriales y médicos así como equipos, sistemas y servicios relacionados. Hasta 1996 también fabricaba equipos médicos. En los Países Bajos, donde posee unidades de separación de aire situadas en IJmuiden y Botlek/Rotterdam, Hoek Loos suministra gases en botella, a granel y por tubería, y también ofrece gases mediante instalaciones *in situ*. Hoek Loos es miembro fundador de la asociación neerlandesa del sector, la VFIG. Al ser el miembro más importante, Hoek Loos ha ostentado siempre la Presidencia de la VFIG.

⁽⁷⁾ Comunicado de prensa IP(89) 426, de 7 de junio de 1989.

⁽⁸⁾ COMP/M.1630, Decisión de 18.1.2000.

⁽⁹⁾ COMP/M.1641, Decisión de 9.2.2000.

^(*) Los secretos comerciales se han omitido del texto.

b) **AGA**

- (20) En aquel momento, la segunda mayor empresa de gases industriales en los Países Bajos era AGA Gas BV, fundada en 1971 y establecida en Amsterdam ⁽¹⁰⁾. Entonces, AGA Gas BV era propiedad de AGA Invest BV, que a su vez era propiedad de AGA AB de Lidingö, empresa matriz última del grupo AGA. En 1996, AGA AB alcanzó un volumen de negocios de 12 860 millones de coronas suecas a escala mundial, con una plantilla de más de 10 000 personas.
- (21) AGA Gas BV ha experimentado un cambio en su estructura corporativa desde el período objeto de investigación, y ya no existe actualmente como tal. Tras la decisión de la Comisión sobre la fusión de Linde y AGA ⁽¹¹⁾, AGA AB fue adquirida por Linde AG, y una de las soluciones ofrecidas para que la Comisión Europea dictase una decisión favorable fue la venta de la actividad de gases en botella de AGA Gas BV en los Países Bajos.
- (22) En diciembre de 2000, AGA Gas BV se dividió mediante una escisión legal en AGA Gas BV (la parte remanente) y AGA Transfer BV, red denominada AGA Amsterdam BV. AGA Gas BV se quedó básicamente con la actividad de gases en forma líquida, la actividad de gases médicos, la actividad de gases especiales y la actividad de Mison. AGA Amsterdam se hizo cargo de la actividad de gases en botella.
- (23) En 2001, AGA Gas BV (la parte remanente) se fusionó con AGA Invest B.V y esta última fue vendida por AGA AB a Hoek Loos. AGA Amsterdam BV se vendió a Air Products Holdings BV y a Prodair Corporation.
- (24) En el período de referencia, AGA Gas BV (en lo sucesivo, «AGA») producía, comercializaba y vendía gases industriales y médicos, así como equipos, sistemas y servicios relacionados. Hasta 1995, AGA y Hoek Loos tenían una empresa en participación conjunta de producción llamada Cryoton en la zona de Rotterdam. A partir de ese año, AGA se quedó con una unidad de producción de CO₂ líquido, mientras que la unidad de separación de aire se asignó a Hoek Loos.
- (25) AGA es miembro fundador de la VFIG. Como segundo miembro más importante, AGA ha aportado tradicionalmente al tesorero de la VFIG.

c) **Air Products**

- (26) Un tercer actor bien establecido en los Países Bajos es Air Products Nederland BV (en lo sucesivo «Air Products»), situada en Waddinxveen. [...] Air Products es miembro fundador de la VFIG.
- (27) Air Products Europe INC es una empresa constituida en el Estado de Delaware (Estados Unidos), responsable de las operaciones europeas de Air Products y con base en el Reino Unido.
- (28) La empresa matriz última de Air Products es Air Products and Chemicals Inc., Allentown, Pennsylvania, Estados Unidos. El grupo contaba con 16 700 empleados en 1998; [...].

d) **Air Liquide**

- (29) Air Liquide BV (en lo sucesivo, «Air Liquide») se fundó en 1988 y actualmente está situada en Eindhoven.
- (30) Su empresa matriz última es Air Liquide SA, Francia. Air Liquide comercializa y vende gases a granel y en botella en los Países Bajos. También sirve a un cliente grande en Bélgica. Los contratos a gran escala son gestionados por una empresa intermediaria del grupo Air Liquide llamada Air Liquide Nederland BV. Air Liquide es miembro fundador de la VFIG.
- (31) El grupo Air Liquide contaba con unos 27 000 empleados en 1996. El grupo Air Liquide tiene una posición fuerte en los mercados de gases industriales de Francia y Bélgica.

e) **Messer**

- (32) La sociedad matriz de Messer Nederland BV, hasta 1997 llamada Messer Griesheim Nederland BV (en lo sucesivo, «Messer»), situada en Moerdijk, es el grupo Messer de Frankfurt, Alemania, con un volumen de negocios de 2 300 millones de marcos alemanes en 1996 y unos 7 200 empleados a escala internacional.
- (33) En el momento objeto de examen, la sociedad matriz última era el grupo Hoechst, que tenía una participación de dos tercios en el grupo Messer (un tercio era propiedad de la familia Messer) y que contaba con unos 120 000 empleados en 1996. Messer, que inició su actividad en 1989, se hizo miembro de la VFIG en octubre de 1991.

⁽¹⁰⁾ No obstante, AGA ha estado presente en los Países Bajos desde 1917.

⁽¹¹⁾ COMP/M.1641, Decisión de 9.2.2000.

- (34) Actualmente, el grupo Messer es propiedad en su mayoría de Allianz y Goldman Sachs, que tienen una participación de dos tercios en el grupo Messer, tras su compra de las acciones de Hoechst.

f) **Westfalen**

- (35) Westfalen Gassen Nederland BV (en lo sucesivo, «Westfalen») comenzó en los Países Bajos en 1989. Está situada en Deventer y su empresa matriz última es Westfalen Gase AG, establecida en Münster, Alemania, con aproximadamente 1 100 empleados en 1997. Westfalen se hizo miembro de la VFIG en julio de 1994.

g) **BOC**

- (36) BOC Group Plc., con sede en Guildford, Surrey, Reino Unido, contaba en 1996 con unos 40 000 empleados. Aproximadamente el 70 % del volumen de negocios del grupo en 1996 se alcanzó en la actividad de los gases, siendo otras actividades en aquel momento los semiconductores y la tecnología de vacío, la distribución y la atención sanitaria. Dentro de la Comunidad Europea, el grupo BOC tiene su sede en el Reino Unido.
- (37) Las actividades de BOC Group en el sector de los gases del Benelux (desarrolladas desde Zaventem, Bélgica) en el período objeto de examen se llevaron a cabo a través de cuatro entidades jurídicas: BOC NV (la empresa belga responsable del funcionamiento de la sede de Zaventem), BOC Gas BV (una empresa neerlandesa responsable de la producción a gran escala y a granel en Terneuzen, Países Bajos), BOC Cylinder Gas NV (responsable del llenado de botellas en Herenthout, Bélgica) y BOC Gaz SA (una empresa francesa responsable de las ventas en Francia). Estas empresas son las entidades que juntas constituyen la empresa BOC Gases Benelux (en lo sucesivo, «BOC»), responsable entre otras cosas de la comercialización de gases en botella y a granel en Bélgica y los Países Bajos, así como en zonas próximas del norte de Francia y Alemania Occidental. BOC Gas BV se hizo miembro de la VFIG en mayo de 1991.
- (38) El grupo BOC vendió sus actividades de gases en el Benelux y Alemania al grupo Air Liquide a finales de 1998 por un importe total de 112 millones de libras esterlinas.

h) **NTG**

- (39) Nederlandse Technische Gasmaatschappij BV (en lo sucesivo, «NTG») está situada en Tilburg y se fundó

en 1985. NTG se hizo miembro de la VFIG a mediados de 1989. Hasta que una unidad de separación de aire propiedad de su empresa asociada BTG inició sus actividades en Bélgica a finales de 1998, NTG compraba la mayoría de los gases a granel a otras empresas de gas. NTG sólo comercializa y vende gases a granel y en botella; no tiene actividad en los mercados de producción a gran escala.

- (40) La sociedad matriz última de NTG es SOL SpA en Monza, Italia, fundada en 1927, que es un grupo multinacional dedicado a la producción, investigación aplicada y comercialización de gases industriales, puros y medicinales. El grupo SOL contaba con unos 900 empleados en 1996.

4. OTROS ACTORES

a) **Hydrogas**

- (41) Hydrogas Holland BV (en lo sucesivo, «Hydrogas») está situada en Vlaardingen. Tiene acceso a varias instalaciones de producción de dióxido de carbono en Sluiskil y está muy especializada en el suministro de este gas concreto a granel a otras empresas de gas y a usuarios finales. Hydrogas logró un volumen de negocios en gases líquidos de 25,4 millones de florines neerlandeses en 1996, sobre todo en ventas a otras empresas de gas del grupo Norsk Hydro y a competidores. Hydrogas se hizo miembro de la VFIG en mayo de 1991.
- (42) La empresa matriz última de Hydrogas es Norsk Hydro ASA en Oslo, Noruega, que tiene actividad en los sectores de fertilizantes, productos químicos industriales, petróleo y gas natural, aluminio, magnesio y productos petroquímicos. El grupo Norsk Hydro alcanzó un volumen de negocios de unos 70 000 millones de coronas noruegas en 1996 con 32 000 empleados. El 51 % del capital social de Norsk Hydro pertenece al Gobierno noruego.
- (43) La Comisión señala que, aunque se mencionará que Hydrogas participó en algunas reuniones de la VFIG, no se concluye que esta empresa haya cometido ninguna infracción.

b) **UCC, Praxair e Indugas**

- (44) Union Carbide Corporation, de Danbury, Connecticut, Estados Unidos, produce, comercializa y vende diversos productos químicos en muchos países del mundo. Hasta el 1 de julio de 1992 entre sus ramas de producto se incluían los gases industriales. Su filial en los Países Bajos y Bélgica, Union Carbide Benelux NV (en lo sucesivo, «Union Carbide») era igualmente un proveedor de gases industriales. Union Carbide no es y no ha sido nunca miembro de la VFIG.

(45) El 1 de julio de 1992 Union Carbide Corporation vendió su rama de gases industriales, que tomó el nombre de Praxair Inc., una empresa constituida en Delaware, Estados Unidos. Praxair Inc. alcanzó un volumen de negocios de 4 449 millones de dólares estadounidenses en 1996. En los Países Bajos, Praxair actúa como Praxair NV (en lo sucesivo, «Praxair»), situada en Olen, Bélgica. En Bélgica y los Países Bajos el grupo Praxair posee y opera varias instalaciones, que producen gases atmosféricos. La mayoría de estas instalaciones son plantas *in situ* dedicadas a servir al cliente en cuyas instalaciones están situadas. Dos de estas plantas, situadas en Zwijndrecht y Lommel, Bélgica, producen gases atmosféricos que se venden en el mercado mediante tuberías y en forma líquida. El grupo Praxair no gestiona ninguna planta de llenado de gases atmosféricos y médicos en los Países Bajos y no vende en dicho mercado gases en botella. Praxair no es y nunca ha sido miembro de la VFIG.

(46) Indugas NV (en lo sucesivo, «Indugas»), situada en Schoten (Bélgica), fue creada en 1979 por Union Carbide y la empresa belga Antwerpse Chemische Bedrijven LCB NV como revendedora y distribuidora de gases industriales y productos de soldadura. Union Carbide (Praxair después del 1 de julio de 1992) y LCB poseen cada una el 50 % del capital social de Indugas. Indugas compra gases atmosféricos a granel a Praxair, la mayoría de los cuales embotella. Desde 1979, Indugas es el distribuidor exclusivo de gases atmosféricos y mezclas de estos gases de Union Carbide/Praxair. Se convirtió en revendedor exclusivo de gases especiales de Praxair en los Países Bajos el 1 de enero de 1995. En 1996, Indugas vendió gases por valor de 16 millones de florines neerlandeses en los Países Bajos a través de su filial Indugas BV. Indugas se hizo miembro de la VFIG en septiembre de 1993.

(47) La Comisión observa que el pliego de cargos no se envió a las empresas que figuran en la letra b) de la sección A.4 más arriba y que, por tanto, no se sacarán conclusiones por lo que respecta a posibles infracciones, aunque algunas de estas empresas se mencionen en algunos documentos que se describen a continuación.

c) ACP e IJsfabriek Strombeek

(48) Dos productores belgas de gases industriales, pequeños e independientes, tienen hasta cierto punto actividad en el mercado neerlandés.

(49) Acide Carbonique Pur NV/SA (en lo sucesivo, «ACP») está situada en Heusden-Zolder en Bélgica. Esta empresa, que no pertenece a ninguno de los grupos multinaciona-

les de gases industriales, vende gases en botella sólo en el mercado belga. ACP también produce dióxido de carbono en Geleen (Países Bajos), que vende en forma líquida principalmente en Bélgica, Países Bajos, Alemania y Francia. El volumen de negocios total de ACP correspondiente a los gases industriales es de 526 millones de francos belgas.

(50) IJsfabriek Strombeek es otra empresa de responsabilidad limitada pública e independiente, situada en Meise, Bélgica. En 1996, vendió gases en botella en Benelux, Alemania y el Reino Unido, y gases líquidos en Bélgica, Países Bajos, Alemania, Francia y Grecia. La empresa logró un volumen de negocios total de 567 millones de francos belgas. Por lo que respecta al mercado neerlandés, IJsfabriek Strombeek sólo tiene una posición de mercado importante respecto al gas hilarante, tanto en botella como a granel.

5. LA ASOCIACIÓN COMERCIAL — VFIG

(51) La asociación «Vereniging van Fabrikanten van Industriële Gassen» (VFIG) se creó el 23 de marzo de 1989. No se hizo ninguna escritura notarial, ni se incluyó la asociación en el registro público de asociaciones («Verenigingenregister»). Según el artículo 5 de sus estatutos, los miembros de la VFIG son empresas que fabrican y venden gases industriales en los Países Bajos. Según el artículo 4 de sus estatutos, el objetivo de la VFIG es promover los intereses de sus miembros en cuestiones técnicas y cuestiones de seguridad de los gases industriales en este sector, en la Comunidad. La secretaria de la VFIG corre a cargo de Teppema BV, que es una empresa perteneciente a Moret Ernst & Young ⁽¹²⁾ Management Consultants.

(52) En el momento objeto de estudio, los miembros de la VFIG eran los siguientes:

Hoek Loos	Miembro fundador, Presidente, 1989
AGA	Miembro fundador, Tesorero, 1989
Air Products	Miembro fundador, 1989
Air Liquide	Miembro fundador, 1989
NTG	Miembro desde mediados de 1989
BOC	Miembro desde mayo de 1991
Hydrogas	Miembro desde mayo de 1991
Messer	Miembro desde octubre de 1991
Indugas	Miembro desde septiembre de 1993
Westfalen	Miembro desde julio de 1994

⁽¹²⁾ El nombre cambió a Ernst & Young en 1999.

- (53) Según el artículo 7 de los estatutos, los miembros se reúnen al menos una vez al año. En estas reuniones, las empresas miembros generalmente están representadas por su director general u otro directivo. Desde 1990 los miembros se han reunido por lo general de dos a cuatro veces al año, tal y como figura en la lista del considerando 106. Esta lista también muestra que las empresas más grandes asisten a todas las reuniones, no así las más pequeñas. Las actas de estas reuniones son elaboradas por la secretaría y se introducen en el orden del día de la siguiente reunión, para su aprobación. En estas reuniones puede decidirse la creación de comisiones. De esta manera, se creó una comisión técnica en 1991, que se ha reunido al menos una vez al año desde entonces.
- (54) Moret Ernst & Young elabora estadísticas trimestrales sobre las cantidades de gases en botella y en forma líquida vendidas por los miembros en el mercado neerlandés. Los datos se presentan en forma global, lo que permite a cada participante evaluar sólo su propia cuota de mercado. Los miembros de la VFIG no están obligados a participar en el sistema estadístico, pero desde 1993 la mayoría lo hace.
- (57) El oxígeno constituye el 21 % de nuestra atmósfera; su punto de licuefacción es de -183°C . Sus propiedades oxidantes se utilizan para mejorar la eficacia de los procesos de combustión y reacciones químicas. Como oxígeno técnico o industrial se utiliza principalmente para la producción de acero, otros metales, vidrio, cerámica, sustancias químicas, pasta de papel y papel; también se utiliza para cortar y soldar; las nuevas aplicaciones incluyen el tratamiento del agua y la piscicultura. El oxígeno se suministra por tuberías, a granel y en botella. El oxígeno también se utiliza con fines médicos en una forma más pura y más costosa, suministrándose en botella o a granel.
- (58) El argón es un gas noble, que constituye solamente el 1 % de nuestra atmósfera; su punto de licuefacción es de -186°C . Es más inerte que el nitrógeno y por tanto se utiliza en operaciones de recubrimiento y como gas de protección en la soldadura y en ciertos procesos altamente inertes en electrónica y metalurgia. El argón no sólo se produce en unidades de separación de aire, sino también como producto derivado del proceso de amoníaco. El argón se suministra generalmente a granel o en botella.

6. LOS MERCADOS DE GASES INDUSTRIALES Y MÉDICOS

a) *Mercados de producto de referencia*

- (55) La presente Decisión afecta solamente a los suministros de gases en forma líquida (a granel) y en botella. Los contratos a gran escala no se incluyen en la presente Decisión. Por lo que respecta al suministro a granel, los gases más relevantes a efectos de la presente Decisión son los tres gases atmosféricos: nitrógeno, oxígeno y argón, así como dióxido de carbono (CO_2). En cuanto al suministro en botella, el nitrógeno, oxígeno, argón, dióxido de carbono, acetileno y mezclas de argón son los gases más importantes. Cada uno de estos gases tiene varios ámbitos de utilización.
- (56) El nitrógeno constituye el 78 % de nuestra atmósfera; su punto de licuefacción es de -196°C . Sus propiedades específicas son su inercia y, en forma líquida, su capacidad para absorber el calor. En forma gaseosa se utiliza para proteger a líquidos y sólidos contra la corrosión, los ataques microbiológicos, la formación de mezclas explosivas y otros efectos que pueden surgir de su contacto con el aire. Se utiliza tradicionalmente en los sectores del acero y otros sectores metalúrgicos, en el sector del petróleo y productos petroquímicos y, cada vez más, en los sectores de los alimentos (congelación y envasado) y electrónico. El nitrógeno se suministra por tuberías, a granel o en botella.
- (59) El dióxido de carbono se produce principalmente como producto derivado de procesos químicos, especialmente como producto derivado del hidrógeno. Las empresas de gases industriales generalmente compran CO_2 a empresas químicas y petroquímicas y lo venden a granel y en botella. El CO_2 se utiliza como hielo seco para congelación; en forma gaseosa para la fertilización en invernaderos y la carbonización de bebidas no alcohólicas y cerveza; también se utiliza en extintores, como gas protector para el almacenamiento de sustancias inflamables y explosivas y para otros muchos fines. Para algunas aplicaciones es permutable con el nitrógeno.
- (60) Las mezclas de argón se venden solamente en botella. Se utilizan con fines de soldadura y calibrado.
- (61) El acetileno es un gas de combustión, basado en la producción de carburo, con una temperatura de la llama muy elevada. Se utiliza para soldadura, corte y otros fines. Se suministra en botella a baja presión.
- (62) Generalmente, en el sector se considera que, para cada gas, cada método de distribución da lugar a un mercado de producto distinto ⁽¹³⁾. El coste para el productor (siendo los principales factores el trabajo, la energía, la

⁽¹³⁾ También confirmado en las Decisiones de fusión M.1630, Air Liquide/BOC, y M.1641, Linde/AGA.

depreciación y el transporte) varía considerablemente dependiendo del método de distribución. Por tanto, los precios cobrados a los consumidores de gases difieren enormemente dependiendo de la forma de suministro utilizado. Los gases en botella son mucho más costosos que los mismos gases en forma líquida, que a su vez son más costosos que los suministrados por tuberías en forma gaseosa. Asimismo, el coste cargado a los clientes por transporte y alquiler, así como eventuales costes como la seguridad y otros, variarán dependiendo de la forma de suministro. Además, los distintos métodos de comercialización de los gases se adaptan a las distintas necesidades de los clientes.

- (63) Uno de los objetivos de los acuerdos de que trata la presente Decisión era fijar el coste del suministro de gases en botella en general. La Comisión observa que estos acuerdos se aplican al suministro de todos los gases en botella y no sólo a los más importantes descritos más arriba. Entre estos otros gases se incluyen el helio, el gas hilarante, el hidrógeno, el tetreno, así como varias mezclas y gases especiales. Del mismo modo, en el sector de los gases a granel, las condiciones de suministro de otros gases menos importantes, tales como el óxido nítrico, se vieron afectadas por los acuerdos en cuestión.

b) *El mercado geográfico de referencia*

- (64) El mercado geográfico de suministro de gases industriales está limitado por los costosos medios de transporte descritos en el apartado a) más arriba, y puede por tanto definirse como local o regional en su alcance. En el asunto IV/M.926 Messer Griesheim/Hydrogas en 1997, la Comisión basó su evaluación en un radio de transporte de 200 kilómetros.
- (65) Ya en 1989, en el contexto de un caso ⁽¹⁴⁾ que examinaba las condiciones aplicadas por los proveedores de gases industriales a sus clientes, la Comisión estableció que los gases líquidos simples, tales como el oxígeno y el nitrógeno, tienen un radio económico de distribución de 300-400 kilómetros. y el argón, más costoso, un radio de 600-800 kilómetros. Los gases atmosféricos en botella no se transportan generalmente más allá de un radio de acción de 100 kilómetros, a excepción del argón, que es más costoso.
- (66) Esta estimación para los gases en botella fue confirmada en el presente caso por Air Liquide que, sin embargo, limitó el radio efectivo para el oxígeno líquido y el nitrógeno a 150 kilómetros y para el argón líquido a

400 kilómetros. Praxair y BOC, por otra parte, opinan que las estimaciones de distancias realizadas en los años ochenta siguen vigentes. ACP establece el radio efectivo para el CO₂ líquido en 300 kilómetros.

- (67) Respecto al transporte marítimo, el radio, al menos para las ventas entre grupos de gases industriales, puede ser mucho mayor: las referencias del expediente indican que el argón líquido se envía desde los Países Bajos a Grecia y que el CO₂ líquido puede enviarse desde los Países Bajos a Polonia y Rusia. Para el acetileno, que solamente se transporta en botella, el radio efectivo se calcula en 300-400 kilómetros.
- (68) En 1997, en el asunto IV/M.926 Messer Griesheim/Hydrogas, la Comisión consideró que el mercado geográfico de referencia para la empresa en participación en cuestión era local o regional, debido al elevado coste del transporte en distancias más largas.
- (69) El hecho de que algunas empresas de gas, tales como AGA por lo que se refiere a los gases líquidos y BOC hasta diciembre de 1998, actúen en todo el Benelux, sugiere que el mercado geográfico de referencia podría ser mayor que los Países Bajos. Sin embargo, en respuesta a las preguntas de la Comisión, todos los proveedores de gases industriales en los Países Bajos opinan que el mercado geográfico de gases en botella es nacional. La principal razón que mencionan es la normativa gubernamental relativa a las botellas, que hace imposible utilizar botellas «belgas» para las ventas en los Países Bajos y viceversa; también Alemania tiene normas propias ⁽¹⁵⁾. Las diferencias de cultura y lengua, junto con el importante aspecto del servicio que incide en el suministro de gases en botella también se mencionan como argumentos a favor de los mercados nacionales.
- (70) Para los gases líquidos, la situación es menos clara. Existen diferencias en la normativa entre los Estados miembros por lo que respecta a los depósitos de gases a granel, pero una vez instalados estos, el suministro transfronterizo no constituiría en principio una barrera. Sin embargo, la mayoría de las empresas declararon a la Comisión que consideran que los mercados de gases líquidos son también nacionales, a excepción de AGA, Praxair y ACP, que opinan que el mercado geográfico depende más del radio de transporte efectivo.
- (71) La Comisión observa que la producción y el suministro de gases industriales en la Comunidad está dominado

⁽¹⁴⁾ Asunto 30.869; véase el comunicado de prensa IP(89) 426 de la Comisión, de 7 de junio de 1989.

⁽¹⁵⁾ La Directiva 99/36/CE del Consejo sobre el transporte de productos a presión no se adoptó y publicó hasta mayo de 1999 (DO L 138 de 1.6.1999). Los Estados miembros deberán aplicarla a más tardar en julio de 2001.

por unos pocos grandes grupos multinacionales que tienen filiales nacionales en la mayoría de los Estados miembros. Estas filiales suministran gases a granel a los propietarios de depósitos locales y a los clientes finales, y gases en botella a los clientes finales de cada Estado miembro concreto. Estas filiales también fijan precios y otras condiciones comerciales para los suministros en el Estado miembro en cuestión.

(72) Para un cliente final de un Estado miembro resultará difícil obtener suministros de filiales de los grupos multinacionales situados en otros Estados miembros. Esto se debe no sólo al hecho de que el radio sea limitado, sino también a la división interna de responsabilidades geográficas dentro de los grupos ⁽¹⁶⁾. Como consecuencia, los precios y las condiciones de venta difieren entre los Estados miembros, tanto para los gases a granel como

para los gases en botella; varios documentos del expediente lo señalan ⁽¹⁷⁾.

(73) Por último, la Comisión observa que la estructura del suministro es diferente entre los Estados miembros: Air Liquide es el líder claro del mercado en Francia y Bélgica; Messer y Linde tienen posiciones fuertes en Alemania; y en los Países Bajos Hoek Loos es líder del mercado, seguido de AGA.

(74) Por tanto, la Comisión concluye que a efectos de la presente Decisión los mercados geográficos de referencia tanto para los gases en botella como para los gases líquidos se limitan a los Países Bajos ⁽¹⁸⁾.

c) Estructura del mercado

(75) El cuadro 1 presenta el tamaño global en 2000 de cada destinatario de la presente Decisión, así como una estimación de la importancia relativa de cada empresa en el mercado neerlandés de gases industriales y médicos (sólo en botellas y a granel) en 1996. Las cifras proporcionadas se basan en las respuestas de las empresas a la petición de información y de cálculos de la Comisión ⁽¹⁹⁾.

Cuadro 1

Empresa	Volumen de negocios total de los destinatarios de la Decisión durante 2001 (en euros)	Volumen de negocios de los gases en botella y en forma líquida en los Países Bajos (en euros) y cuotas de mercado estimadas para 1996
NV Hoek Loos	[...]	[...]
AGA Gas BV ⁽²⁰⁾	[...] ⁽²¹⁾	[...]
Air Products Nederland BV	[...]	[...]
Air Liquide BV	[...]	[...]
Messer Nederland BV	[...]	[...]
BOC Group plc	[...]	[...]
Westfalen Nederland BV	[...]	[...]

⁽²⁰⁾ Tras la liquidación de AGA Gas BV en 2000-2001, AGA AB ha aceptado la responsabilidad por sus actos y es la destinataria de la Decisión.

⁽²¹⁾ 2000 es el último ejercicio económico completo para el que se dispone de cifras de volumen de negocios de AGA Gas BV.

⁽¹⁶⁾ Por ejemplo, expediente AGA, p. 852; AL, p. 5609; HL, p. 2788.

⁽¹⁷⁾ Por ejemplo, expediente AGA, p. 290, 6755 y 1056.

⁽¹⁸⁾ También confirmado en las Decisiones de fusión M.1630, Air Liquide/BOC, y M.1641, Linde/AGA.

⁽¹⁹⁾ Las ventas para el año 1996 se proporcionan a título de ejemplo. La importancia relativa de las ventas anuales a granel y en botella de cada empresa pueden haber variado cada año durante el período de la infracción. Las cuotas de mercado estimadas se derivan directamente de los datos presentados por las empresas y se proporcionan a título meramente orientativo. Los cálculos de la cuota de mercado se basan en la suposición de que las empresas del cuadro 1 cubrían conjuntamente más del 90 % del mercado neerlandés en 1996.

- (76) Las ventas anuales totales de los gases industriales en los Países Bajos en 1994-1996 se calculan del siguiente modo:

Cuadro 2

Oxígeno industrial en botella	Aproximadamente 7 millones de m ³
Nitrógeno en botella	Aproximadamente 2 millones de m ³
Argón en botella	Aproximadamente 2,5 millones de m ³
Mezclas de argón en botella	Aproximadamente 5,3 millones de m ³
Acetileno	Aproximadamente 2 millones de m ³
CO ₂ en botella	Aproximadamente 1,3 millones de m ³
Oxígeno líquido	Aproximadamente 100 000 toneladas
Nitrógeno líquido	Aproximadamente 280 000 toneladas
Argón líquido	Aproximadamente 10 000 toneladas
CO ₂ líquido	Aproximadamente 120 000 toneladas

- (77) Los cuadros 3 y 4 proporcionan una indicación de las cuotas de mercado de las empresas implicadas para cada gas ⁽²²⁾, correspondientes a los suministros en botella y en forma líquida en el mercado neerlandés en 1996:

Cuadro 3

Gases en botella

(en %)

1996	Acetileno	Argón	Dióxido de carbono	Mezcla de argón	Nitrógeno	Oxígeno
Hoek Loos	[30-35]	[30-35]	[40-50]	[20-25]	[40-45]	[30-35]
AGA	[40-45]	[35-40]	[25-35]	[35-40]	[20-25]	[25-30]
Air Liquide	[5-10]	[0-10]	[0-5]	[5-10]	[5-10]	[5-10]
Air Products	[0-10]	[5-10]	[5-10]	[5-15]	[5-10]	[5-10]
Messer	[0-5]	[0-10]	[0-5]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Westfalen	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
BOC	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
NTG	[0-5]	[0-5]	[0-10]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Total	93 %	92 %	94 %	87 %	92 %	88 %

⁽²²⁾ Basado en sus respuestas a las peticiones de información de la Comisión.

Cuadro 4
Gases líquidos

(en %)

1996	Oxígeno	Nitrógeno	Argón	Dióxido de carbono
Hoek Loos	[5-15]	[20-30]	[10-20]	[15-20]
AGA	[15-20]	[20-25]	[20-30]	[25-35]
Air Liquide	[20-30]	[10-20]	[25-35]	[25-30]
Air Products	[25-30]	[20-25]	[15-20]	[0-5]
Messer	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[5-10]
Westfalen	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
BOC	[5-10]	[5-10]	[0-5]	[0-5]
NTG	[0-5]	[0-5]	[0-5]	[0-5]
Total	91 %	91 %	87 %	80 %

- (78) La Comisión observa que, desde finales de los años ochenta, varios nuevos participantes se incorporaron al mercado neerlandés de gases industriales: Air Liquide, Messer, BOC y Westfalen y, en el mercado de CO₂, Hydrogas. En un mercado maduro, donde cabe esperar poco crecimiento aparte del crecimiento económico general, es probable que la llegada de nuevos participantes al mercado lleve a una mayor competencia. Los nuevos participantes intentarán adquirir una cuota de mercado suficiente, mientras que las empresas establecidas defenderán sus cuotas de mercado. Es probable que esta mayor competencia por los clientes redunde en precios medios más bajos.
- (79) Los datos suministrados por Hoek Loos, Air Products y AGA confirman que efectivamente se ha producido una evolución negativa en el nivel de precios de todos los gases industriales importantes desde 1989, tanto a granel como en botella. Esta evolución tuvo lugar para los gases que se enfrentaban a una demanda general decreciente (como el acetileno) así como para los gases en mercados más estables.
- (80) La Comisión observa que, a pesar de la entrada de nuevos participantes, los mercados de gases en botella en los Países Bajos han permanecido altamente concentrados. El índice Herfindahl-Hirschmann (HHI) ⁽²³⁾ excedió de 1 800 para cada uno de los gases en botella del cuadro 3 en cada uno de los años 1993-1997; y las cinco empresas más grandes, AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer siempre tuvieron conjuntamente una cuota mayor del 80 %. Las variaciones en las cuotas de mercado de cada empresa individual fueron pequeñas.
- (81) Los mercados de los gases líquidos oxígeno, nitrógeno, argón y dióxido de carbono también estaban concentrados. A excepción del oxígeno, las cinco empresas principales contaban, conjuntamente, con una cuota superior al 80 % en cada uno de los años del período 1993-1997. No obstante, sus cuotas de mercado individuales fueron menos estables que las relativas a los gases en botella. El HHI osciló en torno a 1 800.
- (82) Del expediente de la Comisión se desprende que Air Liquide, Hoek Loos, Air Products y AGA intentaron mantener sus cuotas de mercado mediante una política de represalias entre sí o contra terceras empresas, cada vez que uno de sus clientes era absorbido por un competidor ⁽²⁴⁾.

⁽²³⁾ Índice calculado sumando los cuadrados de las cuotas de mercado. Un HHI por debajo de 1 000 indica un mercado disperso, un HHI entre 1 000 y 1 800 indica un mercado moderadamente concentrado, y un HHI por encima de 1 800 indica un mercado altamente concentrado.

⁽²⁴⁾ Por ejemplo, expediente AGA, pp. 189 y 4960.

- (83) En este contexto, cabe señalar que los proveedores de gas están bastante bien informados sobre los clientes de sus competidores. Dado que las botellas y los depósitos de gas suelen pertenecer al proveedor de gas y llevan la marca de la empresa, un vendedor que visita a un cliente o a un cliente potencial puede ver fácilmente quién es el proveedor actual. Un proveedor puede por tanto reaccionar inmediatamente si un cliente, con quien tiene un contrato, empieza a comprar a un competidor. Los proveedores más grandes de gases industriales mantienen listas de los competidores en las que detallan los clientes que han perdido y ganado. Estas listas también señalan las concesiones de precios que tuvieron que aceptar por razón de las ofertas competitivas realizadas por cada competidor concreto ⁽²⁵⁾. Esta información, así como las listas de clientes potencialmente interesantes de dicho competidor, permiten al proveedor en cuestión elaborar listas de objetivos para una campaña de represalias ⁽²⁶⁾. En los documentos de AGA se hace referencia a esta política de represalias como el «equilibrio del terror» ⁽²⁷⁾.
- (84) Las campañas de represalia no se limitan necesariamente al mismo mercado geográfico. Varios documentos del expediente de la Comisión hacen referencia a las represalias transfronterizas, especialmente a fin de castigar a un competidor agresivo en su mercado interior, donde puede ser más fácil encontrar objetivos adecuados ⁽²⁸⁾. Otros documentos hacen referencia a campañas en todo el Benelux. Las campañas transfronterizas de represalia suelen estar organizadas o al menos coordinadas por el grupo al que pertenece el proveedor de gas en cuestión ⁽²⁹⁾.
- (85) Es una característica común en el sector el que los precios y otras condiciones de suministro difieren según los clientes, tanto para los gases en botella como a granel. Los nuevos clientes se ganan ofreciendo precios bajos y condiciones de suministro favorables. Estos precios y condiciones se aumentan anualmente, generalmente a principios de año. Aunque cada gas es un producto homogéneo y los clientes pueden cambiar fácilmente de proveedor, los estudios realizados por algunas empresas en el sector de los gases industriales muestran que existe sin embargo un alto grado de lealtad de los clientes hacia «su» proveedor ⁽³⁰⁾. Esto puede explicarse por el aspecto de servicio de la actividad del gas industrial, que incluye el suministro rápido y fiable así como la asesoría a los clientes sobre el uso del producto en cuestión. Por tanto, los clientes tienden a mantener a su proveedor a pesar de los incrementos regulares de precios que tienen que pagar. Sólo cuando la diferencia entre lo que pagan y los precios y condiciones mucho más favorables que ofrecen los competidores excede de un determinado nivel, los clientes considerarán un cambio. El proveedor actual deberá igualar el precio que ofrece el competidor, o bien perderá a su cliente. En ambos casos es probable que tome represalias ofreciendo condiciones favorables a un cliente de su competidor con una dimensión similar.
- (86) Así pues, cada proveedor de gases industriales en botella tiene dos niveles de precios: uno variable para cada uno de sus clientes existentes y un precio mínimo que utiliza para atraer a nuevos clientes. Existe una diferencia similar para los precios de los gases industriales a granel.

B. PROCEDIMIENTO

1. INSPECCIONES

- (87) El 11 y 12 de diciembre de 1997 se efectuaron investigaciones de conformidad con el apartado 3 del artículo 14 del Reglamento nº 17, simultáneamente y sin advertencia previa, en los locales de AGA, Air Liquide, Air Products y Hoek Loos.

⁽²⁵⁾ Por ejemplo, expediente AL, pp. 2104-2111, 2152; AL, p. 2161; AGA, p. 368; AP, pp. 1563-1565.

⁽²⁶⁾ Por ejemplo, expediente AGA, p. 4938; BOC, p. 3614; MG, p. 7294; AGA, p. 919.

⁽²⁷⁾ Por ejemplo, expediente AGA, p. 4954.

⁽²⁸⁾ Por ejemplo, expediente HL, pp. 2651 y 3041; BOC, pp. 3762-3772; AGA, pp. 867 y 877; MG, p. 4814.

⁽²⁹⁾ Por ejemplo expediente, AL, p. 2161; BOC, pp. 3762-3773; HL, p. 3041; AP, pp. 1503 y 1508.

⁽³⁰⁾ Por ejemplo expediente, AP, p. 1645; AGA, p. 6557.

- (88) A lo largo de 1998, se realizaron investigaciones de conformidad con el apartado 2 del artículo 14 del Reglamento nº 17 en BOC, Hydrogas, Messer y Westfalen.

2. SOLICITUDES DE INFORMACIÓN

- (89) El 24 de julio de 1998, la Comisión envió solicitudes de información de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17 a AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos, NTG y Praxair.
- (90) También se enviaron solicitudes de información de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17 a ACP e IJsfabriek Strombeek el 14 de septiembre de 1998, a Westfalen, BOC e Indugas el 12 de octubre de 1998, de nuevo a ACP el 13 de octubre de 1998, a Messer el 30 de octubre de 1998, a Hydrogas el 12 de noviembre de 1998 y de nuevo a BOC el 22 de diciembre de 1998.
- (91) Se enviaron nuevas solicitudes de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17 a AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer el 7 de abril de 1999 y a Hydrogas el 12 de abril de 1999.
- (92) El 20 de enero de 1998 se envió una solicitud de información de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17 a la asociación comercial VFIG.
- (93) Las últimas solicitudes de información de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17 se enviaron a AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos, Messer, Westfalen, BOC y NTG el 22 de febrero de 2002, y el 5 de junio de 2002 a AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos, Messer, Westfalen y BOC.
- (94) En estas solicitudes de información, la Comisión pedía a las empresas que proporcionaran información sobre reuniones con los competidores, clarificaciones sobre documentos encontrados en sus locales en las inspecciones y datos sobre sus aumentos generales de precios y otras condiciones de suministro. También les pedía que dieran su opinión sobre la definición del mercado, que calcularan sus cuotas de mercado, el valor total de mercado y datos adicionales sobre sus actividades económicas.

3. EL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO

- (95) El 9 de julio de 2001, la Comisión inició procedimientos en el presente caso y elaboró un pliego de cargos contra las siguientes ocho empresas activas en el sector de los gases industriales y médicos en los Países Bajos. Los destinatarios del pliego de cargos fueron: AGA Gas BV, Air Liquide BV, Air Products Europe Inc., BOC Group Plc., NV WA Hoek's Machine en Zuurstoffabriek, Messer Nederland BV, Nederlandse Technische Gasmaatschappij BV y Westfalen Gassen Nederland BV
- (96) Todos los destinatarios de los pliegos de cargos presentaron observaciones escritas en respuesta a las objeciones de la Comisión.
- (97) Las empresas tenían acceso al expediente de la Comisión por medio de una copia del expediente de la Comisión en CD-ROM, que se les envió poco después de iniciarse los procedimientos.
- (98) El 10 de enero de 2002 tuvo lugar una audiencia oral. Participaron en la audiencia las siguientes empresas: AGA AB como sucesor de AGA Gas BV, Air Liquide BV, Air Products Europe Inc. en nombre de Air Products Nederland BV, BOC Group Plc., NV Hoek Loos, Messer Nederland BV y Westfalen Gassen BV.

- (99) Tal como habían hecho en sus respuestas escritas, dos de las empresas en cuestión, Air Liquide y Westfalen, impugnaron los hechos según lo establecido en el pliego de cargos, y cuatro empresas, AGA, Hoek Loos, Air Products y Messer, dijeron que no impugnaban sustancialmente los hechos. BOC sólo hizo algunos comentarios de menor importancia habida cuenta de su presencia mínima en el mercado en aquel momento, y NTG no asistió a la audiencia.
- (100) La mayoría de las empresas presentes, impugnaron o no los hechos, plantearon la cuestión de la limitación. Alegaron que faltaban documentos de prueba en el expediente de la Comisión entre 1992 y 1994, y que por tanto las supuestas infracciones anteriores a 1992 habían prescrito, dado que las inspecciones por sorpresa tuvieron lugar el 11 y 12 de diciembre de 1997. Este punto se analizará en la parte II de la sección E.

C. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LAS INFRACCIONES

1. INTRODUCCIÓN

- (101) En su expediente, la Comisión tiene pruebas de que en el período 1989-1997 las principales empresas que suministraban gases industriales en los Países Bajos se reunieron periódicamente. En estas reuniones:
- a) discutían y fijaban el porcentaje o el importe en el que se proponían aumentar, el año siguiente, los precios y otras condiciones comerciales de los gases en botella, y a veces a granel, suministrados a sus clientes actuales;
 - b) acordaban no tratar con los clientes de los demás durante un período de dos a cinco meses cada año, a fin de aplicar estos incrementos de precios;
 - c) acordaban respetar unos precios mínimos al ofrecer gases en botella y a granel a los nuevos clientes, y
 - d) acordaban respetar otras condiciones comerciales mínimas para los suministros en botella y a granel. Estas condiciones se referían especialmente al coste de alquiler y transporte cargado a los clientes. Además, acordaron introducir un coste de entrega para los suministros a granel y un coste de seguridad y medio ambiente para los suministros en botella.
- (102) Aunque estos puntos están vinculados y tienen el propósito común de aumentar, o al menos evitar, un deterioro del nivel de precios de los gases industriales en los Países Bajos, se describirán y analizarán por separado.
- (103) La Comisión tiene pruebas de la existencia de reuniones periódicas entre las principales empresas del sector de los gases industriales en los Países Bajos en el período 1989-1997. A algunas de estas reuniones también asistieron competidores más pequeños. En estas reuniones, los participantes discutieron diversos problemas de interés común. Estas reuniones proporcionaron una oportunidad regular para discutir y fijar la determinación y aplicación de los incrementos de precios y condiciones comerciales para los gases a granel y en botella. Los contactos bilaterales entre distintas empresas complementaron estas reuniones anticompetitivas.
- (104) En los primeros años del cártel, a partir de 1989, los proveedores de gases industriales asistieron a «reuniones de seguridad». Estas reuniones se celebraban en restaurantes varias veces al año. A veces se combinaban con almuerzos y eran organizadas por una de las empresas en cuestión. Se distribuía un proyecto de orden del día, que no incluía puntos relativos a precios u otras condiciones comer-

ciales. Según se demostrará en los puntos siguientes, estos puntos no mencionados en el orden del día se discutían no obstante en estas reuniones. Union Carbide, Hoek Loos, AGA, Air Products y Air Liquide asistieron a una o más reuniones de seguridad en los años 1989-1991. Air Products señala que su director dejó de participar en 1990 y que Union Carbide no estaba siempre presente en las reuniones a las que asistió ⁽³¹⁾.

- (105) Las reuniones de los miembros de la VFIG se convirtieron más tarde en el vehículo preferido para discutir y fijar los precios y otras condiciones de suministro. Las reuniones oficiales de la VFIG comenzaron en 1989 y generalmente tuvieron lugar en Utrecht, donde se encuentra la secretaría de la VFIG. El secretario invitaba a las empresas miembros a asistir, enviándoles un proyecto de orden del día así como el proyecto de acta de la última reunión.
- (106) A raíz de una solicitud de información basada en el artículo 11 del Reglamento nº 17, la VFIG proporcionó los informes de las reuniones que se habían organizado. La asistencia a las reuniones de la VFIG queda patente en el cuadro siguiente:

Cuadro 5

Reuniones de la VFIG	Messer	Air Products	Hydro-gas	Indugas	West-falen	NTG	Hoek Loos	AGA	Air Liquide	BOC
11.10.1989		X				X	X	X	X	
14.3.1990		X				X	X	X	0	
19.9.1990*										
20.12.1990		0				X	X	X	X	
27.3.1991		0				0	X	X	X	
18.9.1991	0	X	0			0	X	X	X	0
12.12.1991*										
11.2.1992	X	X	0			X	X	X	0	0
23.9.1992*										
5.11.1992	0	X	X			X	X	X	0	0
17.2.1993	0	X	X			0	X	X	X	0
15.6.1993	X	X	0			0	X	X	X	0
3.9.1993	X	X	0	X		X	X	X	X	0
16.9.1993 (no hay información)										
16.12.1993	X	X	X	0		0	X	X	X	0
17.3.1994	X	X	X	X		X	X	X	X	0
18.5.1994*										
23.6.1994	X	X	X	0		X	X	X	X	X
14.10.1994	X	X	X	0	X	X	X	X	X	X
18.11.1994	X	X	X	0	X	0	X	X	X	X
25.1.1995*										

⁽³¹⁾ Expediente AP, p. 5964 bis.

Reuniones de la VFIG	Messer	Air Products	Hydro-gas	Indugas	West-falen	NTG	Hoek Loos	AGA	Air Liquide	BOC
28.4.1995	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
26.9.1995	0	X	X	0	X	0	X	X	X	X
23.1.1996*										
14.3.1996	0	X	X	X	X	X	X	0	X	0
23.10.1996	0	X	X	0	X	0	X	X	X	0
14.3.1997	0	X	X	X	0	X	X	X	X	X
2.10.1997	0	X	X	0	X	0	X	X	X	0
5.2.1998	0	0	0	X	0	0	X	X	0	0
20.3.1998	X	0	X	0	X	X	X	X	X	X

* = cancelado, 0 = ausente, X = presente

- (107) A partir de 1995, las empresas más grandes del sector, esto es, AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer comenzaron a reunirse también oficiosamente fuera del marco de la VFIG. Estas reuniones fueron organizadas por turnos por una de las empresas en un restaurante de Breda, y en 1997 también en Barendrecht. No había ningún orden del día formal para tales reuniones, ni se elaboraron actas formales. Las reuniones tuvieron lugar varias veces al año y continuaron por lo menos hasta finales de 1997 ⁽³²⁾. En estas reuniones, las empresas discutieron y fijaron precios y otras condiciones de suministro, según se muestra a continuación.
- (108) La asistencia a las reuniones de AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer en Breda o Barendrecht figura en el cuadro más abajo, y se basa en las respuestas recibidas de las empresas:

Cuadro 6

Reuniones Breda/ Barendrecht	Air Products	AGA	Air Liquide	Messer	Hoek Loos
9.3.1995		X			
11.5.1995	X				
15.9.1995	X				
23.11.1995	X	X			
5.6.1996	X		X		
2.10.1996	X	X	X		
19.3.1997	X		X		
20.6.1997	X	X			
8.7.1997	X	X			
9.9.1997			X		

Nota: Air Liquide no tiene datos sobre 1995; Messer no tiene ningún dato; Hoek Loos no tiene ningún dato
X = fechas que las empresas recuerdan
espacios en blanco = sin respuesta de la empresa

⁽³²⁾ Expediente AGA, p. 5169; AP, p. 5965; MG, p. 5280.

(109) Durante la totalidad del período 1989-1997 tuvieron lugar varios contactos bilaterales igualmente en forma de cartas, faxes y reuniones. Estos contactos sirvieron para comunicar lo que se había acordado en las reuniones a los competidores que no habían asistido a ellas, así como para discutir la aplicación de dichos acuerdos. En muchos de estos contactos se discutieron e incluso se acordaron a veces los precios y otras condiciones de suministro impuestas a clientes concretos ⁽³³⁾.

2. FIJACIÓN DE LOS INCREMENTOS DE PRECIOS

a) Descripción

(110) La Comisión tiene pruebas en su expediente de que, a partir de 1989, los competidores discutieron y acordaron regularmente los incrementos de precios que aplicarían el año siguiente a sus clientes existentes por lo que se refiere a los gases en botella, y a veces también a los gases líquidos. Al menos las siguientes empresas participaron en estas prácticas ilícitas: Hoek Loos, Air Products y AGA: de 1989 a 1991 y de 1993 a 1997; Air Liquide y Messer: en 1990/91 y de 1993 a 1997; y Westfalen y BOC: en 1994/95.

b) Reuniones de cártel y contactos colusorios

(111) El 24 de noviembre de 1989 había un acuerdo vigente entre Hoek Loos, AGA y Air Products para aumentar el nivel de precios de sus gases en botella en 1990 en aproximadamente un 5 %.

(112) El 24 de noviembre de 1989 se encontró en AGA una nota interna en inglés señalada con la marca «confidencial», relativa a una «reunión de seguridad». Su contenido es el siguiente.

«Todos los participantes acuerdan un incremento de los precios de los gases en botella de \pm 5 %.
HL 4,9 %, UC 5 %, AGA 5 % y AP 5 %.
Esta información será transmitida a AL por [...] de HL.
Pediremos a AL una moratoria de 4-5 meses. A partir de este momento. Lo mismo se aplica a HL, AGA, UC y AP. Esto supone que de ahora en adelante sólo debemos tratar con nuestros propios clientes.
Todos deberán elaborar una propuesta para la lista de precios de los gases líquidos. El 12 de enero tendrá lugar una reunión para la discusión final y el consenso sobre dicha lista de precios.

Todos intentarán mejorar los precios de los gases líquidos a los clientes existentes.
DESTRÚYASE DESPUÉS DE LEERLO» ⁽³⁴⁾.

(113) El acuerdo conjunto tuvo como resultado un incremento de los precios para 1990 superior al que habría aplicado AGA sin el acuerdo. Sólo un mes antes de elaborar el acuerdo, AGA, según una nota interna con fecha de 30 de octubre de 1989 (que se encontró en Messer), seguía pensando en aumentar los precios en 1990 sólo un 4 % ⁽³⁵⁾.

(114) AGA aplicó el acuerdo de aumento de precios del 5 %, según queda patente en las instrucciones internas dadas en AGA el 28 de noviembre de 1989 relativas a la aplicación del incremento de los precios un 5 % a los clientes existentes ⁽³⁶⁾:

«Asunto: incremento de los precios y suplemento de llenado

...

1. Precios de los gases en botella/alquiler y transporte
Éstos se aumentarán a partir del 1 de enero en un 5 %.
Este porcentaje también se aplica al transporte. La tarifa del alquiler se ajustará en 0,01 florines para las botellas sueltas y en 0,02 florines para las botellas en paquetes. El ajuste del porcentaje se debe a las nuevas expectativas sobre la evolución en 1990.

2. ...».

(115) Los representantes de Hoek Loos, Air Products, AGA y Air Liquide se reunieron de nuevo el 22 de noviembre de 1990 y acordaron un incremento de los precios del 5 al 7 % a partir del 1 de enero de 1991.

(116) En Air Liquide se encontraron notas internas con fecha de 22 de noviembre de 1990 ⁽³⁷⁾, en las que los «incrementos de los precios» eran uno de los puntos discutidos:

«1. Granel — coste de entrega

2. Aumento de precios mínimos

3. Incremento de los precios 1.1.1991 (de 5 a 7) anexo 1:

HL: todos los clientes contactados — inicio el 1.11.90. Aproximadamente 30 reacciones (pocas, por tanto). 36 florines.

AP: carta enviada el 16.11. Todo el mundo empieza el 1.12. 36 florines. Ya hay reacciones orales/escritas.

AGA: los grandes no lo aceptan (Nedstaal, AKZO), aproximadamente 50 % contactados. Fecha de inicio: 1.12.

⁽³³⁾ Ejemplos: AL-Aga (expediente AL, p. 2159; AGA, p. 4987); AGA-HL (expediente AGA, pp. 4944, 4960, 4963, 4972 y 4988); AGA-MG (expediente AGA, pp. 4952 y 4961; MG, pp. 7247 y 4814-4815); AGA-AP (expediente AGA, p. 4979).

⁽³⁴⁾ Expediente AGA, p. 782.

⁽³⁵⁾ Expediente MG, p. 4816.

⁽³⁶⁾ Expediente AGA, p. 5193.

⁽³⁷⁾ Expediente AL, p. 2112 (traducción propia).

AL: introducción de un coste por tráfico. Coste de entrega el 1,1. Argumentos: legislación sobre horas de conducción, tráfico, combustible, mayor coste de los seguros, normas más estrictas, coste de formación. Introducir por norma en los nuevos contratos. ...»

- (117) Air Liquide fue incapaz de decir a la Comisión en qué marco tuvo lugar esta reunión y quién asistió, en nombre de Air Liquide, aparte de su directivo de ventas, [...], cuya escritura identificaron ⁽³⁸⁾. En su respuesta al pliego de cargos, Air Liquide declaró que este documento eran unas meras notas personales hechas por el [...] y que no probaban la existencia de ningún compromiso vinculante por parte de la empresa ⁽³⁹⁾.
- (118) La Comisión no considera creíble esta respuesta, puesto que las notas resumen claramente lo que los competidores planeaban hacer, y de ellas se desprende que fueron tomadas en una discusión.
- (119) En 1990/91 había un acuerdo vigente entre al menos AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer sobre unos incrementos de precio del 6 % para gas y servicios, que se aplicaron entre noviembre de 1990 y febrero de 1991.
- (120) Una nota interna de AGA (en inglés), con fecha de 27 de noviembre de 1991 ⁽⁴⁰⁾, relativa a Messer manifiesta lo siguiente:
- «Todas las empresas de gas, incluida MG, acordaron la utilización de precios mínimos-costes de alquiler y transporte (véase el anexo). En realidad, MG aplica precios muy inferiores a estos precios: 20-30 %.
- Esto supone muchas disminuciones de precios y/o pérdidas de clientes.
- En los últimos años hemos creado un mercado sensible al servicio.
- Los competidores como MG hacen que el mercado apenas discuta los precios.
- MG también acordó unos incrementos de precios del 6 % para el gas y los servicios.
- MG también acordó un alto el fuego durante noviembre, diciembre, enero y febrero, para poder negociar con los clientes los aumentos de precios.
- Todas las empresas de gas, incluida AGA, se ven perjudicadas por la forma incontrolada en que MG se está comportando en el mercado.
- Tengo dos sugerencias:
- Discutir esta cuestión con Stephan Messer
- Preparar una represalia a corto plazo en Alemania.»
- (121) La nota anterior muestra que ahora, Messer se había unido al grupo de empresas que celebraban reuniones anticompetitivas. La Comisión observa que en una de las dos copias de este documento ⁽⁴¹⁾, un representante de AGA escribió junto a «incremento de los precios del 6 %», «pero Messer ha limitado este aumento, afirmando que lo aplicará cuando sea posible».
- (122) En su respuesta al pliego de cargos, Messer sostuvo que la conclusión relativa a la participación de Messer en los acuerdos sobre la base de la nota anteriormente mencionada de AGA es demasiado arriesgada. Messer sostiene que la nota interna sólo refleja la interpretación personal de la opinión de AGA respecto de la actitud de Messer, y muestra que AGA es consciente del hecho de que Messer seguía su propia política ⁽⁴²⁾.
- (123) La Comisión observa, sin embargo, que Messer debe haberse comunicado con sus competidores para discutir sus intenciones en cuanto a la subida de precios acordada, según señala el comentario del representante de AGA mencionado en el considerando 120 más arriba.
- (124) Además de lo anterior, la Comisión sabe que posiblemente a principios de 1991 se celebró una reunión de representantes de Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y AGA, donde se discutió el éxito de la reciente aplicación del incremento de precios del 6 % para 1991.
- (125) Una nota manuscrita sobre esa reunión, en neerlandés, encontrada en Air Liquide ⁽⁴³⁾ declara entre otras cosas:
- «Incremento de precios
[...]: aumento de todo
costes de transporte
granel BOC/Messer
botellas Westf./Messer/AL
HL: 6 % granel y botellas
El índice muestra un crecimiento del 6 %
AGA: sólo el 20 % del plan realizado
El índice muestra un crecimiento del 6 %
...
Coste de entrega a granel introducido por la mayoría
...».
- (126) En respuesta a las preguntas de la Comisión, Air Liquide fechó el documento en «alrededor de 1990» y lo llamó «notas personales del [...], probablemente hechas después de un contacto social» ⁽⁴⁴⁾. El representante de Air

⁽³⁸⁾ Expediente AL, p. 5612.

⁽³⁹⁾ Expediente AL, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 10, punto 52.

⁽⁴⁰⁾ Expediente AGA, pp. 867 y 877.

⁽⁴¹⁾ Expediente AGA, p. 877.

⁽⁴²⁾ Expediente MN, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 17, punto 61; p. 18, punto 62.

⁽⁴³⁾ Expediente AL, p. 2096 (traducción propia).

⁽⁴⁴⁾ Expediente AL, p. 5612 (traducción propia).

- Products en esta reunión parece ser el director general [...].
- (127) También en Air Liquide se encontró una nota escrita a mano que esta empresa fecha a principios de 1991 ⁽⁴⁵⁾. La nota reza como sigue: «AGA disminuye el nivel a pesar del acuerdo para subir los precios.» ⁽⁴⁶⁾.
- (128) En la reunión de los miembros de la VFIG el 16 de diciembre de 1993, AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer acordaron un incremento de los precios a partir del 1 de enero de 1994. Indugas, BOC y NTG no estuvieron presentes.
- (129) Una nota manuscrita en neerlandés sobre dicha reunión, encontrada en Air Liquide ⁽⁴⁷⁾ declara entre otras cosas:
- «Incremento de los precios.
HL por 1/1' 94 aumenta un 4,5 %. — También MG y AP aumentarán los precios. Al parecer, acuerdo sobre el incremento de los precios en 1/1 pero no sobre un porcentaje o un nivel mínimo.»
- (130) Esto se confirma en notas manuscritas presentadas por AGA ⁽⁴⁸⁾:
- «16.12.93 VFIG.
.....
Incremento de los precios:
Hl: carta a clientes comienzo enero.»
- (131) También se ve confirmado por los comentarios manuscritos en inglés encontrados en Air Products con respecto a esa misma reunión:
- «AGA 15 de enero
H/L la mayoría de los contratos 1 de enero
Período más largo 1 de febrero
Negociación
Ya en negociación con clientes
Se ha vendido [¿informado?] a los clientes importantes
Todos los clientes importantes + 4,5 %
A veces hay que negociar menos
.....
Moratoria hasta el 1 de abril» ⁽⁴⁹⁾.
- (132) En respuesta al pliego de cargos, Air Liquide sostuvo que la nota manuscrita de Air Liquide sobre la reunión de la VFIG de 16 de diciembre de 1993, indica que el autor de la nota se limitó a apuntar lo que los otros decían (según la expresión «al parecer») y no demuestra que se llegara a ningún compromiso por parte de Air Liquide. Air Liquide sostiene además que la fecha de mediados de diciembre tampoco parece realista para hacer una promesa vinculante sobre la aplicación de un incremento de los precios antes del 1 de enero de 1994 ⁽⁵⁰⁾.
- (133) La Comisión observa que Air Liquide asistió a la reunión anteriormente mencionada y tomó notas detalladas de lo que dijeron sus competidores.
- (134) En respuesta al pliego de cargos, Messer sostuvo que la mera participación en una reunión no es razón suficiente para demostrar la participación en un acuerdo. Alega que la nota manuscrita encontrada en los locales de Air Liquide solamente hace referencia al hecho de que Messer planeaba aumentar sus precios ⁽⁵¹⁾. Messer no hizo ninguna declaración sobre la cantidad exacta del aumento, y es práctica común incrementar los precios en esa época del año para ajustarlos a la inflación. Además, las notas encontradas en AGA y en Air Products no mencionan a Messer.
- (135) La Comisión observa, sin embargo, que Messer asistió a la reunión anteriormente mencionada y declaró sus intenciones por lo que se refiere a un elemento de su política comercial, a saber, los aumentos de precios.
- (136) Una primera discusión sobre el incremento de los precios de los gases en botella para 1995 tuvo lugar en la reunión de la VFIG celebrada el 14 de octubre de 1994. A esta reunión asistieron AGA, Air Liquide, Air Products, BOC, Hoek Loos, Hydrogas, Messer, NTG y Westfalen.
- (137) En AGA se encontraron notas manuscritas que hacían referencia a esta reunión, con el siguiente texto:
- «Precios + 6 %
Contratos a granel 4,5 % (índice de HL)
Energía + 6-8 %» ⁽⁵²⁾.
- (138) AGA también presentó notas manuscritas con fecha de 17 de octubre de 1994 hechas por otro empleado con respecto a esa misma reunión:

⁽⁴⁵⁾ Expediente AL, p. 5612 (traducción propia).

⁽⁴⁶⁾ Expediente AL, p. 2098 (traducción propia).

⁽⁴⁷⁾ Expediente AL, pp. 2171 y 2172 (traducción propia).

⁽⁴⁸⁾ Expediente AGA, p. 4964.

⁽⁴⁹⁾ Expediente AP, pp. 1761 y 1762.

⁽⁵⁰⁾ Expediente AL, respuesta no confidencial al pliego de los cargos, pp. 10 y 11, punto 53.

⁽⁵¹⁾ Expediente MN, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 18, punto 63.

⁽⁵²⁾ Expediente AGA, p. 453.

«VFIG
Incremento de los precios
.....
Precio del gas en botella + 6 % + alquiler y transporte
Contratos a granel + 4,5 %, ¿fórmula indexada?
.....
Moratoria: 1 de diciembre + 3-4 meses» ⁽⁵³⁾.

(139) Estos aumentos de los precios de los gases en botella para 1995 fueron elaborados detalladamente por, AGA, Air Liquide, Air Products, BOC, Hoek Loos, Messer y Westfalen en la reunión de la VFIG celebrada el 18 de noviembre de 1994.

(140) AGA presentó un cuadro manuscrito ⁽⁵⁴⁾: el cuadro fue elaborado por el director de ventas [...], que no participó en la reunión; tomó sus notas en una reunión informativa interna sobre los acuerdos alcanzados. El cuadro hace referencia a la reunión de la VFIG en cuestión, y establece una lista para Hoek Loos, AGA, Messer, Air Liquide, Air Products, BOC y Westfalen sobre el porcentaje de incrementos de los precios de los gases en botella para 1995, así como de los aumentos de los costes de alquiler y transporte. El cuadro también establece un período de moratoria de dos meses, en el que se deberían aplicar estos aumentos. Existe asimismo una referencia a un incremento de los precios de los gases líquidos y de los alquileres de los depósitos.

(141) Un segundo cuadro, encontrado en Air Products ⁽⁵⁵⁾, parece hacer referencia a la misma reunión, aunque no todos los puntos de los dos cuadros son idénticos. Air Products creyó al principio que el cuadro se había elaborado en una reunión con competidores celebrada en 1995, pero más tarde acordó que podía ser el resultado de la reunión de la VFIG celebrada en noviembre de 1994 ⁽⁵⁶⁾. Este cuadro muestra de nuevo aumentos de los precios, transporte y alquiler, así como el período de moratoria para aplicar estos aumentos, para Hoek Loos, AGA, Messer, Westfalen, BOC, Air Liquide y Air Products.

(142) El director general de BOC para el Benelux, a la luz de las pruebas, hizo voluntariamente la siguiente declaración, que se registró en el informe de investigación y fue firmada por él:

«El Sr. Celis recordó que al final de dos reuniones (de la VFIG), a finales de 1994 y 1995, fueron otros quienes plantearon el tema de los precios para el año siguiente, para sorpresa suya» ⁽⁵⁷⁾.

(143) En su respuesta al pliego de cargos ⁽⁵⁸⁾, BOC también puso de relieve que su director general, Sr. Celis, no aceptó la cifra del 6 % propuesta por las otras empresas en la reunión mencionada en el considerando 139, sino que se limitó a señalar que sus planes se referían a un aumento del 5 %.

(144) La Comisión observa sin embargo que BOC estaba representada en la reunión anteriormente mencionada; su director general proporcionó información sobre los aumentos de precios previstos por BOC y en ningún momento se desmarcó de los debates relativos a un acuerdo sobre un incremento de los precios. El hecho de que el Sr. Celis fuera cogido por sorpresa puede resaltar el hecho de que su papel no fue muy activo.

(145) En su respuesta al pliego de cargos, Westfalen hizo hincapié en que nunca había participado activamente en estas reuniones, y que no tenía conocimiento de que se discutieran cuestiones tales como los incrementos de los precios, pues no se mencionaban estos temas en el orden del día de las reuniones ⁽⁵⁹⁾.

(146) La Comisión observa que Westfalen asistió a la reunión mencionada anteriormente y que manifestó a sus competidores sus intenciones relativas a un elemento de su política comercial, a saber, los incrementos de precios ⁽⁶⁰⁾.

(147) En los comentarios manuscritos de Messer sobre el orden del día de una reunión interna de directores celebrada el 25 de octubre de 1994, es decir, antes de la reunión de la VFIG, se dice lo siguiente: «VFIG! Incremento de precios 95?» ⁽⁶¹⁾. Se encontraron en Messer instrucciones internas sobre una moratoria relativa a los incrementos de los precios en enero de 1995 ⁽⁶²⁾; el informe sobre el primer trimestre de 1995 declara que los incrementos de los precios se aplicaron sin grandes dificultades a partir del 1 de enero de 1995, y añade: «hemos recibido noticias más o menos idénticas de nuestros competidores» ⁽⁶³⁾.

(148) El 23 de noviembre de 1995, AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer se reunieron y alcanzaron un acuerdo colusorio sobre los incrementos de los precios para el año siguiente, 1996.

⁽⁵³⁾ Expediente AGA, p. 4983.

⁽⁵⁴⁾ Expediente AGA, p. 4990.

⁽⁵⁵⁾ Expediente AP, p. 1755.

⁽⁵⁶⁾ Expediente AP, p. 6336.

⁽⁵⁷⁾ Expediente BOC, p. 3576.

⁽⁵⁸⁾ Expediente BOC, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 9.

⁽⁵⁹⁾ Expediente WF, respuesta no confidencial al pliego de cargos, pp. 8-10, puntos 42 a 52.

⁽⁶⁰⁾ Expediente AGA, p. 4990.

⁽⁶¹⁾ Expediente MG, p. 4786 (traducción propia).

⁽⁶²⁾ Expediente MG, p. 4833 (traducción propia).

⁽⁶³⁾ Expediente MG, p. 4782 (traducción propia).

- (149) Una nota manuscrita encontrada en Hoek Loos ⁽⁶⁴⁾, con fecha de 23 de noviembre, señala un aumento de los precios de ciertos competidores para el 1 de enero de 1996:
- «AP aumenta el 1/1/96 4,75 % gas
0,75 alquiler/mensual/botella
1,50 alquiler gases especiales en botella
0,50 transporte botellas
- AGA entre el 5 y el 8 % producto
¿alquiler?
¿transporte?
- MG grandes clientes > 15 000 7,2 %
0,90 transporte
0,02 alquiler
4 grupos de volumen de negocios 7,2 % y 15 % clientes pequeños
transporte 0,90 y 2,50 por botella
alquiler 0,01 y 0,05 por botella
- 1ª mitad de diciembre, carta con el incremento de los precios
1/10 12,50 florines → 15,00 florines MVT mencionado en la factura
Hasta ± 5 000 florines — precios mínimos
- AL 6-7,5 % producto
transporte cantidad global
alquiler cantidad global
...
BOC [aumento] de precios en un 5 %
...».
- (150) En respuesta a las preguntas de la Comisión, Hoek Loos declaró su incapacidad para indicar la fecha, los participantes y el marco de esta reunión, e incluso puso en duda que se tratase de un informe de una reunión. Declaró que podía referirse a la información recibida de sus propios vendedores ⁽⁶⁵⁾.
- (151) La Comisión no considera creíble la interpretación de Hoek Loos. La información detallada sobre el comportamiento futuro de los competidores y la referencia a una carta que aún no se había enviado llevan a la conclusión de que se trata de un informe sobre una reunión de AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer. La fecha muestra que no se trataba de una reunión al margen de la reunión de la VFIG. La Comisión cree que se trataba de una de varias reuniones, que tuvieron lugar en 1995-1997 entre AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer en Breda y Barendrecht. La Comisión observa en este contexto que el 23 de noviembre de 1995 está señalado tanto por Air Products como por AGA como fecha de tal reunión en Breda.
- (152) Aunque se menciona brevemente a BOC en el informe, esta empresa, por lo que sabe la Comisión, no participó en esas reuniones en Breda/Barendrecht.
- (153) Hoek Loos, Air Products, Air Liquide, AGA y Messer se reunieron a finales de 1996, posiblemente el 2 de octubre de 1996, y alcanzaron un acuerdo colusorio sobre el incremento de los precios de los gases en botella para 1997.
- (154) Un documento sin fecha y manuscrito, encontrado en Air Products ⁽⁶⁶⁾, que esta empresa cree que se escribió a finales de 1996, constituye otro informe sobre una reunión entre competidores. Después de una discusión sobre el mercado entre Hoek Loos, Air Products, Air Liquide y AGA, la nota concluye que la VFIG declarará el año siguiente (= 1997) año del transporte, y que el transporte se incluirá en el índice: + 0,2-0,3 %. La Comisión cree que esto hace referencia al índice de Hoek Loos para los gases a granel mencionado en documentos previos ⁽⁶⁷⁾. Para los gases en botella, los precios aumentarían un 4,5 % entre noviembre y marzo. Hay también una referencia a un aumento del 6-8 % para Air Liquide.
- (155) Tanto el período noviembre-marzo como el incremento general de los precios del 6-8 % mencionado anteriormente también se recogen en la «Propuesta para gases en botella 1997» con fecha de 28 de septiembre de 1996 y que se encontró en Hoek Loos ⁽⁶⁸⁾. La propuesta encontrada en Hoek Loos coincide plenamente con las notas manuscritas encontradas en Air Products ⁽⁶⁹⁾, así como con las notas manuscritas encontradas en Messer ⁽⁷⁰⁾.
- (156) En respuesta a la solicitud de información de la Comisión, Hoek Loos alegó que esta propuesta, una vez adoptada, debía entregarse a su propio equipo de ventas, por lo que se destinaba sólo a uso interno ⁽⁷¹⁾.
- (157) A la vista de lo anterior, esta declaración no es creíble: los precios modificados se anunciaron efectivamente al personal de Hoek Loos el 7 de octubre de 1996 ⁽⁷²⁾, pero hay muchas pruebas de que también se discutieron con los competidores. La Comisión cree que esta discusión tuvo lugar el 2 de octubre de 1996 en Breda, una fecha mencionada por Air Liquide, Air Products y

⁽⁶⁶⁾ Expediente AP, pp. 1724 y 1725.

⁽⁶⁷⁾ Expediente AGA, pp. 453 y 4983.

⁽⁶⁸⁾ Expediente HL, p. 2653.

⁽⁶⁹⁾ Expediente AP, pp. 1724 y 1725.

⁽⁷⁰⁾ Expediente MG, p. 4834.

⁽⁷¹⁾ Expediente HL, p. 5549.

⁽⁷²⁾ Expediente HL, p. 3532.

⁽⁶⁴⁾ Expediente HL, pp. 2904 y 2905 (traducción propia).

⁽⁶⁵⁾ Expediente HL, p. 5551.

AGA ⁽⁷³⁾, intermedia entre la fecha en la que Hoek Loos elaboró su propuesta y la fecha en la que la anunció a su propio personal.

3. MORATORIAS ANUALES

a) Descripción

(158) Las mismas empresas que se reunieron regularmente a partir de 1989 y que acordaron aumentos de precios anuales para sus clientes existentes, según se ha establecido en la sección C.2, también acordaron en esas reuniones respetar un alto el fuego anual de varios meses a fin de para aplicar los incrementos de precios acordados. La Comisión tiene pruebas en sus expedientes de que las siguientes empresas participaron en acuerdos colusorios sobre períodos de moratoria: Hoek Loos, Air Products y AGA: de 1989 a 1991 y de 1993 a 1997; Air Liquide y Messer: en 1990/91 y de 1993 a 1997; Westfalen y BOC: en 1994/95. El período de moratoria transcurrido desde el 1 de noviembre de 1996 hasta el 1 de marzo de 1997 se aplicó a los clientes de gas a granel, así como a los clientes de gas en botella. Los anteriores períodos de moratoria se aplicaron solamente a los clientes de gas en botella.

b) Reuniones del cártel y contactos colusorios

(159) El 24 de noviembre de 1989 había un acuerdo vigente entre Hoek Loos, AGA y Air Products sobre aumento de los precios. A fin de aplicar estos aumentos, también acordaron una moratoria de cuatro a cinco meses.

(160) En el considerando 112 de la sección C.2 se citó una nota interna en inglés señalada como «confidencial», con fecha de 24 de noviembre de 1989, encontrada en AGA, relativa a una «reunión de seguridad». Su contenido es el siguiente:

«Todos los participantes acuerdan un incremento de los precios de los gases en botella de $\pm 5\%$.
HL 4,9 %, UC 5 %, AGA 5 % y AP 5 %.
Esta información será transmitida a AL por [...] de HL. Pediremos a AL una moratoria de 4-5 meses. A partir de este momento.
Lo mismo se aplica a HL, AGA, UC y AP. Esto supone que de ahora en adelante sólo deberemos tratar con nuestros propios clientes.
(...)
DESTRÚYASE DESPUÉS DE LEERLO» ⁽⁷⁴⁾.

(161) AGA aplicó la moratoria, según muestran las instrucciones internas ya citadas en el considerando 114 de la sección C.2 más arriba que se dieron en AGA el 28 de noviembre de 1989, para centrarse en la aplicación del incremento de precios del 5 % a los clientes existentes y explicar que se podía esperar que los competidores hicieran lo mismo. Sin embargo, si los competidores atacasen, obligando a efectuar reducciones de precios, estas reducciones deberían comunicarse a la dirección ⁽⁷⁵⁾.

(162) En 1990/91 había un acuerdo vigente entre al menos AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer sobre un período de moratoria para 1991 conjuntamente con un aumento de los precios.

(163) En el considerando 120 de la sección C.2 ya se citó una nota interna de AGA, en inglés, de 27 de noviembre de 1991 ⁽⁷⁶⁾, relativa a Messer, que establece lo siguiente:

«Todas las empresas de gas, incluida MG, acordaron la utilización de precios mínimos-costes de alquiler y transporte (véase el anexo).

En realidad, MG aplica precios muy inferiores a estos precios: 20-30 %.

Esto supone muchas disminuciones de precios y/o pérdidas de clientes.

En los últimos años hemos creado un mercado sensible al servicio.

Los competidores como MG hacen que el mercado apenas discuta los precios.

MG también acordó unos incrementos de precios del 6 % para el gas y los servicios.

MG también acordó un alto el fuego durante noviembre, diciembre, enero y febrero, para poder negociar con los clientes los aumentos de precios.

Todas las empresas de gas, incluida AGA, se ven perjudicadas por la forma incontrolada en que MG se está comportando en el mercado.

Tengo dos sugerencias:

1. Discutir esta cuestión con Stephan Messer
2. Preparar una represalia a corto plazo en Alemania.».

(164) En su respuesta al pliego de cargos, Messer alegó que la nota de AGA de 27 de noviembre de 1991 muestra que AGA pensaba que Messer no cumplía los «acuerdos» y negó energicamente haber participado en ningún acuerdo ⁽⁷⁷⁾.

⁽⁷³⁾ Expediente AL, pp. 5642 y 5643; AP, p. 5965; AGA, pp. 5169 y 5170.

⁽⁷⁴⁾ Expediente AGA, p. 782.

⁽⁷⁵⁾ Expediente AGA, p. 5193; véase también p. 5196.

⁽⁷⁶⁾ Expediente AGA, pp. 867 y 877.

⁽⁷⁷⁾ Expediente MN, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 19, punto 68.

(165) La Comisión observa sin embargo que Messer, en aquel momento, debió haber declarado su intención de aplicar la moratoria, incluso si no lo hizo.

(166) Había un acuerdo entre AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer, relativo a un período de moratoria desde diciembre de 1993 hasta el 1 de abril de 1994, en relación con un aumento de los precios.

(167) Los comentarios manuscritos en inglés ya citados en el considerando 131 de la sección C.2, encontrados en Air Products, afirman lo siguiente:

«AGA 15 de enero
H/L la mayoría de los contratos 1 de enero
Período más largo 1 de febrero
Avanzar negociación
Ya en negociación con clientes
Se ha vendido [¿informado?] a los clientes importantes
Todos los clientes importantes + 4,5 %
A veces hay que negociar menos
.....
Moratoria hasta el 1 de abril» (78).

(168) En las reuniones de la VFIG de octubre y noviembre de 1994 se discutieron y acordaron aumentos de precios para 1995 entre AGA, Hoek Loos, Air Liquide, Air Products, Messer, BOC y Westfalen, en combinación con una moratoria desde el 1 de diciembre de 1994 hasta el 31 de enero de 1995.

(169) AGA presentó notas manuscritas con fecha de 17 de octubre de 1994 (ya citadas en el considerando 138 de la sección C.2) hechas por otro empleado con respecto a la reunión de octubre:

«VFIG
Incremento de los precios
.....
Precio del gas en botella + 6 % + alquiler y transporte
Contratos a granel + 4,5 %, ¿fórmula indexada?
.....
Moratoria: 1 de diciembre + 3-4 meses» (79).

(170) Por lo que respecta a la reunión de la VFIG de 18 de noviembre de 1994, AGA presentó un cuadro manuscrito (ya citado en el considerando 140 de la sección C.2) (80): el cuadro fue elaborado por el director de ventas [...], que no participó en la reunión; tomó sus notas en una reunión informativa interna sobre los acuerdos alcanzados. El cuadro hace referencia a la reunión de la VFIG en cuestión, y establece una lista para Hoek Loos,

AGA, Messer, Air Liquide, Air Products, BOC y Westfalen sobre el porcentaje de incrementos de los precios de los gases en botella, así como de los aumentos de los costes de alquiler y transporte. El cuadro también establece un período de moratoria de dos meses, desde el 1 de diciembre de 1994 hasta el 31 de enero de 1995, en el que se deberían aplicar estos aumentos.

(171) Un segundo cuadro, encontrado en Air Products y ya citado en el considerando 141 de la sección C.2 (81), parece hacer referencia a la misma reunión, aunque no todos los puntos de los dos cuadros son idénticos. Air Products creyó al principio que el cuadro se había elaborado en una reunión con competidores celebrada en 1995, pero más tarde acordó que podía ser el resultado de la reunión de la VFIG celebrada en noviembre de 1994 (82). Este cuadro muestra aumentos de los precios, transporte y alquiler, así como el período de moratoria para aplicar estos aumentos, para Hoek Loos, AGA, Messer, Westfalen, BOC, Air Liquide y Air Products.

(172) En su respuesta al pliego de cargos, Westfalen alega que la Comisión no ha demostrado que Westfalen participara activamente en las dos reuniones de la VFIG en un acuerdo con sus competidores sobre un período de moratoria a finales de 1994. Westfalen añade que no hay ningún indicio de ningún comportamiento que pueda calificarse de acuerdo o práctica concertada (83).

(173) La Comisión observa sin embargo que Westfalen estaba presente en dicha reunión con los competidores, y que participó en el debate sobre los aumentos de precios y la moratoria.

(174) Hoek Loos aplicó de hecho el período de moratoria desde el 1 de diciembre de 1994 hasta el 31 de enero de 1995:

(175) También se hace referencia a la moratoria anual en un informe de una reunión interna de 15 de diciembre de 1994 encontrado en Hoek Loos, donde en respuesta a una pregunta, se señala lo siguiente:

«Según los rumores, tendrá lugar un alto el fuego a partir del 1.12.1994 entre los distintos proveedores de gases industriales. HL aumentará sus precios. En diciembre y enero no nos pondremos en contacto con los clientes de otros proveedores. Si alguien nos ataca, por supuesto que devolveremos el golpe.» (84).

(81) Expediente AP, p. 1755.

(82) Expediente AP, p. 6336.

(83) Expediente WF, respuesta no confidencial al pliego de cargos, pp. 10 y 11, puntos 53 a 60.

(84) Expediente HL, p. 2984 (traducción propia).

(78) Expediente AP, pp. 1761 y 1762.

(79) Expediente AGA, p. 4983.

(80) Expediente AGA, p. 4990.

- (176) Messer también aplicó el período de moratoria desde el 1 de diciembre de 1994 hasta el 31 de enero de 1995.
- (177) En Messer se encontraron instrucciones internas relativas a una moratoria en combinación con incrementos de los precios en enero de 1995:
- «información importante: aumento de precios del líder del mercado: 6 %.
Moratoria diciembre de 1994 y enero de 1995» ⁽⁸⁵⁾.
- (178) En Messer se encontraron diversos documentos con referencias a incrementos de precios, la VFIG y una moratoria. Entre estos documentos figura un informe manuscrito sobre la reunión de directores de 22 de noviembre, que reza como sigue: «VFIG — AP, moratoria, "presión"» ⁽⁸⁶⁾ y una nota con fecha de 26 de enero que menciona «¿moratoria? ±?» ⁽⁸⁷⁾. El informe de esta empresa para el primer trimestre de 1995 declara que los aumentos de precios se aplicaron sin grandes dificultades a partir del 1 de enero de 1995 y añade: «hemos recibido noticias más o menos idénticas de nuestros competidores» ⁽⁸⁸⁾.
- (179) Air Liquide también aplicó el período de moratoria desde el 1 de diciembre de 1994 hasta el 31 de enero de 1995.
- (180) Air Liquide presentó una nota interna relativa a los incrementos de precios para 1995, con instrucciones a los vendedores de centrarse en sus propios clientes (lo que tiene como efecto respetar la moratoria): «En el período desde el 1 de diciembre hasta el 31 de enero nos centraremos en los clientes del año (gericht bezig houden met de jaarafspraken)» ⁽⁸⁹⁾.
- (181) Se acordó una moratoria desde noviembre de 1996 hasta marzo de 1997 entre AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer. Este acuerdo no se aplica sólo a los clientes de gas en botella, sino también a los clientes de gas a granel.
- (182) En Messer se encontraron referencias a una moratoria para aplicar el aumento de precios de 1997: «moratoria 1 noviembre-1 de marzo» ⁽⁹⁰⁾.
- (183) En distintas notas manuscritas encontradas en Messer ⁽⁹¹⁾ correspondientes al mismo período ⁽⁹²⁾ figuran referencias a la propuesta de Hoek Loos de aumentar los precios, así como al período desde el 1 de noviembre hasta el 1 de marzo. Esta nota también contiene el siguiente texto: «clientes de gas a granel: ¡no acercarse!», lo que parecería indicar que el período de moratoria 1996/97 no solamente se aplicaría a los clientes de gas en botella sino también a los clientes de gas a granel.
- (184) La Comisión toma nota de la alegación de Messer de que esta referencia no tiene nada que ver con un período de moratoria y que la nota se redactó en una reunión con Hoek Loos solamente ⁽⁹³⁾.
- (185) Sin embargo, notas manuscritas encontradas en Air Products y elaboradas en una reunión con los competidores, que Air Products data de finales de 1996, también establecen lo siguiente:
- «no contactar con los clientes de los demás — granel 1 de noviembre-1 de marzo» ⁽⁹⁴⁾.
- (186) En Air Liquide, las actas de una reunión interna de 8 de noviembre de 1996 manifiestan lo siguiente, por lo que se refiere a los incrementos de precios: «centrarse en precios más elevados para los clientes existentes» ⁽⁹⁵⁾.
- (187) En su respuesta al pliego de cargos, Air Liquide alega que la declaración de las actas de una reunión interna de Air Liquide de que Air Liquide «se centrará en precios más elevados para los clientes existentes» no es más que un ejemplo de la acción del proveedor en un mercado saturado, sopesando las ventajas y desventajas del «nivel de precios» frente a la «cuota de mercado». Esta nota interna sólo muestra un comportamiento autónomo ⁽⁹⁶⁾.
- (188) No obstante, la Comisión observa que está claro que los distintos documentos mencionados en los considerandos 182 a 185 más arriba y encontrados en los locales de las empresas anteriormente mencionadas, relativos al acuerdo sobre una moratoria, hacen referencia al mismo período de tiempo.

4. FIJACIÓN DE PRECIOS MÍNIMOS

a) Descripción

- (189) Los competidores acordaron listas sucesivas de precios mínimos para los gases en botella. En 1989/90 Air

⁽⁸⁵⁾ Expediente MG, p. 4833 (traducción propia).

⁽⁸⁶⁾ Expediente MG, p. 4785 (traducción propia).

⁽⁸⁷⁾ Expediente MG, p. 4783.

⁽⁸⁸⁾ Expediente MG, p. 4782 (traducción propia).

⁽⁸⁹⁾ Expediente AL, p. 2525 (traducción propia).

⁽⁹⁰⁾ Expediente MG, p. 4836.

⁽⁹¹⁾ Expediente MG, p. 4834 (traducción propia).

⁽⁹²⁾ Expediente MG, p. 5268.

⁽⁹³⁾ Expediente MG, p. 5268.

⁽⁹⁴⁾ Expediente AP, p. 1725.

⁽⁹⁵⁾ Expediente AL, p. 2571.

⁽⁹⁶⁾ Expediente AL, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 12, punto 61.

Liquide, AGA, Hoek Loos y Air Products acordaron una lista de precios mínimos para los gases líquidos. En 1990/91 y desde 1994 hasta 1997 Hoek Loos, Air Liquide, Air Products y AGA acordaron listas de precios mínimos para los gases en botella. Messer se adhirió en el período 1994-1997 y Westfalen en 1994/95. El principal propósito de las listas era fijar umbrales mínimos en caso de empresas que compitiesen por el mismo cliente.

b) Reuniones del cártel y contactos colusorios

(190) Los precios mínimos de los gases líquidos fueron objeto de contactos colusorios desde finales de 1989 o principios de 1990 entre Hoek Loos, AGA, Air Products y Air Liquide.

(191) Ya en los considerandos 112 y 160 de las secciones C.2 y C.3 se citó una nota interna en inglés, marcada como confidencial, con fecha de 24 de noviembre de 1989, encontrada en AGA y relativa a una «reunión de seguridad»⁽⁹⁷⁾, que incluye la siguiente frase:

«Todos deberán elaborar una propuesta para la lista de precios de los gases líquidos.
El 12 de enero tendrá lugar una reunión para la discusión final y el consenso sobre dicha lista de precios.»

(192) Esta lista de precios se encontró en la investigación de Air Liquide⁽⁹⁸⁾, impresa en papel de AGA y titulada «Bulkassen — prijsstaffel gegevens» (gases a granel — lista de precios). Para dos productos, en la lista no figura un precio, sino las palabras (en neerlandés) «seguirá la propuesta de Hoek Loos».

La lista se refiere a los siguientes gases: nitrógeno, oxígeno, argón y dióxido de carbono, con precios distintos dependiendo del sector de uso. La lista también contiene un mecanismo de precios para el alquiler de depósitos [véase la letra c) de la sección C.6 e más abajo].

(193) Una nota interna de AGA con fecha de 26 de junio de 1990 también mencionaba la posibilidad de aplicar precios mínimos para los gases líquidos. Estos precios mínimos «sólo serían aplicables en los casos donde sólo compiten los “5 de siempre”»⁽⁹⁹⁾.

(194) En octubre de 1990, Hoek Loos, Air Liquide, AGA y Air Products llegaron a un acuerdo sobre un sistema de precios mínimos para los gases en botella.

(195) En Hoek Loos se encontró una carta en inglés dirigida a Messer Griesheim en Frankfurt, firmada por el Presidente y fechada y enviada por fax el 18 de octubre de 1990. Reza como sigue:

«Estimado Sr. Willheim:

Según lo acordado por teléfono, le adjunto nuestro sistema de precios para los próximos seis meses [sic].

Todas las partes de nuestro país aceptan [sic; probablemente quiere decir “excepto”]

MG han confirmado que aplicarán rigurosamente los precios mínimos que figuran en la lista adjunta.

Para el suministro de gases en forma líquida introduciremos un coste de entrega según lo explicado en la lista de precios. Agradeceríamos que se discutiera este sistema de precios con el Sr. Messer y se nos comunicase si MG está dispuesta a seguir estas orientaciones.

No dude en consultarme si surge cualquier duda.

Saludos,

[...]»⁽¹⁰⁰⁾.

(196) Se adjunta un documento sin título y sin fecha en neerlandés, así como una lista titulada (en neerlandés) «lista de precios a 1.10.1990 para gases en botella.» Contiene los precios para distintas cantidades de los siguientes gases (unos 10 precios por cada gas): acetileno, argón, oxígeno, tetreno⁽¹⁰¹⁾ y nitrógeno. También contiene precios de las condiciones de suministro: alquiler de botellas y coste del transporte.

(197) El documento sin título y sin fecha dice lo siguiente:

«A partir de hoy entran en vigor determinados acuerdos.

1. No se acordará con los clientes ningún precio ni condición por debajo de los precios mínimos que figuran en la lista adjunta.

2. Durante 1990, los precios y condiciones aplicados a los clientes que estén por debajo de este nivel aumentarán a este nivel o a un nivel superior si el porcentaje mencionado en el punto 4 fuera superior a este nivel.

3. A partir del 1 de enero de 1991 no son posibles precios ni condiciones por debajo de los precios mínimos adjuntos.

4. A partir del 1 de enero de 1991, los precios y condiciones aplicados a los clientes que sean superiores al nivel de precios mínimo aumentarán en un 5-7 %.

5. Las ofertas en curso que no respeten [las condiciones] anteriores dejarán de ser válidas.

⁽⁹⁷⁾ Expediente AGA, p. 782.

⁽⁹⁸⁾ Expediente AL, pp. 2150 y 2151 (traducción propia).

⁽⁹⁹⁾ Expediente AGA, pp. 1003-1005.

⁽¹⁰⁰⁾ Expediente HL, pp. 2655-2660 (traducción propia en parte).

⁽¹⁰¹⁾ El tetreno es un gas de soldadura vendido por AL, AGA y otros.

6. Para el suministro de gases a granel y a partir de hoy: para los clientes nuevos se aplicará un coste de entrega de 36,00-34,00 florines — Para los clientes existentes este coste de entrega se introducirá en octubre de 1990. Este coste de entrega no se aplica al llamado dióxido de carbono hortícola ...
Motivación para el coste de entrega: tráfico, energía y legislación sobre tiempo de conducción.
Motivación para el nivel de precios: la gran erosión de los precios ha llegado a ser inaceptable, especialmente teniendo en cuenta la evolución de los costes. Por lo que se refiere a los clientes compartidos, el primer [proveedor a que se] enfrenten tomará la iniciativa del contacto.
Adjunto: lista de precios.»
- (198) En los locales de AGA ⁽¹⁰²⁾, Air Liquide ⁽¹⁰³⁾ y Air Products ⁽¹⁰⁴⁾ se encontraron copias de la misma lista de precios, y en las últimas dos empresas junto con el documento sin título ni fecha citado en el considerando 197.
- (199) La Comisión también tiene pruebas de que AGA utilizó los precios mínimos acordados para los gases en botella en 1991 para medir el comportamiento de los competidores cuando éstos presentaban ofertas a los clientes de AGA ⁽¹⁰⁵⁾. En un fax confidencial de AGA a Air Liquide con fecha de 31 de octubre de 1990, AGA enumeró varios casos donde los vendedores de Air Liquide habían presentado supuestamente ofertas por debajo del precio mínimo a los clientes de AGA ⁽¹⁰⁶⁾.
- (200) Los representantes de Hoek Loos, Air Products, AGA y Air Liquide se reunieron el 22 de noviembre de 1990 y discutieron, entre otras cosas, el aumento de los precios mínimos.
- (201) En el considerando 116 se citan notas internas encontradas en Air Liquide con fecha de 22 de noviembre de 1990 ⁽¹⁰⁷⁾, donde se discuten entre otros asuntos los precios mínimos:
- «1. Granel — coste de entrega
2. Aumento de precios mínimos
3. Incremento de los precios 1.1.91 (de 5 a 7)
...».
- (202) La confirmación de que en 1990/91 había un acuerdo vigente al menos entre AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer sobre la utilización de precios mínimos puede encontrarse en una nota interna en inglés relativa a Messer con fecha de 27 de noviembre de 1991 ⁽¹⁰⁸⁾, ya citada en el considerando 120 de la sección C.2, de la cual se encontraron en AGA dos ejemplares. En ella se establece lo siguiente:
- «Todas las empresas de gas, incluida MG, acordaron la utilización de precios mínimos-costes de alquiler y transporte (véase el anexo).
En realidad, MG aplica precios muy inferiores a estos precios: 20-30 %.
Esto supone muchas disminuciones de precios y/o pérdidas de clientes.
En los últimos años hemos creado un mercado sensible al servicio.
Los competidores como MG hacen que el mercado apenas discuta los precios
...
Todas las empresas de gas, incluida AGA, se ven perjudicadas por la forma incontrolada en que MG se está comportando en el mercado.
Tengo dos sugerencias:
Discutir esta cuestión con Stephan Messer
Preparar una represalia a corto plazo en Alemania.»
- (203) Los comentarios manuscritos en una de las copias de la nota dicen lo siguiente:
- «1) Hablar con Messer [director general de MG] para que respete los precios mínimos. 2) De no haber resultado, hablar con Wielands y con [...] [AGA Gas GmbH]. Advertir acerca de nuestro inminente ataque. 3) Dos semanas después, ataque máximo.»
- (204) Este documento también pone de manifiesto que el incumplimiento de los acuerdos relativos a los precios mínimos podría originar represalias, y las acciones de represalia no tienen por qué limitarse a los Países Bajos.
- (205) En las reuniones de la VFIG de marzo y octubre de 1994 se discutieron las «listas de precios» y los «precios mínimos» de los gases en botella para los pequeños clientes, con vistas a un acuerdo al menos entre AGA, Air Liquide, Hoek Loos, Air Products, Westfalen y Messer.
- (206) Las notas manuscritas encontradas en AGA ⁽¹⁰⁹⁾ mencionan que en las reuniones de la VFIG de marzo y octubre de 1994 se discutieron de nuevo las «listas de precios» y que en la última reunión Hoek Loos presentó una lista de precios para los gases en botella. Las notas manuscritas con fecha de 17 de octubre de 1994 elaboradas por una persona distinta en AGA y presentadas por esta empresa confirman que en la reunión de octubre se discutieron los «precios mínimos» ⁽¹¹⁰⁾.

⁽¹⁰²⁾ Expediente AGA, pp. 868-870.

⁽¹⁰³⁾ Expediente AL, pp. 2394-2397.

⁽¹⁰⁴⁾ Expediente AP, pp. 1559-1562.

⁽¹⁰⁵⁾ Expediente AGA, p. 887.

⁽¹⁰⁶⁾ Expediente AL, pp. 2116 y 2117.

⁽¹⁰⁷⁾ Expediente AL, p. 2112 (traducción propia).

⁽¹⁰⁸⁾ Expediente AGA, pp. 867 y 877.

⁽¹⁰⁹⁾ Expediente AGA, pp. 453 y 454.

⁽¹¹⁰⁾ Expediente AGA, p. 4983.

- (207) Según las explicaciones proporcionadas por AGA ⁽¹¹¹⁾, la lista de niveles de precios para los clientes pequeños de gases en botella fue presentada por Hoek Loos al margen de la reunión de la VFIG celebrada en octubre de 1994 a la que se ha aludido más arriba. En su respuesta al pliego de cargos, AGA pone de relieve que «no se ha afirmado, y menos aún justificado que se haya acordado» esta lista de niveles de precios para 1994 ⁽¹¹²⁾. La Comisión señala, sin embargo, que en los locales de tres empresas se encontró la misma lista propuesta por Hoek Loos.
- (208) Se encontró una copia en Westfalen ⁽¹¹³⁾, en un expediente titulado VFIG 1995. Se encontró otra copia en Air Liquide ⁽¹¹⁴⁾, en un expediente titulado VFIG 1994. Se encontró una tercera copia en Messer ⁽¹¹⁵⁾. Las tres contienen una lista impresa de precios mínimos idéntica, con fecha de octubre de 1994 y titulada «lista de precios para clientes pequeños de gases en botella». En la lista encontrada en Messer también figura una lista de precios manuscrita que se añadió en 1996 (véase el considerando 234 más abajo). El hecho de que estas empresas guardasen esta propuesta en sus archivos durante varios años significa que la lista era importante para ellas.
- (209) La existencia de un acuerdo en 1995 también se ve confirmada por el hecho de que la lista interna de precios mínimos encontrada en Air Liquide con fecha de 10 de marzo de 1995 ⁽¹¹⁶⁾ coincide con los precios mínimos aplicados por AGA el 1 de julio de 1995 ⁽¹¹⁷⁾.
- (210) En su respuesta al pliego de cargos, Air Liquide señala que los objetivos para 1995 mencionados en su lista interna a la que se ha aludido más arriba son inferiores a los precios mínimos también mencionados en esa lista. A este respecto, Air Liquide también alega que no se puede acusar de que sus competidores quisieran informar a Air Liquide acerca de sus intenciones ⁽¹¹⁸⁾.
- (211) AGA señala, en su respuesta al pliego de cargos ⁽¹¹⁹⁾, que la iniciativa relativa a los clientes pequeños se refiere sólo a un segmento del mercado de gases en botella, y por tanto difiere de otros intentos de fijar precios mínimos. Puesto que los clientes pequeños son una parte limitada del negocio de AGA, esto reduce considerablemente el alcance de la infracción. AGA reconoce ⁽¹²⁰⁾ sin embargo que introdujo los precios mínimos acordados para clientes pequeños a partir del 1 de julio de 1995.
- (212) En su respuesta al pliego de cargos, Westfalen declara que no sabe cómo llegó la lista a sus manos. Alega que es muy probable que se distribuyera a Westfalen en la reunión de la VFIG de 14 de octubre de 1994, pero este hecho no implica que Westfalen diera su acuerdo a los precios mencionados en la lista. Westfalen también alega que su actitud de no cooperación en el contexto de las reuniones de la VFIG llevó a las empresas más grandes a reunirse fuera del circuito de la VFIG ⁽¹²¹⁾.
- (213) La Comisión tiene pruebas de que efectivamente se organizaron con posterioridad reuniones fuera del circuito de la VFIG, y que en Breda y Barendrecht se tomaron medidas colusorias sobre precios mínimos de los gases en botella para pequeños clientes desde principios de 1995 hasta 1997 entre AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer.
- (214) En respuesta a las preguntas de la Comisión, AGA declaró lo siguiente:
- «A principios de 1995 se convocó una reunión, al margen de la VFIG, con el fin de aprobar unos precios mínimos. [... un importante representante de AGA] asistió, y la reunión se convirtió en la primera de varias reuniones, de un grupo más restringido, en Breda. Estuvieron presentes Hoek Loos, Air Liquide, Air Products y Messer [y AGA]. Puede que se invitase a Indugas, pero que no acudiese. En esa reunión se acordaron de hecho los precios mínimos para clientes pequeños.» ⁽¹²²⁾.
- (215) AGA añade que el número de reuniones en Breda, y más tarde en Barendrecht, fue de dos o tres al año dependiendo del año. No había ningún orden del día y hubo pocas notas. AGA cree que Indugas o Praxair (que consideran una sola empresa) participaron sólo una vez, pero que Indugas siempre fue invitada por la empresa que organizaba las reuniones. AGA también añade que su impresión global era que los precios mínimos acordados no se aceptaron en el mercado y que por tanto no funcionaron. A petición de la Comisión, AGA proporcionó una lista de fechas de reuniones basadas en órde-

⁽¹¹¹⁾ Expediente AGA, pp. 7011 y 7012.

⁽¹¹²⁾ Expediente AGA, respuesta no confidencial al pliego de los cargos, p. 12.

⁽¹¹³⁾ Expediente WF, p. 5224.

⁽¹¹⁴⁾ Expediente AL, p. 2183.

⁽¹¹⁵⁾ Expediente MG, p. 4779 (traducción propia).

⁽¹¹⁶⁾ Expediente AL, p. 2348.

⁽¹¹⁷⁾ Expediente AGA, pp. 369 y 370.

⁽¹¹⁸⁾ Expediente AL, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 14, puntos 69 y 70.

⁽¹¹⁹⁾ Expediente AGA, respuesta no confidencial al pliego de los cargos, p. 13.

⁽¹²⁰⁾ Expediente AGA, p. 7013.

⁽¹²¹⁾ Expediente WF, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 13, puntos 76 y 77.

⁽¹²²⁾ Expediente AGA, pp. 7011 y 7012.

nes del día, cuentas de gastos y otros datos disponibles ⁽¹²³⁾.

- (216) Air Products confirmó a la Comisión que se realizaron discusiones en fechas distintas a las reuniones de la VFIG, que podían suponer la preparación o el seguimiento de las reuniones de la VFIG:

«Por lo que recuerda AP, se celebraron reuniones informales donde tuvieron lugar discusiones de este tipo dos o tres veces al año. A estas reuniones asistieron, de forma más o menos regular, al menos en los últimos años, representantes de AP, Hoek Loos, AGA, Messer Griesheim y Air Liquide. No había ningún orden del día formal, y los asuntos discutidos reflejaban los problemas a que se enfrentaba el sector, incluyéndose cuestiones como la evolución general del mercado y la evolución de los precios y costes en el sector.»

Según Air Products, tales reuniones tuvieron lugar en Breda en el período 1995-1997. Se proporcionó una lista de fechas de reuniones ⁽¹²⁴⁾.

- (217) También se interrogó a Indugas sobre las reuniones celebradas en Breda y Barendrecht. Indugas confirmó que se había invitado de palabra a su representante en las reuniones de la VFIG a asistir a tales reuniones, pero que nunca lo había hecho. Indugas también declaró que sabía que se discutían precios mínimos, pero que nunca había estado presente en tales discusiones y que por tanto no sabía si se habían acordado efectivamente tales precios mínimos ⁽¹²⁵⁾.
- (218) Hoek Loos fue incapaz de confirmar su participación en las reuniones con competidores celebradas en Breda o Barendrecht. Ni los órdenes del día ni las cuentas de gastos de los directivos responsables contenían información útil.
- (219) Messer confirmó su participación en las reuniones con los competidores en un restaurante llamado «Mirabelle» en Breda en 1995-1997. Messer también proporcionó los nombres de los directores de AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer que participaron regularmente en esas reuniones. Según Messer, en esas reuniones se discutieron las tendencias de los costes y los precios de los gases, pero Messer alegó que no había participado en acuerdos sobre precios. Messer fue incapaz de proporcionar una lista con fechas de las reuniones ⁽¹²⁶⁾.

- (220) Air Liquide confirmó que fue invitada a participar en reuniones en Breda y Barendrecht en 1995-1997. La propia Air Liquide nunca organizó tales reuniones. Air Liquide proporcionó los nombres de sus directores que participaron en tales reuniones en 1996 y 1997, así como las fechas de dichas reuniones. No hay datos sobre 1995, porque el director responsable en aquella época había dejado la empresa. Air Liquide declaró que las reuniones en cuestión eran informales, sin orden del día ni actas. Según Air Liquide, se discutieron cuestiones generales relativas a la evolución del mercado y la economía ⁽¹²⁷⁾.

- (221) En el cuadro 6 del considerando 108 de la sección C.1 más arriba figuran las fechas de las reuniones de AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer, basadas en datos y elementos recordados por estas empresas. Las diferencias entre algunas de las fechas indicadas pueden explicarse por el hecho de que el restaurante «Mirabelle» de Breda es un lugar muy habitual para todo tipo de reuniones y bien situado para hombres de negocios neerlandeses de camino o procedentes de Bélgica. Las fechas mencionadas por dos o tres empresas son el 23 de noviembre de 1995, el 5 de junio de 1996, el 2 de octubre de 1996, el 19 de marzo de 1997, el 20 de junio de 1997 y el 8 de julio de 1997.

- (222) La mayoría de las empresas que participaron en estas reuniones declararon que sólo tuvieron lugar discusiones generales. Sin embargo, AGA y Air Products reconocen que se habló de los precios mínimos. Las pruebas muestran que se discutieron y se acordaron efectivamente listas de precios mínimos entre AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer.

- (223) También se celebraron varios contactos bilaterales entre proveedores de gases industriales, en los que se compararon los niveles de precios de las empresas. Un ejemplo es la reunión de los representantes de AGA y Messer el 16 de junio de 1995, donde se compararon e intercambiaron listas de precios estándar ⁽¹²⁸⁾.

- (224) La Comisión tiene pruebas de que se acordaron precios mínimos de los gases en botella para pequeños clientes entre AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide y Messer para 1996 y 1997.

⁽¹²³⁾ Expediente AGA, pp. 5169 y 5170.

⁽¹²⁴⁾ Expediente AP, pp. 6333 y 5965.

⁽¹²⁵⁾ Expediente Indugas, p. 5717.

⁽¹²⁶⁾ Expediente MG, p. 5280.

⁽¹²⁷⁾ Expediente AL, pp. 5642 y 5643.

⁽¹²⁸⁾ Expediente MG, pp. 7247, 7248, 4806-4812.

- (225) Se encontraron listas idénticas de precios mínimos para 1996 y 1997 en Air Products ⁽¹²⁹⁾, AGA ⁽¹³⁰⁾ y Messer ⁽¹³¹⁾. Las listas contienen precios mínimos impresos para gases en botella aplicables en 1996, así como precios mínimos escritos a mano para 1997; la escritura es diferente, pero los precios actualizados son idénticos.
- (226) La Comisión llega a la conclusión de que esta actualización de las listas de precios acordadas tuvo lugar en una reunión entre competidores. La Comisión observa en este contexto que en la lista de Air Products alguien escribió: «AL no son demoledores» (geen slopers) y «HL nada en papel» (niets op papier); lo que parecería indicar que Air Liquide advirtió en contra de rebajar estos precios mínimos y Hoek Loos estaba preocupada por no dejar rastros escritos del acuerdo.
- (227) Según AGA, la lista se distribuyó en otoño de 1996 en una reunión con Hoek Loos, Air Products, Air Liquide y Messer «con el fin de elevar los precios mínimos para pequeños clientes el año siguiente» ⁽¹³²⁾.
- (228) La Comisión observa que se celebró una reunión de las empresas en cuestión el 2 de octubre de 1996, según figura en el cuadro 6 del considerando 108.
- (229) Air Products manifestó a la Comisión que probablemente había recibido la lista de AGA a finales de 1996 «en el marco de una discusión relativa a los aumentos de precios» ⁽¹³³⁾. Air Products opina que las notas manuscritas que constan en el expediente de la Comisión se hicieron en la misma reunión ⁽¹³⁴⁾ y la Comisión opina que también las notas manuscritas encontradas en Messer se hicieron en esa reunión que tuvo lugar en el restaurante «Mirabelle» de Breda ⁽¹³⁵⁾, probablemente el 2 de octubre de 1996 según se menciona en el considerando 228.
- (230) La propia AGA incluyó los precios mínimos para 1996 y 1997 en su nota interna sobre la política de fijación de precios con fecha de 30 de octubre de 1996 ⁽¹³⁶⁾.
- (231) Air Liquide también aplicó los precios mínimos para 1997. En Air Liquide los precios mínimos para 1997 mencionados anteriormente se incluyeron como planes para 1997 en las actas de la reunión del grupo de gases en botella de 8 de noviembre de 1996; sólo para el CO₂ Air Liquide previó aplicar un precio más alto ⁽¹³⁷⁾.
- (232) La Comisión tiene otras pruebas en sus archivos de la existencia de acuerdos sobre precios mínimos para pequeños clientes entre AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide y Messer para 1996 y 1997 y que se comunicaron a Westfalen en 1997.
- (233) Los mismos precios mínimos previstos para 1996 se encontraron en Hoek Loos en una propuesta impresa titulada «Propuesta para los gases en botella 1997» ⁽¹³⁸⁾. La lista también contiene la propuesta de elevar el coste mínimo del transporte de 10,00 florines neerlandeses a 11,25 florines neerlandeses. Esta propuesta fue adoptada de hecho según las notas manuscritas encontradas en Air Products, AGA y Messer mencionadas en el considerando 225. La explicación de Hoek Loos de que se trataba de un documento interno ⁽¹³⁹⁾ no es por tanto creíble. Su uso interno, además, pone de manifiesto que los precios mínimos acordados con los competidores se transmitieron de hecho a los vendedores de esta empresa.
- (234) La lista impresa de precios mínimos para 1996 encontrada en Hoek Loos ⁽¹⁴⁰⁾ también se encontró en Messer manuscrita en la «lista de precios para pequeños clientes de gases en botella» impresa, con fecha de octubre de 1994, ya mencionada en el considerando 208 ⁽¹⁴¹⁾.
- (235) En Air Products ⁽¹⁴²⁾ se encontró una lista sin fecha de precios mínimos impresos en una pequeña tarjeta, idéntica a una lista que figura en una tarjeta encontrada en Hoek Loos ⁽¹⁴³⁾. Air Products declaró que el documento era una lista de precios de Hoek Loos y que la lista tomó la forma de una pequeña tarjeta de plástico, que debían utilizar los vendedores de Hoek Loos. Air Products obtuvo esta tarjeta de Hoek Loos durante una reunión de competidores. Air Products establece la fecha de la tarjeta a finales de 1996 o principios de 1997 ⁽¹⁴⁴⁾.
- (236) Algunos de los precios mínimos acordados entre Hoek Loos, AGA, Air Liquide, Air Products y Messer se comunicaron a Westfalen en una reunión bilateral.
- (237) En un informe sobre una reunión entre Hoek Loos, Westfalen y la empresa matriz de Westfalen, Westfalen Gase AG, celebrada el 27 de marzo de 1997, se señala

⁽¹²⁹⁾ Expediente AP, p. 1723.

⁽¹³⁰⁾ Expediente AGA, p. 292.

⁽¹³¹⁾ Expediente MG, p. 4835.

⁽¹³²⁾ Expediente AGA, p. 6995.

⁽¹³³⁾ Expediente AP, p. 5883.

⁽¹³⁴⁾ Expediente AP, pp. 1724, 1725 y 5884.

⁽¹³⁵⁾ Expediente MG, p. 4834.

⁽¹³⁶⁾ Expediente AGA, p. 348.

⁽¹³⁷⁾ Expediente AL, p. 2572.

⁽¹³⁸⁾ Expediente HL, p. 2653.

⁽¹³⁹⁾ Expediente HL, p. 5549.

⁽¹⁴⁰⁾ Expediente HL, p. 2653.

⁽¹⁴¹⁾ Expediente MG, p. 4779 (traducción propia).

⁽¹⁴²⁾ Expediente AP, p. 1820.

⁽¹⁴³⁾ Expediente HL, p. 2906.

⁽¹⁴⁴⁾ Expediente AP, p. 5886.

que «para los pequeños clientes, no se debería, por lo que respecta al O₂, aplicar precios inferiores a 2,25 florines p/m³ y para el acetileno precios inferiores a 12,00 florines Alquiler 0,25 florines»⁽¹⁴⁵⁾.

- (238) En su respuesta al pliego de cargos, Westfalen alegó que en el informe sobre la visita del [...] y especialmente en el título 3 del documento (citado en el considerando 237) se hace referencia a unos precios, pero que estos precios no son los que Westfalen aplicó o debía aplicar. Hacen referencia simplemente a los precios de Hoek Loos⁽¹⁴⁶⁾.
- (239) La Comisión opina sin embargo que el lenguaje utilizado en el informe parece indicar que ambas partes participan en la discusión y que no se trata sólo de una referencia a la política de Hoek Loos. Además, sería impropio pensar que el director de Hoek Loos decidió visitar la sede de Westfalen con el sólo objeto de exponer su propia política de fijación de precios, especialmente dado que Hoek Loos había sido en varias ocasiones la empresa promotora de las propuestas sobre precios mínimos presentadas a los otros competidores (véanse los considerandos 195, 198, 206 y 207 más arriba, por ejemplo). Así pues, parece más probable que Hoek Loos fuera a visitar la sede de Westfalen con objeto de informar a esta empresa sobre el acuerdo alcanzado entre los otros competidores. Sin embargo, la Comisión no sacará ninguna conclusión sobre el comportamiento de Westfalen a este respecto.

5. FIJACIÓN DE OTRAS CONDICIONES COMERCIALES

a) Costes de transporte de botellas

i) Descripción

- (240) Los costes mínimos de transporte de los gases en botella se acordaron por primera vez en 1990 entre Hoek Loos, Air Products, Air Liquide y AGA. En 1994, Air Products, Air Liquide, AGA, Hoek Loos y BOC acordaron aplicar un coste mínimo de transporte de 10,00 florines neerlandeses. Messer se adhirió a este acuerdo en 1996. Un acuerdo sobre costes mínimos de transporte estaba aún vigente en 1997 entre AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide y Messer.

ii) Reuniones de cártel y contactos colusorios

- (241) El 18 de octubre de 1990 estaba vigente un acuerdo entre Hoek Loos, Air Liquide, AGA y Air Products sobre costes de transporte para gases en botella.

- (242) La lista de precios mínimos para gases en botella de 1990 ya descrita en los considerandos 196 y 197⁽¹⁴⁷⁾ incluía un coste mínimo de transporte de 10,00 florines neerlandeses en caso de suministro directo por la empresa de gas y de 15,00 florines neerlandeses en caso de suministro a través de un depósito de venta al por menor.

- (243) El coste mínimo de transporte se estableció en 1993, en una reunión bilateral entre Messer y AGA celebrada el 15 de marzo de 1993. Según un documento de Messer, la estrategia de Messer es aumentar sus cuotas de mercado, pero al hacerlo debería respetar ciertas condiciones mínimas, tales como no realizar suministros con alquiler gratuito o sin costes de transporte⁽¹⁴⁸⁾. Este documento también menciona un alquiler diario mínimo de 0,25 florines neerlandeses y un coste mínimo de transporte de 10,00 florines neerlandeses.

- (244) Gastos mínimos de transporte para los gases en botella, acordados el 23 de junio de 1994 entre AGA, Air Products, Air Liquide, Loos Hoek y BOC.

- (245) Según las notas manuscritas encontradas en AGA⁽¹⁴⁹⁾, en la reunión de la VFIG celebrada el 23 de junio de 1994 se decidió fijar el coste mínimo de transporte en 10 florines neerlandeses para los gases en botella. Según estas notas, Messer no aceptó esta condición.

- (246) Otras notas manuscritas presentadas por AGA⁽¹⁵⁰⁾, relativas a la misma reunión, mencionan que el precio mínimo de transporte se aplica independientemente de los medios de transporte, y que «MG se reserva la posibilidad de aplicar precios más bajos de transporte a causa de su deseo de aumentar su cuota de mercado. Todos los demás han aceptado, y también WF y BOC.»

- (247) Por lo que se refiere a Westfalen, la Comisión observa que las actas manuscritas relativas a la reunión de la VFIG de 23 de junio de 1994 presentadas por AGA y mencionadas más arriba establecen que Westfalen había aceptado la cantidad de 10,00 florines neerlandeses. Sin embargo, Westfalen no estuvo presente en esa reunión. Según las notas manuscritas elaboradas por la misma persona relativas a la siguiente reunión de la VFIG celebrada el 14 de octubre de 1994, a la que asistió Westfalen, esta última empresa alegó no ser consciente del acuerdo sobre gastos de transporte: «¿WF no estaba informada?? ¿no aceptó??»⁽¹⁵¹⁾. Esto también se refleja en otras notas internas encontradas en AGA relativas a la misma reunión⁽¹⁵²⁾.

⁽¹⁴⁷⁾ Expediente HL, pp. 2655-2660 (traducción propia en parte).

⁽¹⁴⁸⁾ Expediente MG, pp. 4814 y 4815 (traducción propia).

⁽¹⁴⁹⁾ Expediente AGA, p. 453.

⁽¹⁵⁰⁾ Expediente AGA, p. 4977.

⁽¹⁵¹⁾ Expediente AGA, p. 4983.

⁽¹⁵²⁾ Expediente AGA, p. 453.

⁽¹⁴⁵⁾ Expediente WF, p. 7625 (traducción propia).

⁽¹⁴⁶⁾ Expediente WF, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 13, punto 78.

(248) En su respuesta al pliego de cargos, BOC alegó que la reunión de 23 de junio de 1994 («todos los demás han aceptado, y también WF y BOC») era la primera reunión de la VFIG en la que participaba BOC, y el representante de BOC confirmó que BOC cargaba 10,00 NLG por botella en aquel momento, sin que él fuera consciente de que la cuestión se planteaba en el contexto de posibles gastos mínimos para el futuro. Esta confirmación puede haber sido interpretada subjetivamente por el representante de AGA, como un «acuerdo» para aplicar este importe como un mínimo ⁽¹⁵³⁾.

(249) Air Liquide, Hoek Loos y AGA aplicaron este acuerdo. El precio mínimo que debía cobrarse por el transporte se incluyó en la lista interna de precios mínimos para 1995 de Air Liquide ⁽¹⁵⁴⁾. Hoek Loos también incluyó el coste mínimo acordado de transporte de 10,00 florines neerlandeses en su plan comercial para 1994/95 ⁽¹⁵⁵⁾.

(250) AGA también incluyó los gastos mínimos de transporte de 10,00 florines neerlandeses en una nota interna con fecha de 29 de junio de 1995 ⁽¹⁵⁶⁾ y en sus instrucciones al personal de ventas, en un apartado relativo a los nuevos clientes, con fecha de 5 de julio de 1995 ⁽¹⁵⁷⁾. También se hace referencia al coste mínimo en las notas manuscritas relativas a las reuniones celebradas el 19 de agosto y el 13 de octubre de 1994 ⁽¹⁵⁸⁾. AGA señala que en el informe de la reunión de 13 de octubre de 1994 figuran las iniciales «[...]», probablemente [...] de Hoek Loos, lo que indica por tanto un contacto bilateral entre competidores sobre las condiciones comerciales ⁽¹⁵⁹⁾.

(251) El hecho de que estas condiciones comerciales fueron acordadas se ve también confirmado por el hecho de que los competidores discutieron acerca de los clientes individuales y que la represalia era una amenaza posible. Los documentos manuscritos presentados por AGA relativos a una reunión bilateral celebrada entre AGA y Air Products ([...]-[...]) el 11 de julio de 1994 ⁽¹⁶⁰⁾ establece lo siguiente:

«[...] ha comprendido que queremos una compensación por GEP y SHELL, pero no lo ha aceptado. "Creía" que esto se había solucionado en el ámbito de nuestro acuerdo sobre alquiler y transporte mínimos, y hace

referencia a la última reunión en Utrecht (?) ⁽¹⁶¹⁾. Dice que si tomamos represalias a causa de GEP y SHELL, tendrá que tomar represalias de nuevo contra nosotros.»

(252) Más tarde, en 1996, Messer decidió aplicar también el precio mínimo de transporte acordado de 10,00 florines neerlandeses. Según las actas de una reunión interna celebrada el 7 de junio de 1996, Messer lo hizo el 7 de junio. En las actas se refleja que también se forzaría a los competidores a aplicar este precio ⁽¹⁶²⁾.

(253) AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide y Messer acordaron los gastos mínimos de transporte para 1996 y 1997.

(254) Según las notas manuscritas encontradas en Air Products ⁽¹⁶³⁾ y en Messer ⁽¹⁶⁴⁾, que coinciden con una propuesta escrita a máquina encontrada en Hoek Loos ⁽¹⁶⁵⁾, se discutió la posibilidad de subir el precio mínimo del transporte a 11,25 florines neerlandeses para finales de 1996.

(255) Esto se incluyó en las listas idénticas de precios mínimos para 1996 y 1997 encontradas en Air Products ⁽¹⁶⁶⁾, AGA ⁽¹⁶⁷⁾ y Messer ⁽¹⁶⁸⁾, ya citadas en el considerando 225.

b) Alquiler de botellas

i) Descripción

(256) En 1990, Hoek Loos, AGA, Air Liquide y Air Products acordaron respetar un nivel mínimo para el alquiler de botellas. En 1994, Hoek Loos, Air Products, AGA, Air Liquide, Messer y BOC decidieron aplicar un alquiler diario mínimo de 0,25 florines neerlandeses para cada botella. Este acuerdo fue reconfirmado por Hoek Loos, AGA, Air Liquide, Air Products y Messer en los años siguientes y seguía vigente aún en 1997. Este alquiler mínimo también se comunicó a Westfalen en 1997.

⁽¹⁵³⁾ Expediente BOC, respuesta no confidencial al pliego de cargos, pp. 15 y 16, puntos 2.26 y 2.27.

⁽¹⁵⁴⁾ Expediente AL, pp. 2348 y 2360.

⁽¹⁵⁵⁾ Expediente HL, p. 2907.

⁽¹⁵⁶⁾ Expediente AGA, p. 369 y 370.

⁽¹⁵⁷⁾ Expediente AGA, p. 363.

⁽¹⁵⁸⁾ Expediente AGA, p. 4980 y 4982.

⁽¹⁵⁹⁾ Expediente AGA, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 6.

⁽¹⁶⁰⁾ Expediente AGA, p. 4979 (traducción propia).

⁽¹⁶¹⁾ Probablemente la reunión de la VFIG celebrada el 23 de junio de 1994, que tuvo lugar en Utrecht y en la que se acordaron los precios mínimos de alquiler y transporte.

⁽¹⁶²⁾ Expediente MG, p. 4832.

⁽¹⁶³⁾ Expediente AP, p. 1725.

⁽¹⁶⁴⁾ Expediente MG, p. 4834.

⁽¹⁶⁵⁾ Expediente HL, p. 2653.

⁽¹⁶⁶⁾ Expediente AP, p. 1723.

⁽¹⁶⁷⁾ Expediente AGA, p. 292.

⁽¹⁶⁸⁾ Expediente MG, p. 4835.

ii) Reuniones de cártel y contactos colusorios

- (257) El 18 de octubre de 1990 seguía vigente un acuerdo entre Hoek Loos, Air Liquide, AGA y Air Products sobre alquiler mínimo de botellas.
- (258) La lista de 1990 de precios mínimos de gases en botella ya descrita en el considerando 196 y en el considerando 242 ⁽¹⁶⁹⁾ establecía un alquiler mínimo de 0,40 florines neerlandeses por botella y día y de 0,80 florines neerlandeses en caso de paquetes de botellas. La lista no permitía períodos de alquiler gratuito.
- (259) El acuerdo sobre el alquiler mínimo diario de las botellas surgió de nuevo en 1993 en una discusión entre AGA y Messer el 15 de marzo de 1993 ⁽¹⁷⁰⁾, ya mencionada en el considerando 243. Se discutieron diversos asuntos, incluida la posibilidad de aplicar un alquiler diario mínimo de 0,25 florines neerlandeses para los suministros de gas en botella. Las actas de esa reunión también establecen que «HL ha suprimido los días de alquiler gratuito».
- (260) El 23 de junio de 1994 AGA, Air Products, Air Liquide, Hoek Loos, Messer y BOC acordaron el alquiler mínimo de botellas.
- (261) En la reunión de la VFIG celebrada el 23 de junio de 1994 se decidió fijar el alquiler mínimo por botella en 0,25 florines neerlandeses. Las notas de AGA ⁽¹⁷¹⁾ mencionan específicamente que Messer aceptó esto y especifican que 0,25 florines neerlandeses sería el alquiler diario mínimo y que no se concederían días de alquiler gratuito.
- (262) Hoek Loos y AGA también aplicaron este acuerdo. Hoek Loos incluyó el alquiler mínimo acordado de 0,25 florines neerlandeses en su plan comercial para 1994/95 ⁽¹⁷²⁾. Las notas manuscritas sobre las discusiones, encontradas en AGA y con fechas de 19 de agosto de 1994 y 13 de octubre de 1994 ⁽¹⁷³⁾, hacen referencia al alquiler mínimo.
- (263) AGA también incluyó el alquiler mínimo en una nota interna con fecha de 29 de junio de 1995 ⁽¹⁷⁴⁾ y en sus instrucciones al personal de ventas, en un apartado relativo a los nuevos clientes, con fecha de 5 de julio de 1995 ⁽¹⁷⁵⁾.
- (264) En su respuesta al pliego de cargos ⁽¹⁷⁶⁾, BOC señala que la nota interna de AGA no hace ninguna referencia a un alquiler fijo por BOC y que en la nota de Air Products ⁽¹⁷⁷⁾ figura la mención «¿0,25?», que significa que el Sr. Celis, directivo de BOC entonces, fue vago por lo que se refiere a la posición de su empresa sobre la cuestión del alquiler de las botellas y que no hubo ningún acuerdo sobre la aplicación.
- (265) La Comisión observa que BOC estuvo presente en dicha reunión y que compartió voluntariamente con sus competidores informaciones sensibles desde el punto de vista comercial.
- (266) El 9 de enero de 1996 había un acuerdo vigente entre Messer, AGA, Air Liquide, Hoek Loos y Air Products sobre el precio mínimo de alquiler de botellas.
- (267) Una nota interna de Messer con fecha de 9 de enero de 1996 establece lo siguiente: «es lamentable que ni AGA ni AL apliquen el importe de 0,25 florines» ⁽¹⁷⁸⁾.
- (268) En 1997 había un acuerdo vigente entre Messer, AGA, Air Liquide, Hoek Loos y Air Products, que se comunicó a Westfalen ese año, sobre un precio mínimo de alquiler de botellas.
- (269) En un informe sobre una reunión interna con fecha de 20 de marzo de 1997 encontrado en Messer, alguien alega que Messer es la única que sigue calculando un alquiler mínimo de 0,25, a lo que el director general responde que esto no es posible excepto por lo que se refiere a Westfalen y BOC ⁽¹⁷⁹⁾.
- (270) Esta respuesta pone de manifiesto que las empresas más grandes, es decir, AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer habían reconfirmado que respetarían el alquiler mínimo de 0,25 florines neerlandeses.
- (271) Por lo que se refiere a la participación de Westfalen, en un informe sobre una reunión entre Hoek Loos, Westfalen y la empresa matriz de Westfalen, Westfalen Gase AG, celebrada el 27 de marzo de 1997 y ya citada en el considerando 237, se señala que «para los pequeños clientes, no se debería, por lo que respecta al O₂, aplicar precios inferiores a 2,25 florines p/m³ y para el acetileno precios inferiores a 12,00 florines Alquiler 0,25 florines» ⁽¹⁸⁰⁾.

⁽¹⁶⁹⁾ Expediente HL, pp. 2655-2660 (traducción propia en parte).

⁽¹⁷⁰⁾ Expediente MG, pp. 4814 y 4815.

⁽¹⁷¹⁾ Expediente AGA, pp. 453 y 4977.

⁽¹⁷²⁾ Expediente HL, p. 2907.

⁽¹⁷³⁾ Expediente AGA, p. 4980 y 4982; véase también el considerando 250.

⁽¹⁷⁴⁾ Expediente AGA, pp. 369 y 370.

⁽¹⁷⁵⁾ Expediente AGA, p. 363.

⁽¹⁷⁶⁾ Expediente BOC, respuesta no confidencial al pliego de cargos, pp. 16 y 17.

⁽¹⁷⁷⁾ Expediente AP, p. 1755.

⁽¹⁷⁸⁾ Expediente MG, p. 7246.

⁽¹⁷⁹⁾ Expediente MG, p. 7273.

⁽¹⁸⁰⁾ Expediente WF, p. 7625 (traducción propia).

(272) En su respuesta al pliego de cargos ⁽¹⁸¹⁾, Westfalen alega que el objetivo subyacente de esta visita del [...] era una primera toma de contacto, y que la iniciativa de esta reunión procedió del [...]. Westfalen niega haber dado su acuerdo en 1997 o en ningún otro momento del período objeto de investigación a la aplicación de un alquiler mínimo diario de 0,25 florines neerlandeses por botella. Alega que esto se ve confirmado por la declaración del director general de Messer, recogida en las notas internas de Messer con fecha de 20 de marzo de 1997 y mencionada en el considerando 269 ⁽¹⁸²⁾. De esta nota se desprende que Westfalen no estuvo de acuerdo con el alquiler mínimo de 0,25 florines neerlandeses por botella.

(273) La Comisión observa que las notas internas de Messer mencionadas en el considerando 269 eran anteriores a la reunión bilateral entre Hoek Loos y Westfalen celebrada el 27 de marzo de 1997. Podría ser que Hoek Loos se reuniera con Westfalen para comunicar lo que había acordado con las otras empresas, según lo ya explicado en el considerando 239. Además, los mismos argumentos mencionados en el considerando 239 por lo que se refiere a la reunión bilateral anteriormente mencionada pueden reiterarse aquí. Sin embargo, la Comisión no sacará ninguna conclusión sobre el comportamiento de Westfalen a este respecto.

(274) El hecho de que en 1997 había un acuerdo vigente entre Messer, AGA, Air Liquide, Hoek Loos y Air Products sobre un alquiler mínimo para botellas queda también demostrado por lo siguiente.

(275) En un informe sobre una reunión interna de Messer con fecha de 19 de junio de 1997, se dice bajo el título «competencia»:

«En los últimos meses varios competidores han fijado condiciones que van en contra de todos los acuerdos. Por ejemplo, Air Liquide ha establecido un alquiler de 45 florines al año. AGA 0,15 florines por botella. Hoek Loos ha fijado claramente precios de dumping con tres clientes.» ⁽¹⁸³⁾

(276) En un informe sobre una reunión interna de Messer con fecha de 8 de septiembre de 1997 se señalan más y más ofertas de alquileres por debajo de 0,25 florines neerlandeses ⁽¹⁸⁴⁾. En el informe de la reunión siguiente, de 18 de septiembre de 1997, se ordena a los vendedores que elaboren una lista de competidores que hayan ofrecido un alquiler inferior a 0,25 florines neerlandeses ⁽¹⁸⁵⁾.

(277) La existencia de un acuerdo sobre un alquiler mínimo para botellas en los años 1996 y 1997 también se ve confirmada por las listas idénticas de precios mínimos para 1996 y 1997 encontradas en Air Products ⁽¹⁸⁶⁾, AGA ⁽¹⁸⁷⁾ y Messer ⁽¹⁸⁸⁾, ya mencionadas en el considerando 225, que también contienen el alquiler mínimo de 0,25 florines neerlandeses.

c) *Coste de entrega de los suministros a granel*

i) **Descripción**

(278) Hoek Loos, AGA, Air Products y Air Liquide decidieron conjuntamente introducir un coste de entrega de 36 florines neerlandeses para los suministros a granel en 1990. El coste de entrega ha seguido siendo un elemento de sus condiciones comerciales y desde entonces también ha sido adoptado por otros proveedores. El coste de entrega se discutió de nuevo en 1993, cuando se propuso aumentar el mismo.

ii) **Reuniones de cártel y contactos colusorios**

(279) Hoek Loos, Air Liquide, AGA y Air Products acordaron un coste de entrega en octubre de 1990.

(280) En Hoek Loos se encontró una carta dirigida a Messer Griesheim en Frankfurt, firmada por el Presidente y fechada y enviada por fax el 18 de octubre de 1990 ⁽¹⁸⁹⁾, ya citada en la sección C.4 más arriba, que declaraba, entre otras cosas: «Para el suministro de gases en forma líquida introduciremos un coste de entrega según lo explicado en la lista de precios.» El documento, sin fecha ni título, adjunto a esta carta y ya descrito en la letra b) de la misma sección C.4 declaraba lo siguiente:

«Para el suministro de gases a granel y a partir de hoy: para los clientes nuevos un coste de entrega de 36,00-34,00 florines. Para los clientes existentes este coste de entrega se introducirá en octubre de 1990. Este coste de entrega no se aplica al llamado dióxido de carbono hortícola ...

Motivación del coste de entrega: tráfico, energía y legislación sobre tiempo de conducción.».

(281) También se hizo referencia a una reunión de competidores celebrada el 22 de noviembre de 1990 ⁽¹⁹⁰⁾ en la que el «Granel-coste de entrega» fue una de las cuestio-

⁽¹⁸¹⁾ Expediente WF, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 11, puntos 62 a 64.

⁽¹⁸²⁾ Expediente MG, p. 7273.

⁽¹⁸³⁾ Expediente MG, p. 7211 (traducción propia).

⁽¹⁸⁴⁾ Expediente MG, p. 7297.

⁽¹⁸⁵⁾ Expediente MG, p. 7270.

⁽¹⁸⁶⁾ Expediente AP, p. 1723.

⁽¹⁸⁷⁾ Expediente AGA, p. 292.

⁽¹⁸⁸⁾ Expediente MG, p. 4835.

⁽¹⁸⁹⁾ Expediente HL, pp. 2655 y 2657.

⁽¹⁹⁰⁾ Expediente AL, p. 2112 (traducción propia).

nes debatidas. Las notas internas en cuestión declaran lo siguiente sobre el coste de entrega:

«HL: todos los clientes contactados — inicio el 1.11.90. Aproximadamente 30 reacciones (pocas, por tanto). 36 florines neerlandeses.

AP: carta enviada el 16.11. Todo el mundo empieza el 1.12. 36 florines neerlandeses. Ya hay reacciones orales/ escritas.

AGA: los grandes no lo aceptan (Nedstaal, AKZO), aproximadamente 50 % contactados. Fecha de inicio: 1,12.

AL: introducción del coste por tráfico. Coste de entrega del 1.1.

Argumentos: legislación sobre horas de conducción, tráfico, combustible, mayor coste de los seguros, normas más estrictas, coste de formación.

Introducir por norma en los nuevos contratos.

...».

- (282) Posiblemente a principios de 1991 tuvo lugar una reunión de representantes de Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y AGA donde se discutió el éxito de la reciente aplicación del coste de entrega a granel para 1991: una nota manuscrita en neerlandés sobre esa reunión, encontrada en Air Liquide⁽¹⁹¹⁾ y ya citada en el considerando 125 declara entre otras cosas:

«Incremento de precios

[...]: aumento de todo

costes de transporte

granel BOC/Messer

botellas Westf./Messer/AL

HL: 6 % a granel y en botella

El índice muestra un crecimiento del 6 %

AGA: sólo el 20 % del plan realizado

El índice muestra un crecimiento del 6 %

...

Coste de entrega a granel introducido por la mayoría

....».

- (283) En respuesta a las preguntas de la Comisión, Air Liquide fechó el documento «en torno a 1990» y lo llamó «notas personales del [...], probablemente elaboradas después de un contacto social»⁽¹⁹²⁾. El representante de Air Products en esta reunión parece ser el director general [...].
- (284) La cuestión del coste de entrega se discutió de nuevo el 3 de septiembre de 1993, cuando se propuso aumentarlo a 55-65 florines neerlandeses.
- (285) El coste de entrega se discutió en la reunión de la VFIG celebrada el 3 de septiembre de 1993 o al margen de dicha reunión. Según las notas manuscritas encontradas en Air Products⁽¹⁹³⁾, en la reunión se propuso aumentar el coste de entrega a 55-65 florines neerlandeses.

⁽¹⁹¹⁾ Expediente AL, p. 2096 (traducción propia).

⁽¹⁹²⁾ Expediente AL, p. 5612 (traducción propia).

⁽¹⁹³⁾ Expediente AP, pp. 1758-1760.

- (286) En respuesta a las preguntas de la Comisión, Air Liquide declaró que nunca introdujo el coste de entrega⁽¹⁹⁴⁾. Air Liquide confirmó esto de nuevo en su respuesta al pliego de cargos⁽¹⁹⁵⁾.

- (287) Hoek Loos introdujo el coste de entrega en octubre de 1990 y lo elevó de 36,00 florines neerlandeses a 56,00 florines neerlandeses a partir del 1 de enero de 1995 para los nuevos clientes y los contratos renovados⁽¹⁹⁶⁾.

- (288) AGA lo introdujo en diciembre de 1990, a 36,00 florines neerlandeses. A partir del 1 de enero de 1994 esta cantidad se fue sustituyendo gradualmente por 56,00 florines neerlandeses⁽¹⁹⁷⁾.

d) *Coste medioambiental y de seguridad para botellas*

i) *Descripción*

- (289) Hoek Loos, AGA, Air Products, Air Liquide y Messer decidieron en 1993 introducir conjuntamente un coste medioambiental y de seguridad en los suministros de gases en botella, que asciende a 12,50 florines neerlandeses.

ii) *Reuniones de cártel y contactos colusorios*

- (290) En 1993 Hoek Loos, AGA, Air Products, Air Liquide y Messer acordaron un coste medioambiental y de seguridad («MVT») de 12,50 florines neerlandeses:

- (291) En 1993 los competidores discutieron la posibilidad de introducir un coste adicional en cada suministro de gas en botellas por razones medioambientales y de seguridad (milieu- en veiligheidstoelag, «MVT»). En un principio se discutió en la VFIG si esta federación podría informar a los clientes acerca de la necesidad de incluir en los precios un cierto coste medioambiental y de seguridad. Se hace referencia a esto en el informe oficial de la reunión de 15 de junio de 1993⁽¹⁹⁸⁾. Mediante carta de 11 de agosto de 1993, Hoek Loos informó a la VFIG de que sus asesores jurídicos desaconsejaban enérgicamente que la VFIG enviase tal información. Hoek Loos prefirió que cada empresa informara a sus propios clientes, y la carta de Hoek Loos incluía un proyecto de carta a los clientes anunciando la introducción de un MVT de 12,50 florines neerlandeses⁽¹⁹⁹⁾. En la reunión de la VFIG celebrada el 03 de septiembre 1993 se acordó («el

⁽¹⁹⁴⁾ Expediente AL, p. 5615.

⁽¹⁹⁵⁾ Expediente AL, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 15, punto 78.

⁽¹⁹⁶⁾ Expediente HL, p. 5554.

⁽¹⁹⁷⁾ Expediente AGA, p. 7010.

⁽¹⁹⁸⁾ Expediente VFIG, p. 4079.

⁽¹⁹⁹⁾ Expediente VFIG, pp. 4082 y 4083; también en otros archivos de las empresas.

Presidente concluyó») quitar el punto del orden del día ⁽²⁰⁰⁾. Según las notas manuscritas encontradas probablemente en Air Products, alguien, probablemente el Presidente, había concluido: «cada empresa deberá enviar una carta explicando la nueva situación». Las notas también hacen referencia a las dudas expresadas por AGA de que podría ser demasiado pedir 12,50 florines neerlandeses por el suministro de una botella a un pequeño cliente ⁽²⁰¹⁾.

(292) Todas las empresas introdujeron el MVT de 12,50 florines neerlandeses antes de finales de 1993. Westfalen, que no era miembro de la VFIG en aquel momento, también introdujo el coste, pero en un nivel más bajo y variable. También se acordó que el MVT debería cargarse igualmente a los competidores en los suministros entre empresas.

(293) El 16 de diciembre de 1993 tuvo lugar otra reunión de la VFIG. Una nota manuscrita encontrada en Air Liquide ⁽²⁰²⁾ relativa a esta reunión establece lo siguiente:

«Acuerdo a 12,50 florines.

También deberán cargarse 12,50 florines en los suministros entre empresas.

Todo el mundo lo ha introducido, pero Westfalen con una variación entre 3 y 12 florines»

(294) Las notas manuscritas presentadas por AGA también mencionan la reunión de la VFIG celebrada el 16 de diciembre de 1993:

«Coste de seguridad: coste de seguridad también para los competidores.» ⁽²⁰³⁾.

(295) Air Liquide introdujo el MVT de 12,50 florines neerlandeses el 1 de diciembre de 1993. Mediante carta de 26 de noviembre de 1993, Air Liquide informó a AGA que, a partir del 1 de diciembre de 1993, esta última tendría que pagar un coste de seguridad y medioambiental de 12,50 florines neerlandeses en cada entrega ⁽²⁰⁴⁾. Air Liquide confirmó a la Comisión que introdujo el MVT el 1 de diciembre de 1993 ⁽²⁰⁵⁾.

(296) AGA introdujo un MVT de 12,50 florines neerlandeses a partir del 15 de noviembre de 1993. AGA empezó a cargar esta cantidad en los suministros a BOC a partir de noviembre de 1993, a lo que BOC protestó mediante carta de 5 de enero de 1994 (por la razón de que AGA no había hecho ninguna entrega, sino que se había limitado a recoger las botellas de BOC). En esta carta se añade el siguiente comentario a mano de un empleado de AGA:

«En la última reunión de la VFIG se decidió que todas las empresas de gas también se facturarían el coste de seguridad entre ellas. Sin embargo, aceptamos excluir el coste de seguridad de sus facturas en el futuro» ⁽²⁰⁶⁾.

(297) Air Products, Air Liquide y Hoek Loos introdujeron un MVT de 12,50 florines neerlandeses a finales de 1993.

(298) En Hoek Loos se encontró una carta firmada procedente de Air Products ⁽²⁰⁷⁾ y una carta estándar o borrador de Air Liquide ⁽²⁰⁸⁾ a los clientes, anunciando la introducción de un MVT de 12,50 florines neerlandeses. La propia Hoek Loos confirma que introdujo el MVT en noviembre de 1993 y explica los proyectos de carta señalando que también era cliente de esos competidores ⁽²⁰⁹⁾.

(299) Según las notas manuscritas encontradas en AGA ⁽²¹⁰⁾, el «coste de seguridad/medioambiental» al parecer se discutió de nuevo en la reunión de la VFIG celebrada el 17 de marzo de 1994.

(300) En 1995 y 1996 las empresas seguían cargando a sus clientes el MVT.

(301) Air Liquide aumentó el MVT a 15,00 florines neerlandeses el 1 de enero de 1996 ⁽²¹¹⁾. Messer lo aumentó a 15,00 florines neerlandeses el 1 de octubre de 1995. Aunque en el expediente hay varias indicaciones de que Hoek Loos pretendía aumentar el MVT a 15,00 florines neerlandeses también en 1995, esto nunca sucedió ⁽²¹²⁾. Tampoco AGA aumentó el MVT ⁽²¹³⁾.

(302) En respuesta a la petición de la Comisión, Westfalen reconoció que había introducido un coste medioambiental a partir de 1 de enero de 1994 de 3,00 florines neerlandeses por botella transportada y de 12,50 florines neerlandeses para cada suministro de gas líquido. Estas cantidades pueden variar entre los clientes ⁽²¹⁴⁾.

(303) En respuesta al pliego de cargos, Westfalen negó haber participado nunca en un acuerdo con los vendedores de gases industriales en los Países Bajos relativo a un coste medioambiental y de seguridad. Westfalen alegó que el hecho de que ella también impusiera tal coste no permite concluir que existiera un acuerdo. Revela simplemente que los costes se incrementaron debido a las

⁽²⁰⁰⁾ Expediente VFIG, p. 4093.

⁽²⁰¹⁾ Expediente AP, p. 1758.

⁽²⁰²⁾ Expediente AL, p. 2171 (traducción propia).

⁽²⁰³⁾ Expediente AGA, p. 4964.

⁽²⁰⁴⁾ Expediente AGA, p. 1059.

⁽²⁰⁵⁾ Expediente AL, p. 5615.

⁽²⁰⁶⁾ Expediente AGA, p. 1063.

⁽²⁰⁷⁾ Expediente HL, p. 2986.

⁽²⁰⁸⁾ Expediente HL, p. 2996.

⁽²⁰⁹⁾ Expediente HL, p. 5554.

⁽²¹⁰⁾ Expediente AGA, p. 453.

⁽²¹¹⁾ Expediente AL, pp. 5614 y 5615.

⁽²¹²⁾ Expediente HL, p. 5554.

⁽²¹³⁾ Expediente AGA, p. 7009.

⁽²¹⁴⁾ Expediente WF, p. 5250.

medidas legales que hicieron inevitable la aplicación de tal coste. El coste aplicado por Westfalen era mucho menor que el de sus competidores. También tenía un nivel variable, en comparación con el coste fijo impuesto por los competidores. Westfalen anunció la imposición de este coste el 1 de enero de 1994 e indicó la razón de ello ⁽²¹⁵⁾.

- (304) La Comisión observa que Westfalen no había participado en las reuniones de la VFIG celebradas en junio y septiembre de 1993 mencionadas en el considerando 291, dado que Westfalen no era todavía miembro de la asociación.
- (305) BOC fue la única empresa de gas que no introdujo un MVT en 1993/94. Sólo a principios de 1996 BOC anunció la introducción de tal coste a sus clientes tanto en los Países Bajos como en Bélgica ⁽²¹⁶⁾. La Comisión observa en este contexto que BOC no estuvo representada en las dos reuniones críticas de la VFIG sobre esta cuestión, celebradas en junio y septiembre de 1993.

e) Alquiler de depósitos a granel

i) Descripción

- (306) El cálculo del alquiler de depósitos para los clientes de gas líquido fue en varias ocasiones objeto de discusiones entre los proveedores de gases industriales. En 1990 se alcanzó un acuerdo a este respecto entre AGA, Air Liquide y Hoek Loos, y en 1996 se discutió una propuesta con vistas a un acuerdo entre AGA, Air Liquide, Air Products, Hoek Loos y Messer, por lo que respecta a 1997.

ii) Reuniones de cártel y contactos colusorios

- (307) Desde finales de 1989 o principios de 1990, Hoek Loos, AGA, Air Products y Air Liquide alcanzaron un acuerdo sobre el alquiler de los depósitos a granel.
- (308) Una nota interna en inglés con fecha de 24 de noviembre de 1989, ya citada anteriormente en las secciones C.2, C.3 y C.4, marcada «confidencial» y encontrada en AGA, relativa a una «reunión de seguridad» ⁽²¹⁷⁾ incluía la frase: «Todos deberán elaborar una propuesta para la lista de precios de los gases líquidos. El 12 de enero ten-

drá lugar una reunión para la discusión final y el consenso sobre dicha lista de precios».

- (309) Esta lista de precios, ya descrita en la sección C.4, se encontró en la investigación realizada en Air Liquide ⁽²¹⁸⁾. Estaba impresa en papel de AGA y se titulaba «Bulkgassen -prijsstaffel gegevens» («gases a granel — niveles de precios»). La lista también contempla el alquiler de depósitos.
- (310) La Comisión tiene pruebas de que el alquiler de depósitos se discutió en la reunión de la VFIG celebrada el 14 de octubre de 1994. Según las notas manuscritas presentadas por AGA en la reunión de la VFIG celebrada el 14 de octubre de 1994, entre los puntos que se discutieron figuraban el alquiler de depósitos, el alquiler a largo plazo que debe evaluarse y los precios mínimos ⁽²¹⁹⁾. Otras notas manuscritas encontradas en AGA relativas a la misma reunión declaran que «los gases líquidos serán la siguiente cuestión» ⁽²²⁰⁾. Estas notas también hacen referencia al alquiler mínimo de depósitos.

- (311) Se elaboró una propuesta con vistas a un acuerdo sobre el alquiler de depósitos pagado por los clientes de gas líquido para 1997, que debía ser discutida por AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide y Messer.

- (312) En Air Products ⁽²²¹⁾, AGA ⁽²²²⁾ y Messer ⁽²²³⁾ se encontraron listas idénticas de precios mínimos para 1996 y 1997, ya descritas en la sección C.4. Estas listas también contienen referencias explícitas al alquiler de depósitos, evaporadores y mezcladores «Huur tanks/verdampers/mixers ROI 10 %; ROI 15 %». Inicialmente la Comisión consideró que «ROI» podía hacer referencia a un índice para calcular los aumentos del alquiler de los depósitos.

- (313) En su respuesta al pliego de cargos, Messer alegó que la Comisión había concluido que existía un acuerdo sobre un índice para aumentar el alquiler de los depósitos para los clientes de gas líquido en 1996, basándose solamente en una frase de un documento de Messer ⁽²²⁴⁾. Messer negó que esta frase pudiera dar lugar a una conclusión de este tipo. Messer opina que «ROI» significa «return on investment» (rendimiento de la inversión) y que los precios de alquiler mencionados eran los necesarios para obtener unos rendimientos de la inversión de un 10-15 %.

⁽²¹⁵⁾ Expediente WF, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 12, puntos 67 a 71.

⁽²¹⁶⁾ Expediente BOC, p. 6450.

⁽²¹⁷⁾ Expediente AGA, p. 782.

⁽²¹⁸⁾ Expediente AL, pp. 2150 y 2151 (traducción propia).

⁽²¹⁹⁾ Expediente AGA, p. 4983.

⁽²²⁰⁾ Expediente AGA, p. 454.

⁽²²¹⁾ Expediente AP, p. 1723.

⁽²²²⁾ Expediente AGA, p. 292.

⁽²²³⁾ Expediente MG, p. 4835.

⁽²²⁴⁾ Expediente MN, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 24.

- (314) Por lo que se refiere a AGA, en su respuesta al pliego de cargos negó que se acordara el índice de alquiler de depósitos mencionado en la lista de 1997 sobre precios mínimos distribuida en Breda el 2 de octubre de 1996 por el representante de AGA. Según se menciona en esas mismas páginas impresas, se hizo una propuesta sobre pequeñas cantidades a granel, pero AGA hizo hincapié en que esto se ignoró y no se aplicó. AGA alegó que el alquiler de depósitos no debería tratarse diferentemente del «Kleine Bulk» respecto del cual el pliego de cargos reconoció que no se había alcanzado ningún acuerdo ⁽²²⁵⁾.
- (315) En su respuesta al pliego de cargos ⁽²²⁶⁾, Air Products no negó su participación en un acuerdo sobre el cálculo del aumento del alquiler de depósitos para gas líquido, vigente entre 1996 y finales de 1997, según lo alegado por la Comisión en su pliego de cargos.
- (316) La Comisión opina que las listas mencionadas en el considerando 312 prueban que existía al menos una propuesta de acuerdo sobre alquiler de tanques en 1997, al igual que para los precios mínimos.

PARTE II — EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA JURÍDICO

D. APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 81 DEL TRATADO

1. APARTADO 1 DEL ARTÍCULO 81 DEL TRATADO

- (317) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado prohíbe, por su incompatibilidad 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 o el mercado; y repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.
- (318) Puede decirse que existe un acuerdo cuando las partes se adhieren a un plan común, que limita o podría limitar

su conducta comercial individual determinando las líneas de su acción o abstención mutua en el mercado. No tiene que figurar necesariamente por escrito; no es necesaria ninguna formalidad, y no se requieren sanciones ni medidas de ejecución contractuales. El acuerdo puede ser expreso o implícito en el comportamiento de las partes.

- (319) En su sentencia en los asuntos acumulados T-305/94 etc. *Limburgse Vinyl Maatschappij NV y otros contra Comisión (PVC II)* ⁽²²⁷⁾, el Tribunal de Primera Instancia declaró que «Según jurisprudencia reiterada, para que exista acuerdo, en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado, basta con que las empresas de que se trate hayan expresado su voluntad común de comportarse en el mercado de una manera determinada».
- (320) El artículo 81 del Tratado establece una distinción entre el concepto de «prácticas concertadas» y el de «acuerdos entre empresas» o «decisiones de asociaciones de empresas»; su objeto es incluir en la prohibición una forma de coordinación entre empresas que, sin llegar a la fase de haber alcanzado un acuerdo propiamente dicho, sustituye a sabiendas la cooperación práctica entre ellas con riesgo para la competencia ⁽²²⁸⁾.
- (321) Los criterios de coordinación y cooperación fijados por la jurisprudencia del Tribunal, lejos de requerir la elaboración de un auténtico plan, deben entenderse a la luz del concepto inherente a las disposiciones del Tratado relativas a la competencia, según las cuales cada operador económico deberá determinar independientemente la política comercial que se propone adoptar en el mercado común. Aunque este requisito de independencia no priva a las empresas del derecho a adaptarse inteligentemente a la conducta existente o prevista de sus competidores, impide estrictamente cualquier contacto directo o indirecto entre tales operadores que tenga por objeto o efecto influir en la conducta en el mercado de un competidor real o potencial o revelar a tal competidor la conducta que han decidido o prevén adoptar en el mercado ⁽²²⁹⁾.

- (322) Por tanto, la conducta puede estar incluida en el ámbito del apartado 1 del artículo 81 del Tratado como «prác-

⁽²²⁵⁾ Expediente AGA, respuesta no confidencial al pliego de cargos, pp. 10 y 11, puntos 35 a 39.

⁽²²⁶⁾ Expediente AP, respuesta no confidencial al pliego de los cargos, p. 13.

⁽²²⁷⁾ Asuntos acumulados T-305/94 etc.: *Limburgse Vinyl Maatschappij y otros contra Comisión (PVC II)*, Recopilación 1999, p. II-931, apartado 715.

⁽²²⁸⁾ Asunto 48/69: *Imperial Chemical Industries contra Comisión*, Recopilación 1972, p. 619, apartado 64.

⁽²²⁹⁾ Asuntos acumulados 4048/73 etc.: *Suiker Unie y otros contra Comisión*, Recopilación 1975, p. 1663.

tica concertada» incluso si las partes no han suscrito explícitamente un plan común que defina su acción en el mercado, siempre que a sabiendas hayan adoptado o se hayan adherido a instrumentos colusorios que faciliten la coordinación de su comportamiento comercial ⁽²³⁰⁾.

- (323) Aunque según el apartado 1 del artículo 81 del Tratado, el concepto de práctica concertada requiere no sólo un acuerdo sino también una conducta en el mercado resultante del acuerdo y que tenga con éste un vínculo causal, cabe suponer, salvo prueba en contrario, que las empresas que participen en estos acuerdos y que sigan activas en el mercado tendrán en cuenta la información intercambiada con sus competidores a la hora de determinar su propia conducta en el mercado, y aún más cuando la práctica concertada se produzca de forma regular y a lo largo de un período prolongado ⁽²³¹⁾.
- (324) No es necesario, particularmente en caso de una infracción compleja de larga duración, que la Comisión la defina exclusivamente como una u otra de estas formas de comportamiento ilegal. Los conceptos de acuerdo y práctica concertada son fluidos y pueden solaparse. Incluso puede que ni siquiera sea posible de forma realista hacer una distinción de este tipo, dado que una infracción puede presentar simultáneamente las características de varias formas de conducta prohibida, mientras que consideradas de forma aislada algunas de sus manifestaciones podrían describirse con exactitud como pertenecientes a una de ellas. Sin embargo sería analíticamente artificial subdividir lo que es claramente una práctica común continuada con un solo y mismo objetivo global, en varias formas de infracción. Un cártel puede por tanto ser al mismo tiempo un acuerdo y una práctica concertada. El artículo 81 no establece ninguna categoría específica para una infracción compleja de ese tipo ⁽²³²⁾.
- (325) En PVC II, el Tribunal de Primera Instancia declaró que «en el marco de una infracción compleja, en la que se han visto implicados diversos fabricantes durante varios años con un objetivo de regulación en común del mercado, no puede exigirse a la Comisión que califique precisamente la infracción, para cada empresa y en cada momento determinado, de acuerdo o de práctica concertada, puesto que, en cualquier caso, ambas formas de infracción están previstas en el artículo 81 del Tratado» ⁽²³³⁾.
- (326) Un «acuerdo» a efectos del apartado 1 del artículo 81 del Tratado no requiere el mismo grado de certeza que sería necesario para la aplicación de un contrato comercial en Derecho civil. Por otra parte, en el caso de un cártel complejo de larga duración, el término «acuerdo» puede aplicarse correctamente no sólo a un plan global o a condiciones expresamente acordadas, sino también a la aplicación de lo acordado sobre la base de los mismos mecanismos y en virtud del mismo objetivo común.
- (327) Tal como ha confirmado el Tribunal de Justicia (apoyando la sentencia del Tribunal de Primera Instancia) en el Asunto C-49/92 P: Comisión contra Anic ⁽²³⁴⁾, de las palabras del apartado 1 del artículo 81 del Tratado se desprende que el acuerdo puede consistir no sólo en un acto aislado, sino también en una serie de actos o en una conducta.
- (328) De esta forma, será correcto considerar un cártel complejo como una infracción única continuada a lo largo del período de su existencia. El acuerdo puede variar de vez en cuando, o sus mecanismos pueden adaptarse o consolidarse para tener en cuenta nuevas evoluciones. La validez de esta evaluación no se ve afectada por la posibilidad de que uno o más elementos de una serie de acciones o de una conducta continuada puedan individualmente y por sí mismos constituir una violación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado.
- (329) Aunque un cártel sea una empresa conjunta, cada participante en el acuerdo puede desempeñar su propia función particular. Uno o más pueden ejercer un papel dominante de líderes. Pueden darse conflictos y rivalidades internas, o incluso engaños, pero ello no impedirá que el mecanismo constituya un acuerdo o práctica concertada a efectos del apartado 1 del artículo 81 del Tratado, cuando exista un objetivo común y continuado.
- (330) El simple hecho de que cada participante en un cártel desempeñe el papel adecuado a sus propias circunstancias específicas no excluye su responsabilidad en la infracción en conjunto, incluidos los actos cometidos por otros participantes que comparten el mismo objetivo ilegal y el mismo efecto anticompetitivo. Una empresa que participa en una actividad ilegal común con acciones que contribuyen a la realización del objetivo compartido es igualmente responsable, durante todo el período de su participación en el sistema común, de los actos de los otros participantes en el ámbito de la

⁽²³⁰⁾ Véase también el Asunto T-7/89: Hercules Chemicals contra Comisión, Recopilación 1991, p. II-1711, apartado 256.

⁽²³¹⁾ Véase el Asunto C-199/92: P Hüls Comisión, Recopilación 1999, p. I-4287, apartados 158 a 166.

⁽²³²⁾ Asunto T-7/89: Hercules Chemicals contra Comisión, apartado 264.

⁽²³³⁾ Asuntos acumulados T-305/94 etc.: Limburgse Vinyl Maatschappij y otros contra Comisión (PVC II), Recopilación 1999, p. II-931, apartado 696.

⁽²³⁴⁾ Véase la sentencia del Tribunal de Justicia en el Asunto C-49/92 P: Comisión contra Anic Partecipazioni SpA, Recopilación 1999, p. I-4125, apartado 81.

misma infracción. Éste es el caso cuando se establece que la empresa en cuestión era consciente del comportamiento ilegal de los otros participantes o que podía haber previsto o haber sido razonablemente consciente de dicho comportamiento y que estaba dispuesta a asumir el riesgo ⁽²³⁵⁾.

3. NATURALEZA DE LA INFRACCIÓN EN ESTE CASO

(331) La Comisión recogió pruebas de la colusión entre competidores durante los períodos de 1989 a 1991 y de 1993 a 1997.

(332) Los elementos acordados en las reuniones de competidores permanecieron básicamente igual año tras año. En 1989, Hoek Loos, AGA y Air Products acordaron subir los precios de los gases en botella a principios del año siguiente y observar un período de moratoria para aplicar estas subidas. Estos dos elementos, los incrementos de precios y un período de moratoria para aplicarlos, que se describen detalladamente en la parte I de la sección C de la presente Decisión, fueron regularmente objeto de reuniones posteriores de altos representantes de los competidores, hasta que la Comisión inició sus investigaciones en diciembre de 1997.

(333) El lugar de las reuniones fue variando. En los primeros años, a partir de 1989, tuvieron lugar dentro del marco de las llamadas «reuniones de seguridad». Posteriormente las reuniones de la VFIG se convirtieron en el foro preferido. A partir de 1995, Hoek Loos, Air Products, AGA, Air Liquide y Messer organizaron reuniones separadas fuera de la VFIG. Los contactos bilaterales completaban la red anticompetitiva.

(334) El orden del día y las actas de las «reuniones de seguridad» y de las reuniones de la VFIG no mencionaban discusiones o acuerdos relativos a precios y otras condiciones comerciales, con una excepción: la introducción de un coste medioambiental y de seguridad en las ventas de gases en botella en 1993. En su respuesta a las preguntas de la Comisión, la VFIG declaró que las actas reflejaban todos los temas que se discutieron en las reuniones ⁽²³⁶⁾. Ni los proyectos de orden del día ni las actas de las reuniones de la VFIG mencionaron nunca discusiones ni decisiones relativas a los precios. Con una excepción relativa a la introducción de un coste medioambiental y de seguridad, que se describe detalladamente en la letra d) de la sección C.5 de la presente Decisión, los órdenes del día y las actas tampoco mencionan discusiones o decisiones relativas a otras condi-

ciones de suministro. Las reuniones suplementarias celebradas por las empresas más grandes a partir de 1995 tampoco tenían un orden del día formal.

(335) La VFIG informó a la Comisión de que nunca se le había pedido a su secretaría que abandonase las reuniones, ni que dejase de mencionar ciertos temas en las actas. Además, alegó que la secretaría no tenía conocimiento de ninguna discusión al margen de las reuniones de la VFIG ⁽²³⁷⁾. No obstante, en una nota interna de AGA relativa a la reunión de la VFIG de 17 de febrero de 1993, se encontraron observaciones «no oficiales» ⁽²³⁸⁾.

(336) La Comisión concluye que los contactos colusorios en cuestión tuvieron lugar al margen de estas reuniones oficiales. No se elaboró ninguna acta oficial de los contactos anticompetitivos, aunque se concluyeron acuerdos detallados sobre los precios durante algunas de esas reuniones (por ejemplo, la reunión de la VFIG celebrada el 18 de noviembre de 1994).

(337) El hecho de que las empresas en cuestión son conscientes de la naturaleza ilícita de su comportamiento se ve confirmado en algunos de los documentos citados más arriba («destrúyase después de leerlo»; «nada en papel»), muchos de los cuales estaban también marcados y tratados como confidenciales.

(338) Varios documentos señalan que las empresas en cuestión no sólo utilizaron regularmente estas ocasiones para intercambiar puntos de vista sobre sus respectivas intenciones de aumentar los precios y concentrar sus esfuerzos en los clientes existentes para aplicar estos aumentos, sino que realmente celebraron acuerdos a estos efectos. Las empresas expresaron su común deseo de comportarse en el mercado de una manera particular con respecto a los precios, es decir, actuar de forma que se garantice que se alcanzan los precios acordados en las reuniones en cuestión ⁽²³⁹⁾. Esto no se ve alterado por el hecho de que los incrementos de precios acordados puedan diferir entre las empresas, al igual que la fecha exacta de aplicación de los mismos.

(339) La nota de AGA sobre el acuerdo alcanzado en 1989 utiliza la expresión «Todos los participantes acuerdan un incremento de los precios» y «Pediremos a AL una moratoria de 4-5 meses» ⁽²⁴⁰⁾. La nota de AGA de 1991 relativa a Messer declara «MG también acordó unos incrementos de precios del 6 % para el gas y los servicios» y

⁽²³⁷⁾ Expediente VFIG, pp. 3797 y 3798.

⁽²³⁸⁾ Expediente AGA, p. 126-128.

⁽²³⁹⁾ Sentencia en el asunto T-141/94: Thyssen contra Comisión, Recopilación 1999, p. II-347, apartado 262.

⁽²⁴⁰⁾ Expediente AGA, p. 782.

⁽²³⁵⁾ Asunto C-49/92 P: Comisión contra Anic Recopilación 1999, p. I-4125, apartado 83.

⁽²³⁶⁾ Expediente VFIG, p. 3798.

«MG también acordó un alto el fuego durante noviembre, diciembre, enero y febrero, para poder negociar con los clientes los aumentos de precios»⁽²⁴¹⁾. La nota de Air Liquide de 1993 declara: «Al parecer, acuerdo sobre el incremento de los precios en 1/1 pero no sobre un porcentaje o un nivel mínimo»⁽²⁴²⁾. La nota de Air Products sobre la reunión de la VFIG de noviembre de 1994 describe la posición de Air Liquide relativa al período de moratoria como «cuatro meses excepto para las empresas que no participan». La misma nota describe cómo deberían actuar las empresas durante el período de moratoria: «sólo deberemos tratar con nuestros propios clientes» y «una de las empresas colaboradoras P/apoyo»⁽²⁴³⁾. La última observación muestra que los competidores no solamente deberán abstenerse de acercarse a los clientes de los demás, sino que deberán apoyar activamente el incremento de los precios al ser abordados por estos clientes⁽²⁴⁴⁾. El informe de la reunión interna de Hoek Loos lo manifiesta de la manera siguiente: «Según los rumores, tendrá lugar un alto el fuego a partir del 1.12.1994 entre los distintos proveedores de gases industriales»⁽²⁴⁵⁾. La nota de Air Products de 1996 establece: «no contactar con los clientes de los demás — granel 1 de noviembre — 1 de marzo»⁽²⁴⁶⁾.

(340) Todas estas notas describen un acuerdo y no un mero intercambio de información. El hecho de que en algunas ocasiones los productores puedan no haber mantenido su resolución inicial y dieran concesiones a ciertos clientes, o establecieran excepciones para ciertas categorías de clientes, no excluye que se alcanzase un acuerdo ilegal en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado.

(341) También se alcanzaron acuerdos sobre precios mínimos. Se debía elaborar una lista de precios para los gases líquidos y se debía proceder a una «discusión final y llegar a un consenso»⁽²⁴⁷⁾ en enero de 1990. Los precios mínimos para los gases en botella también se decidieron en 1990 y se actualizaron en años posteriores, aunque no necesariamente cada año. La carta de Hoek Loos a Messer de 1990 declara que «Todas las partes de nuestro país aceptan [sic; probablemente quiere decir "excepto"] MG han confirmado que aplicarán rigurosamente los precios mínimos que figuran en la lista adjunta»⁽²⁴⁸⁾. La nota de AGA sobre Messer de 1991 declara lo siguiente: «Todas las empresas de gas, incluida MG, acordaron la

utilización de precios mínimos-costes de alquiler y transporte», a lo que se añade el comentario manuscrito «Hablar con Messer para que respete los precios mínimos», así como la orden de tomar represalias en Alemania si esas negociaciones no tuvieran éxito⁽²⁴⁹⁾. También se acordaron los precios mínimos de los gases en botella para pequeños clientes para 1995, 1996 y 1997 entre Hoek Loos, AGA, Air Products, Air Liquide y Messer.

(342) También se acordaron otras condiciones comerciales mínimas a lo largo de los años, tanto para los gases en botella como para los gases a granel.

(343) El coste mínimo de transporte y el alquiler mínimo de botellas se incluyeron en la lista de precios mínimos que Hoek Loos envió a Messer en Frankfurt en 1990 y a la que todas las partes de los Países Bajos confirmaron que «se adherirían». En 1994 se tomaron otras decisiones⁽²⁵⁰⁾ sobre el coste mínimo de transporte y el alquiler mínimo. Estos acuerdos se confirmaron en las listas de precios mínimos acordados para 1995, 1996 y 1997.

(344) La introducción de un coste medioambiental y de seguridad en las botellas se decidió en las reuniones de la VFIG; en un principio se previó que la VFIG informaría a los clientes al respecto. Tras obtener asesoramiento jurídico, se concluyó que cada empresa informaría a sus propios clientes. Esta alteración en la planificación no cambia el hecho de que el coste medioambiental y de seguridad fue acordado por las empresas en cuestión.

(345) En el expediente de la Comisión hay varias referencias que alegan que uno u otro competidor había ofrecido gases con precios y otras condiciones comerciales por debajo de lo acordado. Algunos de estos casos pueden haber sido actos de represalia, mientras que otros pueden haber sido realizados por vendedores muy celosos. Estas diferencias relativas a clientes específicos se discutieron bilateralmente. También hay documentos con instrucciones relativas a los incrementos de los precios o a precios mínimos que no acaban de coincidir con lo acordado con los competidores. Mucho más frecuentes, sin embargo, son las instrucciones al final de los años civiles para aplicar los incrementos de precios acordados y para concentrarse en su aplicación en vez de abordar a los clientes de los competidores. Lo mismo sucede por lo que respecta a la necesidad de respetar los precios mínimos y otras condiciones comerciales mínimas.

⁽²⁴¹⁾ Expediente AGA, p. 877.

⁽²⁴²⁾ Expediente AL, pp. 2171 y 2172 (traducción propia).

⁽²⁴³⁾ Expediente AP, p. 1755 (traducción propia).

⁽²⁴⁴⁾ También se hace referencia al apoyo activo en el expediente AGA, p. 4982 (reunión bilateral AGA-MG).

⁽²⁴⁵⁾ Expediente HL, p. 2984 (traducción propia).

⁽²⁴⁶⁾ Expediente AP, p. 1725.

⁽²⁴⁷⁾ Expediente AGA, p. 782.

⁽²⁴⁸⁾ Expediente HL, p. 2655.

⁽²⁴⁹⁾ Expediente AGA, p. 877.

⁽²⁵⁰⁾ Expediente AGA, p. 453.

(346) Un ejemplo, además de los ya citados o mencionados, es una instrucción interna de Air Liquide relativa a los

gases en botella, con fecha de 29 de julio de 1993 ⁽²⁵¹⁾, que recuerda lo siguiente al personal de ventas: «hace algún tiempo se acordó que se calcularía sólo el alquiler diario, lo que supone que no habrá períodos de alquiler gratuito. Estas condiciones deben respetarse [...] Transporte (coste de entrega): No se permitirán desviaciones relativas al coste del transporte. Nuestros precios ya son bajos y por tanto deben mantenerse las otras condiciones. Alquiler: últimamente el alquiler diario ofrecido parece disminuir, a menudo hasta el 0,10. Existe un acuerdo y un precio mínimo, y debe respetarse.»

(347) Aunque Air Liquide alega que el «acuerdo» en cuestión era de carácter interno, la Comisión opina que estas instrucciones no pueden considerarse aisladamente de los acuerdos sobre precios mínimos y otras condiciones comerciales alcanzados con los competidores en 1990 y 1993.

(348) En su respuesta al pliego de cargos ⁽²⁵²⁾, Air Liquide alega que la Comisión llega a la conclusión completamente injustificada de que Air Liquide firmó acuerdos anticompetitivos o concertó prácticas salvo por lo que se refiere al MVT. Alega que los documentos utilizados por la Comisión tienden a resaltar el hecho de que Air Liquide era un competidor duro en el mercado, que actuaba independientemente y no deseaba que su política se viera influenciada por acuerdos con los competidores. Air Liquide también pone de relieve que la Comisión, en sus alegaciones, se basa en gran parte en documentos de los competidores de Air Liquide.

(349) Air Liquide también menciona en varias ocasiones el hecho de que nunca aplicó los supuestos acuerdos, sino que su política comercial era el resultado de decisiones totalmente autónomas. Para justificar su argumento, esta empresa explica que tenía una posición muy particular respecto al mercado en aquel momento, lo que exigía una política de expansión de la cuota de mercado que llevaba a establecer precios más bajos que sus competidores ⁽²⁵³⁾.

(350) En su respuesta al pliego de cargos ⁽²⁵⁴⁾, Westfalen alega que no participó en acuerdos anticompetitivos y que la Comisión no ha demostrado que lo hiciera. Westfalen alega que nunca aplicó ningún acuerdo. Westfalen también insiste en que no participó en ninguna de las «reuniones de seguridad» ni en las reuniones de Breda/Barendrecht sino que, por el contrario, aplicó siempre una política comercial agresiva con respecto a sus competidores.

⁽²⁵¹⁾ Expediente AL, p. 2068 (traducción propia).

⁽²⁵²⁾ Expediente AL, respuesta no confidencial al pliego de cargos, puntos IV y V.

⁽²⁵³⁾ Expediente AL, respuesta no confidencial al pliego de cargos, punto 1.4.

⁽²⁵⁴⁾ Expediente WF, respuesta no confidencial al pliego de cargos, pp. 3 y 4.

(351) La Comisión señala que el hecho de que Air Liquide y Westfalen participaran en varias reuniones y que el objeto de estas reuniones fuera restringir la competencia, se ve confirmado por las pruebas documentales que figuran en el expediente de la Comisión. La conclusión de que el comportamiento descrito constituye un acuerdo en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado no se ve modificada si puede establecerse que uno o más participantes no tenían la intención de aplicar las intenciones conjuntas expresadas en ellos. Teniendo en cuenta la naturaleza manifiestamente anticompetitiva de las reuniones en que se expresaron las intenciones, las empresas en cuestión, al participar sin distanciarse públicamente, dieron la impresión a los otros participantes de que suscribían el acuerdo objeto de la discusión y de que actuarían de conformidad con el mismo. La noción de «acuerdo» es objetiva por naturaleza. Los motivos reales (y las intenciones ocultas) que subyacen en el comportamiento adoptado no son relevantes ⁽²⁵⁵⁾.

(352) Dada la regularidad de las reuniones para discutir y acordar las diferentes condiciones comerciales y de precios anteriormente descritas, y dada la semejanza del método de acuerdo para estas distintas condiciones, a menudo incluidas en las mismas reuniones, la Comisión considera que la conducta en cuestión constituyó una única infracción continua del apartado 1 del artículo 81 del Tratado durante cada uno de los períodos establecidos en el considerando 331 más arriba.

(353) NTG, que era un operador muy pequeño en el mercado en cuestión, debe considerarse al margen del análisis anterior por las siguientes razones. NTG nunca participó en ninguna reunión relativa al aumento de precios, moratorias, precios mínimos u otras condiciones comerciales salvo una, y no puede por tanto considerarse que participó en el mismo conjunto de acuerdos que las otras empresas a las que se dirige la presente Decisión. NTG sólo participó en una de las reuniones (la reunión de la VFIG de septiembre de 1993) donde se mencionó el coste medioambiental y de seguridad y se quitó del orden del día. Contrariamente a lo que se dijo en el

⁽²⁵⁵⁾ Sentencia en el asunto T-142/89: Usines Gustave Boël, Recopilación 1995, p. II-867, apartado 60; recientemente confirmada por el Tribunal de Justicia el 8 de julio de 1999 en el asunto C-199/92 P: Hüls contra Comisión, aún no publicada, apartados 155 a 168.

pliego de cargos, esta empresa no estuvo presente en la reunión de junio de 1993, cuando se discutió por vez primera la cuestión del coste medioambiental y de seguridad. Además, NTG alega que su aplicación del coste medioambiental y de seguridad, posteriormente a los demás participantes en el cártel, era resultado directo de que este coste se lo hubiera cargado su proveedor, de lo cual presenta pruebas. Habida cuenta de lo anterior, no se establecerá la existencia de infracción por parte de NTG.

4. RESTRICCIÓN DE LA COMPETENCIA

(354) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado menciona expresamente como restrictivos de la competencia los acuerdos que:

- a) fijen directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;
- b) limiten o controlen la producción;
- c) se repartan los mercados o fuentes de abastecimiento.

(355) En el conjunto de acuerdos analizados en el presente caso, cabe establecer los siguientes elementos como relevantes a la hora de determinar una infracción al apartado 1 del artículo 81 del Tratado:

- a) acordar incrementos concertados de precios;
- b) acordar moratorias para aplicar estos incrementos de precios;
- c) acordar precios mínimos;
- d) acordar otras condiciones comerciales;
- e) participar en reuniones regulares y tener otros contactos para acordar estas restricciones y aplicarlas o modificarlas en caso necesario.

(356) El objetivo básico que subyace en las reuniones regulares y la colusión continuada de las empresas es lograr una serie de aumentos concertados de los precios y otras condiciones comerciales. Al planear una acción común sobre los precios, con incrementos de precios, precios mínimos y otras condiciones comerciales durante un período de tiempo acordado, las empresas aspiraban a eliminar los riesgos de una tentativa unilateral de aumentar los precios, especialmente el riesgo de perder la cuota de mercado. Por tanto, los acuerdos anteriormente mencionados tienen como objeto restringir la competencia en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado. Debe considerarse que la restricción es considerable, teniendo en cuenta la naturaleza manifiestamente anticompetitiva de los acuerdos y la fuerte posición de las empresas participantes en el mercado de referencia.

(357) Estos tipos de acuerdos tienen por objeto restringir la competencia en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado. Al ser el precio el principal instrumento de la competencia, los distintos acuerdos y mecanismos colusorios adoptados por los proveedores se dirigían en definitiva a una inflación del precio (o al menos a limitar su disminución) en su beneficio y por encima del nivel que determinarían las condiciones de la libre competencia.

(358) Para concluir que es de aplicación el apartado 1 del artículo 81 del Tratado, no es necesario considerar los efectos reales de un acuerdo sobre la competencia, una vez establecido que los acuerdos tenían por objeto restringir la misma.

(359) Parece que algunos de estos acuerdos fueron más eficaces que otros. La erosión general de los precios medios de los gases a granel y en botella entre 1989 y 1997 podía dar la impresión de que los acuerdos anuales para subir los precios y la fijación de precios mínimos no habían producido ningún efecto. Es probable, sin embargo, que la erosión se hubiera desarrollado más rápidamente a falta de estos acuerdos. El simple hecho de que las empresas continuaran año tras año planeando y acordando juntas los incrementos de precios y acordando períodos de moratoria muestra que esta actividad era valiosa para ellas. Las listas repetidas de precios mínimos y otras condiciones mínimas de suministro deben también considerarse importantes al menos para las empresas que actualizaron las listas en las reuniones. La notable estabilidad de las cuotas de mercado de los gases en botella a lo largo de los años puede también estar causada, al menos en parte, por los acuerdos sobre precios y períodos de moratoria.

(360) Por lo que se refiere al acuerdo para la introducción de un coste medioambiental y de seguridad para las ventas de gases en botella, debe considerarse que tuvo mucho éxito, dado que el coste se convirtió rápidamente en una característica aceptada del mercado y aún hoy lo sigue siendo. La introducción de un coste de entrega en el suministro a granel parece ser aceptada por la mayoría de los clientes, y por tanto también debe considerarse un éxito.

5. EFECTO SOBRE EL COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS MIEMBROS

(361) Los continuos acuerdos y prácticas concertadas entre los productores, descritos en la presente Decisión y relativos a los precios y otras condiciones comerciales en los Países Bajos, fueron susceptibles de producir un efecto apreciable en el comercio entre los Estados miembros.

- (362) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado prohíbe los acuerdos y prácticas concertadas entre empresas que pueden afectar al comercio entre los Estados miembros. El apartado 1 del artículo 81 trata de los acuerdos que pueden perjudicar la realización de un mercado único entre los Estados miembros de la Unión Europea, ya sea dividiendo los mercados nacionales o falseando el juego de la competencia en el mercado común.
- (363) Según jurisprudencia reiterada, «para que un acuerdo entre empresas o una práctica concertada puedan afectar al comercio entre Estados miembros, debe poderse presumir con un grado de probabilidad suficiente, con arreglo a una serie de elementos objetivos de hecho o de Derecho, que pueden ejercer una influencia directa o indirecta, real o potencial, sobre las corrientes de intercambios entre Estados miembros, en un sentido que pueda perjudicar a la realización de los objetivos de un mercado único entre los Estados miembros»⁽²⁵⁶⁾.
- (364) La aplicación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado a un cártel no se limita, sin embargo, a la parte de las ventas de los miembros que realmente implican la transferencia de mercancías de un Estado a otro. Tampoco es necesario, para que se apliquen estas disposiciones, demostrar que la conducta individual de cada participante, en oposición a la del conjunto del cártel, haya afectado al comercio entre Estados miembros⁽²⁵⁷⁾.
- (365) En el presente caso, cabe señalar que los gases industriales se comercializan entre los Estados miembros, especialmente mediante tuberías y en forma líquida. Esto se ve confirmado por las estadísticas oficiales sobre el comercio entre los Países Bajos, Alemania y la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa (UEBL).
- (366) A pesar de la limitación del radio económico efectivo para el suministro de gases industriales a los usuarios, las estadísticas comerciales demuestran que las importaciones y exportaciones de gases industriales con destino y procedentes de los Países Bajos son considerables. Se refieren casi exclusivamente a las ventas e intercambios dentro de los grupos de gases industriales o entre estos grupos.
- (367) Las exportaciones de argón (código NC 2804 21 00) de los Países Bajos a Alemania y a la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa (UEBL) en 1994-1996 variaron entre 12 000 y 21 000 toneladas y las importaciones correspondientes entre 20 000 y 27 000 toneladas; las exportaciones de nitrógeno (código NC 2804 30 00) variaron entre 34 000 y 70 000 toneladas y las importaciones correspondientes entre 28 000 y 72 000 toneladas; las exportaciones de oxígeno (código NC 2804 40 00) variaron entre 88 000 y 258 000 toneladas y las importaciones correspondientes entre 212 000 y 268 000 toneladas; las exportaciones de dióxido de carbono (código NC 2811 21 00) variaron entre 201 000 y 207 000 toneladas y las importaciones correspondientes entre 155 000 y 191 000 toneladas.
- (368) Esta tendencia también se vio confirmada por las empresas de gases industriales en los Países Bajos, en respuesta a las solicitudes de información de la Comisión de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17. Algunas de ellas compran los gases atmosféricos nitrógeno, oxígeno y argón a granel a compañías asociadas o a competidores situados en Bélgica o Alemania. Otras, que explotan unidades de separación de aire en los Países Bajos, venden parte de sus gases a granel a compañías asociadas en Bélgica o Alemania o a competidores. Los gases adquiridos a granel por las empresas en otros Estados miembros se embotellan en los Países Bajos o se proporcionan en forma líquida a los clientes de ese país. El acetileno se compra a menudo en nombre de varias empresas asociadas en virtud de un único contrato.
- (369) Estos acuerdos de intercambio y ayuda mutua entre empresas de gases industriales en los Países Bajos garantizan que sus suministros a clientes no se vean interrumpidos por el cierre previsto o imprevisto de las instalaciones. Estos acuerdos entre proveedores suelen incluir fuentes de gas en otros Estados miembros, que son propiedad de los grupos a los que pertenecen los proveedores.
- (370) La repercusión de las infracciones en el comercio entre los Estados miembros es más apreciable en los casos en que, como el que nos ocupa, todas las empresas que participaron en las infracciones forman parte de grupos multinacionales, que tienen instalaciones de producción de gases industriales y médicos y venden esos gases en varios Estados miembros, incluidos Bélgica y Alemania.
- (371) Esto es así debido a que los grupos multinacionales en cuestión forman una unidad económica, lo que significa que todos los cambios en su posición competitiva en un Estado miembro tendrán repercusión en la posición de los grupos en su totalidad. Meramente en términos de flujos monetarios en un grupo, es probable que las mejoras en la rentabilidad de su rama neerlandesa afecten al comercio debido a los cambios en el pago de divi-

⁽²⁵⁶⁾ Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 12 de julio de 2001 en los asuntos acumulados T-202/98, T-204/98 y T-207/98: British Sugar y otros contra Comisión, apartado 78.

⁽²⁵⁷⁾ Sentencia en el asunto T-13/98: Imperial Chemical Industries contra Comisión, Recopilación 1992, p. II-1021, apartado 304.

endos o en los fondos de inversión necesarios ⁽²⁵⁸⁾. La venta de la actividad belga de AGA de gases en botella a la rama belga de Air Liquide en 1994 y la venta de la rama de Austria de gases en botella de Air Liquide a AGA ese mismo año ponen de manifiesto que la rentabilidad de las ramas tiene repercusiones en todo el grupo y que por tanto debe evaluarse en un contexto europeo. Otros ejemplos se dan en las instrucciones de las sedes del grupo a sus filiales neerlandesas, que subrayan la importancia estratégica de los suministros a clientes importantes de los Países Bajos para la posición de los grupos en conjunto. Efectivamente, algunos clientes muy grandes coordinan sus compras de gases industriales líquidos a escala europea.

(372) El carácter multinacional de los grupos de gases industriales también es importante porque, como demuestra el análisis de la estructura de mercado en la parte I de la letra c) de la sección A.5, existe abundante información en el expediente de la Comisión acerca de que las represalias contra los competidores que «roban» clientes rebajando los precios es una característica normal en el sector de los gases industriales. También hay pruebas de que esta represalia no tiene por qué limitarse al Estado miembro o a la región donde se haya cometido la agresión. Por el contrario, muchas empresas consideran que la represalia es más eficaz si se realiza a gran escala y preferiblemente en el mercado nacional del «agresor» en cuestión. Por tanto, una empresa del sector de los gases industriales en los Países Bajos, que haya participado en las infracciones y que no haya respetado los acuerdos contemplados en la presente Decisión, corre el riesgo de convertirse en víctima de represalias no sólo en los Países Bajos, sino también en otros Estados miembros.

(373) En su respuesta al pliego de cargos ⁽²⁵⁹⁾, Air Liquide alega que el hecho de que las partes pertenezcan a grupos multinacionales no está relacionado con la repercusión de las supuestas infracciones en el comercio entre los Estados miembros. Por tanto, la Comisión debe probar que el supuesto comportamiento anticompetitivo afectó al comercio entre los Estados miembros, lo que no hace. Además, Air Liquide considera que el hecho de que la represalia contra los competidores tuviera lugar incluso en otros mercados nacionales ilustra un comportamiento competitivo por parte de las empresas en cuestión.

(374) La Comisión no tiene ninguna obligación de demostrar la repercusión de los acuerdos sobre el comercio entre

los Estados miembros, sino que basta con que establezca que la conducta es capaz de tener dicho efecto. El hecho de que los gases industriales se comercialicen entre los Estados miembros, ya sea entre competidores o entre empresas asociadas del mismo grupo, incide directamente en el hecho de que el comportamiento anticompetitivo en un mercado puede afectar al comercio entre los Estados miembros.

(375) Además de los argumentos relativos al carácter multinacional de los grupos en cuestión, la Comisión también observa que la gran mayoría de los compradores de gases industriales son ellos mismos empresas productoras, que exportan sus productos o compiten con las importaciones en los Países Bajos. Tienen actividad en sectores tales como la construcción naval, el sector alimentario, los productos químicos, la electrónica, etc. Prácticamente todas las empresas productoras de los Países Bajos que dependen de los gases industriales se verían perjudicadas por infracciones tales como las descritas en la presente Decisión. Esto se debe a que las empresas que participan en estas infracciones suponen más del 80 % del suministro de los gases en cuestión en los Países Bajos. Dado que estas empresas pertenecen a grupos multinacionales con filiales nacionales, ni siquiera los clientes situados en regiones fronterizas de los Países Bajos pueden acudir a los proveedores de un Estado miembro vecino pertenecientes a los mismos grupos. Por estas razones, cabe considerar que la repercusión de la infracción en el comercio entre los Países Bajos y otros Estados miembros también se extiende a los sectores de actividad de los compradores de gases industriales.

(376) Por último, la Comisión observa que dos proveedores independientes más pequeños de gases industriales están situados en Bélgica: ACP e Ijsfabriek Strombeek. Ambos venden pequeñas cantidades de CO₂ líquido y óxido nítrico en los Países Bajos, en competencia con las empresas a las que se dirige la presente Decisión ⁽²⁶⁰⁾.

(377) Por todas esas razones cabe concluir que las infracciones descritas en la presente Decisión tuvieron o pudieron tener un efecto apreciable en el comercio entre los Estados miembros, y que dichas infracciones corresponden por tanto al ámbito del apartado 1 del artículo 81 del Tratado.

E. APLICABILIDAD DE LOS PERÍODOS DE PRESCRIPCIÓN

(378) De conformidad con el artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 2988/74 del Consejo, de 26 de noviembre de 1974,

⁽²⁵⁸⁾ Véase en este contexto la sentencia del Tribunal en el asunto 45/85 Verband der Sachversicherer contra Comisión, Recopilación 1987, p. 447, apartado 48.

⁽²⁵⁹⁾ Expediente AL, respuesta no confidencial al pliego de cargos, punto V.4.

⁽²⁶⁰⁾ Véase, por ejemplo, expediente AGA, p. 4934.

relativo a la prescripción en materia de actuaciones y de ejecución en los ámbitos del derecho de transportes y de la competencia de la Comunidad Económica Europea ⁽²⁶¹⁾, el poder de la Comisión de imponer multas o sanciones por infracciones del tipo de las contempladas en el presente caso estará sujeto a un plazo de prescripción de cinco años. La prescripción se empezará a contar a partir del día en que se haya cometido la infracción. No obstante, para las infracciones continuas o continuadas, la prescripción empezará a contar a partir del día en que haya finalizado la infracción.

(379) De conformidad con el artículo 2 del Reglamento nº 2988/74, la prescripción en materia de actuaciones quedará interrumpida por cualquier acto de la Comisión encaminado a la instrucción o a la actuación contra la infracción. Después de cada interrupción el plazo comenzará a contar de nuevo. Las actuaciones de la Comisión comenzaron con las investigaciones por sorpresa de conformidad con el apartado 3 del artículo 14 del Reglamento nº 17, el 11 de diciembre de 1997.

(380) Tal como se ha puesto de manifiesto en la Parte I de la presente Decisión, la Comisión posee un conjunto de documentos justificativos respecto de la mayoría de las empresas en cuestión, desde 1989 hasta 1991 y desde diciembre de 1993 hasta que tuvieron lugar las inspecciones en septiembre de 1997.

(381) En su respuesta al pliego de cargos, AGA, Hoek Loos, Air Products, Air Liquide y Messer afirmaron que la Comisión carecía de justificantes suficientes respecto del período entre 1991 y 1992/93. Por consiguiente, las supuestas infracciones que tuvieron lugar antes de diciembre de 1992 deberían considerarse prescritas, pues tuvieron lugar más de cinco años antes de que se realizaran las inspecciones.

(382) En especial, AGA afirma ⁽²⁶²⁾ que la prescripción no debería aplicarse sólo a la lista de precios mínimos para el suministro a granel de 1990, según lo aceptado por la Comisión en el pliego de cargos, sino también al alquiler de depósitos para el suministro a granel de 1990, al coste mínimo de transporte de 1990 para los gases en botella, al acuerdo de 1990 sobre el alquiler de botellas, al acuerdo inicial sobre precios mínimos y a los acuerdos de 1990, 1991 y 1992 para aumentar los precios.

(383) Hoek Loos alega ⁽²⁶³⁾ que existe una falta de pruebas para el período 1992-1994 por lo que respecta a los acuerdos sobre incrementos de precios, para el período 1991-1993 por lo que respecta a la moratoria, para el período 1992-1994 por lo que respecta a los precios

mínimos de gas en botellas, y para el período 1991-1993 por lo que respecta a las otras condiciones contractuales. Por tanto, Hoek Loos establece que el poder de la Comisión ha prescrito por lo que respecta al período anterior a diciembre de 1992.

(384) Air Products también alega ⁽²⁶⁴⁾ que la Comisión no presenta pruebas de que todas las infracciones tuvieron lugar y continuaron durante todo el período 1989-1997. No hay pruebas en el expediente de la Comisión que demuestren la participación de Air Products desde 1992 hasta finales de 1993. Por lo general, existen pruebas de nuevo a partir de diciembre de 1993. Por tanto, Air Products también alega que, de conformidad con las normas sobre prescripción, la Comisión no puede imponer multas por las infracciones del período 1989-1991.

(385) Air Liquide está de acuerdo con la prescripción aceptada por la Comisión por lo que respecta a la lista de precios de los gases líquidos de 1990. Air Liquide también señala ⁽²⁶⁵⁾ que existe falta de pruebas efectivas para el período entre junio de 1991 y junio de 1993.

(386) Messer alega ⁽²⁶⁶⁾ que no puede demostrarse una infracción continua y que todas las infracciones separadas anteriores al 11 de diciembre de 1992 están sujetas a prescripción. Por tanto, la Comisión sólo puede imponer una multa para el período 1993-1997.

(387) La Comisión toma nota de los argumentos alegados por las partes por lo que se refiere al período de prescripción. La Comisión reconoce que el período de prescripción se aplica en este caso concreto, pues no posee elementos suficientes para establecer la existencia de una infracción única continuada de 1989 a 1997.

(388) Por tanto, a pesar de que la Comisión haya identificado una infracción durante el período entre 1989 y 1991, sólo tendrá en cuenta la infracción relativa al período comprendido entre diciembre de 1993 y septiembre de 1997 para el cálculo de las multas.

F. DURACIÓN DE LA INFRACCIÓN

(389) Teniendo en cuenta la postura de la Comisión respecto de la prescripción en el presente caso, la Comisión con-

⁽²⁶¹⁾ DO L 319 de 29.11.1974, p. 1.

⁽²⁶²⁾ Expediente AGA, respuesta no confidencial al pliego de cargos, punto V, pp. 15-24.

⁽²⁶³⁾ Expediente HL, respuesta no confidencial al pliego de cargos, pp. 5-9.

⁽²⁶⁴⁾ Expediente AP, respuesta no confidencial al pliego de cargos, pp. 20 y 21.

⁽²⁶⁵⁾ Expediente AL, respuesta no confidencial al pliego de cargos, pp. 20 y 21.

⁽²⁶⁶⁾ Expediente MN, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 32.

siderará septiembre de 1993 como la fecha de inicio de la infracción a efectos de la aplicación de multas.

(390) No puede determinarse la fecha del fin de la existencia del cártel, pero la Comisión tiene muchas pruebas documentales hasta diciembre de 1997, cuando se realizó la inspección. Posteriormente a las inspecciones, la mayoría de las empresas aseguraron a la Comisión que se habían dado instrucciones internas dirigidas a poner fin a cualquier infracción de las normas de competencia de la Unión Europea. A efectos de la fijación de multas, la Comisión considerará que el cártel finalizó en diciembre de 1997.

(391) Por tanto, la participación de cada empresa separadamente en la infracción se establece del siguiente modo:

1. HOEK LOOS, AGA, AIR LIQUIDE, AIR PRODUCTS Y MESSER

(392) Hoek Loos, AGA, Air Liquide, Air Products y Messer participaron en los siguientes acuerdos/prácticas concertadas:

- a) fijación de incrementos de los precios desde diciembre de 1993 hasta diciembre de 1997, que es el final del año en el que debían aplicarse los últimos incrementos de los precios;
- b) fijación de períodos de moratoria desde diciembre de 1993 hasta marzo de 1997 a fin de aplicar los incrementos de precios anteriormente mencionados;
- c) fijación de precios mínimos desde marzo de 1994 hasta diciembre de 1997, que es el final del año para el que se acordaron los últimos precios mínimos;
- d) fijación de costes de transporte de botellas desde junio de 1994 (Messer desde enero de 1996) hasta diciembre de 1997, que es el final del año para el que se acordaron los últimos costes de transporte de botellas;
- e) fijación del alquiler mínimo de botellas desde junio de 1994 hasta diciembre de 1997, que es el final del año para el que se acordaron los últimos alquileres mínimos de botellas;
- f) fijación de un coste medioambiental y de seguridad para botellas desde septiembre de 1993 hasta octubre de 1995, que es el mes en que la primera empresa (Messer) aumentó independientemente el coste medioambiental y de seguridad desde el nivel acordado en 1993 a un nivel más alto;

g) acuerdos colusorios relativos al alquiler de depósitos pagado por los clientes de gas líquido desde enero de 1997 hasta diciembre de 1997, que es el final del año para el que se presentó una propuesta de acuerdo sobre alquiler de depósitos.

2. WESTFALEN

(393) Westfalen participó en los siguientes acuerdos/prácticas concertadas:

- a) fijación de incrementos de los precios desde octubre de 1994 hasta diciembre de 1995, que es el final del año en el que debían aplicarse los incrementos de los precios;
- b) fijación de períodos de moratoria desde octubre de 1994 hasta enero de 1995, a fin de aplicar los incrementos de precios anteriormente mencionados;
- c) fijación de precios mínimos desde marzo de 1994 hasta diciembre de 1995, que es el final del año para el que se acordaron los precios mínimos.

3. BOC

(394) BOC participó en los siguientes acuerdos/prácticas concertadas:

- a) fijación de incrementos de los precios desde octubre de 1994 hasta diciembre de 1995, que es el final del año en el que debían aplicarse los incrementos de los precios;
- b) fijación de períodos de moratoria desde octubre de 1994 hasta enero de 1995, a fin de aplicar los incrementos de precios anteriormente mencionados;
- c) fijación de costes de transporte de botellas desde junio de 1994 hasta diciembre de 1994, que es el final del año para el que se acordaron los costes de transporte de botellas;
- d) fijación del alquiler mínimo de botellas desde junio de 1994 hasta diciembre de 1994, que es el final del año en que BOC al menos participó en el acuerdo.

G. DESTINATARIOS DE LA DECISIÓN

(395) A fin de identificar a los destinatarios de la presente Decisión, es necesario determinar las personas jurídicas responsables de la infracción.

- (396) De los hechos descritos en la parte I se desprende que NV Hoek Loos, Air Liquide BV, Air Products Nederland BV, Messer Nederland BV y Westfalen Gassen Nederland BV han participado directamente en los acuerdos colusorios relativos a gases médicos e industriales en los Países Bajos. Por tanto, cada empresa será responsable de sus infracciones respectivas y es por tanto destinataria de la presente Decisión.
- (397) Por lo que se refiere a Air Products Nederland BV, la Comisión observa que la defensa de esta empresa corrió por cuenta de Air Products Europe Inc., que solicitó expresamente recibir toda la correspondencia relativa al presente caso y que también contestó al pliego de cargos y participó en la audiencia oral en nombre de Air Products Nederland BV. Además, mediante carta de 13 de junio de 2002, Air Products Nederland BV rechazó formalmente la recepción de un pliego de cargos dirigido a ella misma en el presente caso.
- (398) En el caso de BOC, el grupo BOC es responsable de la infracción cometida por sus filiales incluidas en la empresa BOC Gases Benelux, según lo establecido en la presente Decisión. El pliego de cargos ya se dirigió al grupo BOC y la presente Decisión también se dirige al grupo BOC.
- (399) En su respuesta al pliego de cargos ⁽²⁶⁷⁾, BOC alega que BOC Gases Benelux era la única empresa del grupo BOC responsable de la producción o venta de gases industriales en los Países Bajos, y que no hay pruebas de que se comunicara a la sede del grupo en el Reino Unido las supuestas infracciones en aquel momento. BOC afirma además que BOC Gases Benelux actuó de forma autónoma en el período 1989-1997 y que sobre esta base habría sido más adecuado enviar el pliego de cargos a Air Liquide, que adquirió las actividades de gases del grupo BOC en el Benelux a finales de 1998 y que es por tanto la sucesora de dicha empresa.
- (400) En la audiencia oral, Air Liquide señaló que la Comisión tuvo razón al enviar el pliego de cargos al grupo BOC, ya que el período objeto de investigación es anterior a la transacción por la que BOC Benelux se vendió a Air Liquide.
- (401) A este respecto, cabe señalar que en aquel momento BOC Gases Benelux y las empresas comprendidas en la empresa BOC Gases Benelux, según lo mencionado en los considerandos 36 a 38, eran filiales propiedad al cien por cien del grupo BOC. Durante la inspección realizada el 24 de marzo de 1998 en BOC NV por los servicios de la Comisión de conformidad con el apartado 2 del artículo 14 del Reglamento nº 17, estuvo presente un representante del departamento jurídico del grupo BOC ⁽²⁶⁸⁾ y se envió a dicho representante copia de toda la correspondencia posterior de los servicios de la Comisión a BOC Gases Benelux. Cuando el director general de BOC Gases Benelux, Sr. Celis, dejó su puesto, el asesor jurídico externo de BOC Benelux informó a los servicios de la Comisión de que el Sr. Celis ya no era responsable de las actividades de BOC Benelux y que toda la correspondencia futura relativa a la investigación podía enviarse a ese mismo asesor jurídico externo. Este último, que había actuado para BOC Gases Benelux durante y después de la inspección de la Comisión, también representó al grupo BOC a efectos de responder al pliego de cargos. Además, la Comisión observa que el propio Sr. Celis, que había asistido personalmente a parte de las reuniones del cártel identificadas en la presente Decisión, ocupó posteriormente otro puesto en las empresas del grupo BOC.
- (402) Además, después de que se vendieran las actividades de gases del grupo BOC en el Benelux a Air Liquide, el grupo BOC siguió siendo el único interlocutor de la Comisión en lo relativo a las supuestas infracciones de BOC Gases Benelux en el mercado neerlandés ⁽²⁶⁹⁾. El grupo BOC también respondió esencialmente a las objeciones de la Comisión por lo que se refiere al comportamiento de las filiales del grupo BOC en el período objeto de investigación.
- (403) Sobre la base de lo anterior, la Comisión concluye que el grupo BOC puede ser considerado responsable de la conducta de sus filiales durante el período de la infracción.
- (404) Por lo que se refiere a AGA, la Comisión considera a AGA Gas BV responsable de las infracciones identificadas en la presente Decisión, y envió el pliego de cargos a dicha empresa. Según se ha explicado en la letra b) de la sección A.2 de la parte I más arriba, AGA Gas BV ha experimentado una serie de cambios estructurales que resultaron en una primera división de esta empresa en 2000 en dos entidades separadas. Posteriormente, el

⁽²⁶⁷⁾ Expediente BOC, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 18.

⁽²⁶⁸⁾ Véase el considerando 88 y el expediente BOC, p. 3576.

⁽²⁶⁹⁾ El asesor jurídico externo de BOC informó a los servicios de la Comisión de la realización de la venta de las actividades de gases del grupo BOC en el Benelux a Air Liquide mediante carta de 20.1.1999, expediente BOC, p. 6487.

resto de sus actividades en los Países Bajos fueron adquiridas en 2001 por Hoek Loos por lo que respecta a los gases en forma líquida y por Air Products por lo que se refiere a los gases en forma gaseosa. La última transacción finalizó en agosto de 2001, tras el envío del pliego de cargos a las partes.

- (405) Habida cuenta de que AGA Gas BV había dejado de existir jurídicamente, AGA AB respondió al pliego de cargos en cuanto al fondo, en nombre de su entonces filial. En su respuesta, AGA AB declaró expresamente su voluntad de asumir la responsabilidad frente a la Comisión por las infracciones de AGA Gas BV ⁽²⁷⁰⁾, habida cuenta de que el comportamiento de AGA Gas BV debe ser esclarecido. En las circunstancias concretas de este caso, la Comisión comparte el enfoque de AGA AB. Además, AGA AB, mediante carta de 17 de junio de 2002, rechazó formalmente la recepción de un pliego de cargos del que era destinataria en el presente caso. La presente Decisión se dirige por tanto a AGA AB como sucesora de AGA Gas BV.

H. SOLUCIONES

1. ARTÍCULO 3 DEL REGLAMENTO Nº 17

- (406) Cuando la Comisión descubre una infracción al apartado 1 del artículo 81 del Tratado, puede exigir a las empresas en cuestión que pongan fin a la infracción de conformidad con el artículo 3 del Reglamento nº 17.
- (407) Si bien algunas empresas han informado a la Comisión de que han tomado medidas dirigidas a garantizar que sus representantes dejen de participar en reuniones anti-competitivas, no se sabe si tales reuniones u otras prácticas colusorias entre empresas han finalizado de hecho.
- (408) Por tanto, la Comisión tiene la intención no sólo de descubrir las infracciones cometidas, sino también de exigir a las empresas que pongan fin a dichas infracciones.

2. APARTADO 2 DEL ARTÍCULO 15 DEL REGLAMENTO Nº 17

a) *Consideraciones generales*

- (409) De conformidad con el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, la Comisión podrá, mediante deci-

sión, imponer a las empresas y asociaciones de empresas multas que vayan de un mínimo de mil euros a un máximo de un millón de euros, pudiéndose elevar este límite máximo hasta el 10 % del volumen de negocios alcanzado durante el ejercicio económico precedente por cada empresa que hubiere tomado parte en la infracción cuando, deliberadamente o por negligencia cometan una infracción a las disposiciones del apartado 1 del artículo 81 del Tratado.

- (410) Para fijar el importe de la multa, la Comisión tomará en consideración todas las circunstancias relevantes y particularmente la gravedad y duración de la infracción, que son los dos criterios explícitamente mencionados en el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17.
- (411) El papel desempeñado por cada empresa en la infracción se evaluará de forma individual. En especial, la Comisión reflejará en la multa que imponga cualquier circunstancia agravante o atenuante y aplicará, según proceda, la Comunicación relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con acuerdos entre empresas ⁽²⁷¹⁾.

b) *Importe de las multas*

- (412) El cártel constituyó una infracción deliberada del apartado 1 del artículo 81 del Tratado. Con pleno conocimiento del carácter restrictivo de sus acciones, así como de su ilegalidad, los principales proveedores se reunieron para acordar precios y fijar condiciones comerciales, con el fin de restringir la competencia en un sector industrial significativo.

i) *Importe básico*

- (413) El importe básico se determinará en función de la gravedad y la duración de la infracción.

Gravedad

- (414) Para evaluar la gravedad de la infracción, la Comisión tiene en cuenta su naturaleza, su impacto real en el mercado, cuando éste pueda medirse, y el tamaño del mercado geográfico de referencia.

Naturaleza de la infracción

- (415) De los hechos descritos se desprende que la infracción en cuestión consistió en fijar incrementos de los precios, precios mínimos y otras condiciones comerciales, que

⁽²⁷⁰⁾ Expediente AGA, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 4.

⁽²⁷¹⁾ DO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

son por su naturaleza las infracciones más graves al apartado 1 del artículo 81 del Tratado.

- (416) En los acuerdos entre empresas participaron todos los operadores importantes del mercado neerlandés, y dichos acuerdos se establecieron al más alto nivel en cada empresa participante. Por su propia naturaleza, la aplicación de un acuerdo entre empresas del tipo descrito supone automáticamente una distorsión significativa de la competencia, que beneficia exclusivamente a los productores que participan en el acuerdo y que es altamente perjudicial para los clientes y, en definitiva, para el público en general.
- (417) Por tanto, la Comisión considera que la infracción objeto de examen constituye por su naturaleza una infracción muy grave del apartado 1 del artículo 81.

Impacto real de la infracción

- (418) En sus respuestas al pliego de cargos, AGA y Hoek Loos alegaron que en los años 1990-1999 se produjo una erosión de los precios de los gases líquidos y en botella en los Países Bajos y presentaron un estudio⁽²⁷²⁾ que muestra, en general, esta tendencia. Además, estas empresas alegan que siempre ha habido una gran competencia en el mercado neerlandés, con cuotas de mercado fluctuantes para los participantes establecidos, según lo confirmado por la autoridad neerlandesa de competencia, NMa, en su decisión sobre la transferencia Air Products/AGA de 6 de agosto de 2001, aneja a las respuestas de AGA, Hoek Loos y Messer a las objeciones de la Comisión.
- (419) AGA y Hoek Loos afirman además⁽²⁷³⁾ que la terminación de su participación en las actividades anticompetitivas no tuvo ninguna influencia en la evolución de los precios ni en la fluctuación de las cuotas de mercado, contrariamente a las afirmaciones de la Comisión en el pliego de cargos; hecho que demuestra que el supuesto comportamiento anticompetitivo no tuvo ningún efecto en el mercado.
- (420) La Comisión señala que no es necesario cuantificar detalladamente en qué medida los precios difirieron de los que podían haberse aplicado en ausencia de estos acuer-

dos. Efectivamente, esto no puede medirse siempre de manera fiable, puesto que varios factores externos pueden afectar simultáneamente a la evolución de los precios del producto, haciendo sumamente difícil sacar conclusiones sobre la importancia relativa de todos los posibles factores causales.

- (421) La Comisión concluye que es inconcebible que las partes hubieran acordado repetidamente reunirse para fijar incrementos de los precios, precios mínimos y condiciones comerciales mínimas durante un período tan largo, teniendo en cuenta los riesgos que implicaba, si hubieran considerado que el cártel no tendría impacto alguno, o muy limitado, en el mercado de gases industriales y médicos de los Países Bajos. Y tanto más puesto que el cártel cubrió más del 90 % del mercado neerlandés de gases industriales y médicos en botella y a granel.

Tamaño del mercado geográfico de referencia

- (422) La infracción fue cometida por empresas que durante el período relevante cubrían una media del 90 % del mercado neerlandés de gases industriales y médicos en botella y a granel. Los acuerdos, dado que se limitaron a los Países Bajos y a un sector de importancia económica mediana, sólo tuvieron repercusión en una parte limitada del mercado común.
- (423) En las circunstancias anteriormente mencionadas (alcance geográfico limitado del mercado y sector de importancia económica mediana), la Comisión concluye que los acuerdos y/o prácticas concertadas objeto del presente proceso constituyen una infracción grave, en vez de muy grave, de las normas de competencia comunitarias.
- (424) La situación del presente caso es comparable a la situación de casos recientes donde la Comisión optó por la categoría «grave» en vez de «muy grave» en cárteles de fijación de precios con alcance geográfico limitado. En el asunto British Sugar⁽²⁷⁴⁾, la Comisión aceptó el alcance geográfico limitado del mercado de referencia (Gran Bretaña) como posible argumento para reducir la gravedad de la infracción. La Comisión decidió en el mismo sentido en el asunto de los transbordadores griegos⁽²⁷⁵⁾, donde alegó que la infracción produjo sus

⁽²⁷²⁾ Análisis de mercado de los gases en botella 1990-1999 en los Países Bajos, anexo 14 de la respuesta no confidencial de AGA.

⁽²⁷³⁾ Expediente AGA, respuesta no confidencial al pliego de cargos, pp. 27-29, y expediente HL, respuesta no confidencial al pliego de cargos, puntos 35 a 37.

⁽²⁷⁴⁾ Decisión de la Comisión de 14 de octubre de 1998 (DO L 76 de 22.3.1999, p. 1).

⁽²⁷⁵⁾ Decisión de la Comisión de 9 de diciembre de 1998 (DO L 109 de 27.4.1999, p. 24).

efectos en un mercado (todas las rutas Grecia-Italia del Mar Adriático) que era pequeño en comparación con otros mercados de la Comunidad.

(425) Sin embargo, hay que observar que la Comisión no está obligada a desviarse de la norma de que un cártel de precios, por su propia naturaleza, es una «infracción muy grave» aunque el alcance geográfico del mercado de referencia sea limitado. En el asunto SAS-Maersk ⁽²⁷⁶⁾ una diferencia importante con el caso de los transbordadores griegos en el hecho de que el reparto del mercado de SAS/Maersk Air no sólo afectó a las tres rutas respecto de las que se descubrieron las infracciones, sino que restringió la competencia en todas las rutas con destino y procedencia de Dinamarca, incluidas las rutas entre Dinamarca y los otros Estados miembros y los miembros del Espacio Económico Europeo (EEE). Por tanto, la Comisión asumió que la infracción repercutió en el EEE y más allá, a diferencia del caso de los transbordadores griegos y del presente caso.

(426) En el asunto de las Cervezas belgas ⁽²⁷⁷⁾, la Comisión decidió también mantener la categoría de «muy grave» aunque el cártel de fijación de precios y de reparto del mercado entre Interbrew y Danone/Alken-Maes se limitara al sector cervecero belga. Entre las características extraordinarias de este caso figuran las amenazas de Danone de tomar represalias contra Interbrew en Francia (lo que se consideró circunstancia agravante) y la implicación personal de los altos directivos de aquel momento de Interbrew, Alken Maes y Danone. Los propios presidentes y otros altos directivos de las empresas se reunieron regularmente para iniciar y supervisar los acuerdos ilícitos. Este hecho da al caso una importancia más global al considerar que Interbrew es la segunda empresa cervecera del mundo y que la empresa matriz de Alken-Maes, Danone, es un líder en el sector alimentario mundial. A diferencia de lo anterior, en el presente caso la Comisión asume que los acuerdos ilícitos entre las empresas se decidieron esencialmente en el nivel de las filiales neerlandesas de los grupos en cuestión. Además, el sector cervecero belga es económicamente mucho más significativo (un sector de producto de consumo final con un valor varias veces superior al del mercado neerlandés de gases industriales) que el mercado de referencia en el caso que nos ocupa, y todos los segmentos de este sector estaban implicados (todos los tipos de cerveza, hostelería y distribución) a través de muchos parámetros de competencia (precio, promociones, inversiones, publicidad, estructura de precios e intercambio de cifras de ventas).

⁽²⁷⁶⁾ Decisión de la Comisión de 18 de julio de 2001 (DO L 265 de 5.10.2001, p. 15).

⁽²⁷⁷⁾ Decisión de la Comisión de 5 de diciembre de 2001 (todavía no publicada).

(427) Del mismo modo, en el caso de los bancos austriacos ⁽²⁷⁸⁾, el cártel se describió como «muy grave» aunque el acuerdo de fijación de precios entre los ocho bancos austriacos (Lombard Club) se limitaba al sector bancario austriaco. Al evaluar el caso, la Comisión se guió por la convicción de que el sector bancario tiene una gran importancia para los consumidores, las empresas y por tanto la economía en conjunto. Además, la red del cártel era amplia en cuanto a su contenido (fijación de tipos de interés para préstamos y ahorro, para clientes privados y comerciales, así como para las comisiones que los clientes habían de pagar por determinados servicios), estaba muy institucionalizada y cubría todo el país, hasta el pueblo más pequeño. Por último, la importancia del mercado en cuestión es aún mayor en este caso que en el caso de las cervezas belgas mencionado más arriba.

Conclusiones de la Comisión respecto de la gravedad de la infracción

(428) En las circunstancias anteriormente mencionadas, la Comisión concluye que los acuerdos y/o prácticas concertadas de este caso constituyen una infracción grave de las normas de competencia comunitarias.

Clasificación de los participantes en el cártel

(429) En las circunstancias de este caso, en el que están implicadas varias empresas, para la determinación del importe básico de las multas será necesario tomar en consideración el peso específico y por tanto el impacto real en la competencia de la conducta ilegal de cada empresa. A estos efectos, las empresas en cuestión pueden dividirse en principio en cuatro categorías establecidas en función de su importancia relativa en el mercado en cuestión.

(430) Como base para la comparación de la importancia relativa de una empresa en el mercado en cuestión, la Comisión considera adecuado considerar en el presente caso el volumen de negocios de los productos en los Países Bajos. Este enfoque se ve respaldado por el hecho de que este cártel se limita a los Países Bajos, y que su objeto principal era, entre otros, acordar incrementos de los precios, precios mínimos y condiciones comerciales concertadas para los gases en botella y en forma líquida en ese mercado. La comparación se hace sobre la base de los volúmenes de negocio del producto en los Países Bajos en el año 1996, que es el último año completo antes de que se realizaran las inspecciones. En el cuadro 1 del considerando 75 figuran las cifras correspondientes.

⁽²⁷⁸⁾ Decisión de la Comisión de 11 de junio de 2002 (aún no publicada).

(431) Hoek Loos y AGA son con mucho los dos mayores participantes en los mercados en cuestión y por tanto se colocarán en la primera categoría. Air Products y Air Liquide, que eran operadores medianos en los mercados en cuestión, constituirán la segunda categoría. Messer y BOC, que son considerablemente más pequeños en los mercados en cuestión, se colocarán en la tercera categoría. Westfalen, con una cuota de mercado sumamente pequeña en los mercados en cuestión se colocará en la cuarta categoría.

(432) Sobre esta base, la Comisión fija el importe de las multas en función de la gravedad del siguiente modo:

- AGA: 10 millones de euros,
- Air Liquide: 2,6 millones de euros,
- Air Products: 2,6 millones de euros,
- BOC: 1,2 millones de euros,
- Hoek Loos: 10 millones de euros,
- Messer: 1,2 millones de euros,
- Westfalen: 0,45 millones de euros.

Duración de la infracción

(433) La Comisión ha concluido que Hoek Loos, AGA, Air Products, Air Liquide y Messer infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado desde septiembre de 1993 hasta diciembre de 1997; Westfalen desde marzo de 1994 hasta diciembre de 1995; y BOC desde junio de 1994 hasta diciembre de 1995.

(434) La Comisión concluye que la infracción tuvo una duración media (de uno a cuatro años) para cada empresa implicada.

Participación de cada una de las empresas

(435) Hoek Loos, AGA, Air Liquide, Air Products y Messer participaron en los siguientes acuerdos/prácticas concertadas:

- a) fijación de incrementos de los precios desde diciembre de 1993 hasta diciembre de 1997;
- b) fijación de los períodos de moratoria desde diciembre de 1993 hasta marzo de 1997;
- c) fijación de los precios mínimos desde marzo de 1994 hasta diciembre de 1997;
- d) fijación de los costes de transporte de las botellas desde junio de 1994 (Messer desde enero de 1996) hasta diciembre de 1997;

e) fijación del alquiler mínimo de las botellas desde junio de 1994 hasta diciembre de 1997;

f) fijación de un coste medioambiental y de seguridad para las botellas desde septiembre de 1993 hasta octubre de 1995;

g) acuerdos colusorios relativos al alquiler de los depósitos pagado por los clientes de gas líquido desde enero de 1997 hasta diciembre de 1997.

(436) Westfalen participó en los siguientes acuerdos/prácticas concertadas:

a) fijación de incrementos de los precios desde octubre de 1994 hasta diciembre de 1995;

b) fijación de los períodos de moratoria desde octubre de 1994 hasta enero de 1995;

c) fijación de los precios mínimos desde marzo de 1994 hasta diciembre de 1995.

(437) BOC participó en los siguientes acuerdos/prácticas concertadas:

a) fijación de incrementos de los precios desde octubre de 1994 hasta diciembre de 1995;

b) fijación de los períodos de moratoria desde octubre de 1994 hasta enero de 1995;

c) fijación de los costes de transporte de las botellas desde junio de 1994 hasta diciembre de 1994;

d) fijación del alquiler mínimo de las botellas desde junio de 1994 hasta diciembre 1994.

Conclusión sobre los importes de base

(438) Por consiguiente, la Comisión establece los importes de base de las multas del siguiente modo:

- AGA: 14 millones de euros,
- Air Liquide: 3,64 millones de euros,
- Air Products: 3,64 millones de euros,
- BOC: 1,38 millones de euros,
- Hoek Loos: 14 millones de euros,
- Messer: 1,68 millones de euros,
- Westfalen: 0,51 millones de euros.

ii) **Circunstancias atenuantes***Papel exclusivamente pasivo en la infracción*

(439) BOC alega que su participación en las infracciones fue meramente pasiva y que no celebró ninguna reunión bilateral. A este respecto, el directivo de BOC Benelux en el período relevante declaró que se vio sorprendido en la reunión de octubre de 1994 cuando surgió el tema de los incrementos de los precios ⁽²⁷⁹⁾.

(440) La Comisión tiene en cuenta que BOC desempeñó un papel meramente pasivo en la infracción y que no participó en todos los aspectos de la misma. Por tanto, la Comisión concluye que estas circunstancias atenuantes justifican una disminución del 15 % del importe básico de la multa que debe imponerse a BOC.

(441) Westfalen alega que desempeñó un papel meramente pasivo en la infracción, pues niega haber sabido por adelantado que en las reuniones de la VFIG de octubre y noviembre de 1994 se plantearían cuestiones anticompetitivas, dado que los órdenes del día propuestos no mencionaban estos temas. Westfalen alega que no participó activamente en esas discusiones, y que el hecho de haber expresado su escepticismo respecto de la coordinación de precios en las reuniones de la VFIG indujo a las principales empresas promotoras del cártel a reunirse fuera del marco de la VFIG. Así lo hicieron desde principios de 1995.

(442) La Comisión tiene en cuenta que Westfalen desempeñó un papel meramente pasivo en las infracciones y que no participó en todos los aspectos de la misma. La Comisión concluye que estas circunstancias atenuantes justifican una disminución del 15 % del importe básico de la multa que debe imponerse a Westfalen.

No aplicación en la práctica de los acuerdos ilegales

(443) En su respuesta al pliego de cargos, Air Liquide alegó que había aplicado una política comercial autónoma en el mercado, sin verse influenciada por acuerdos con sus competidores, con los que nunca tuvo un compromiso. Esta empresa proporcionó pruebas de que en varias ocasiones aplicó precios y condiciones distintos de los acordados o que no respetó los períodos de moratoria.

(444) Messer alegó que, al ser nueva en el mercado en el período relevante, estaba bajo la presión de sus competi-

dores cuando les dio la impresión de estar de acuerdo con ciertas prácticas anticompetitivas ⁽²⁸⁰⁾. Por tanto, debe considerarse que Messer fue una víctima de las circunstancias. Además, Messer nunca aplicó los acuerdos y siempre aplicó una política autónoma muy competitiva en el mercado.

(445) BOC alegó que no existen pruebas de que aplicara ningún supuesto acuerdo y afirma que BOC aplicó de hecho incrementos de los precios y condiciones comerciales distintos a los que se discutieron y que no respetó el período de moratoria en 1994/95.

(446) Westfalen alegó que siempre había sido un participante muy competitivo en el mercado, no interesado en prácticas colusorias con otros participantes, y que los anuncios que hizo sobre los próximos incrementos de precios o sobre precios y condiciones comerciales mínimos no eran promesas vinculantes y no se aplicaron en el mercado.

(447) La Comisión observa que la aplicación de acuerdos sobre incrementos de los precios o sobre precios/condiciones comerciales mínimos no requiere necesariamente que se apliquen estos precios/condiciones exactos. El hecho de que las empresas que se ha demostrado que han participado en una colusión sobre precios/condiciones comerciales con sus competidores no se comportaran en el mercado de la manera acordada con sus competidores no es necesariamente una cuestión que deba tenerse en cuenta como circunstancia atenuante al determinar el importe de la multa que debe imponerse. Las empresas que, a pesar de la colusión con sus competidores, siguen una política más o menos independiente en el mercado, pueden estar simplemente intentando aprovechar el cártel en su propio beneficio ⁽²⁸¹⁾.

(448) La Comisión observa además que, en la parte I de la presente Decisión, se presentaron pruebas de la aplicación de hecho de varios acuerdos por los participantes en el cártel.

iii) **Conclusión sobre los importes de las multas antes de la aplicación de la Comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con acuerdos entre empresas**

(449) Por consiguiente, la Comisión fija los importes de las multas antes de la aplicación de la Comunicación, del siguiente modo:

⁽²⁸⁰⁾ Expediente MN, respuesta no confidencial al pliego de cargos, p. 30.

⁽²⁸¹⁾ Asunto T-308/94: Cascades SA contra Comisión, Recopilación 1998, p. II-925, apartado 230.

⁽²⁷⁹⁾ Véase el considerando 142.

- AGA: 14 millones de euros,
- Air Liquide: 3,64 millones de euros,
- Air Products: 3,64 millones de euros,
- BOC: 1,17 millones de euros,
- Hoek Loos: 14 millones de euros,
- Messer: 1,68 millones de euros,
- Westfalen: 0,43 millones de euros.

(450) Sin embargo, dado que los importes finales calculados siguiendo este método no pueden exceder del 10 % del volumen de negocios mundial de los destinatarios (según lo establecido por el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17) ⁽²⁸²⁾, las multas se fijarán del siguiente modo:

- AGA: 5,54 millones de euros,
- Air Liquide: 3,64 millones de euros,
- Air Products: 3,64 millones de euros,
- BOC: 1,17 millones de euros,
- Hoek Loos: 14 millones de euros,
- Messer: 1,12 millones de euros,
- Westfalen: 0,43 millones de euros.

iv) Aplicación de la Comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe

(451) Los destinatarios de la presente Decisión han cooperado con la Comisión en distintas fases de la investigación de la infracción, a fin de recibir el tratamiento favorable descrito en la Comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe. Con el fin de hacer frente a las expectativas legítimas de las empresas en cuestión por lo que respecta a la no imposición o reducción de las multas sobre la base de su cooperación, la Comisión examina en la siguiente sección si las partes en cuestión cumplieron las condiciones establecidas en la Comunicación.

No aplicabilidad de las secciones B y C de la Comunicación

(452) Si una empresa cumple todas las condiciones establecidas en la sección B de la Comunicación, se beneficiará

de la no imposición de la multa o de una reducción muy sustancial de su importe. Estas condiciones no se cumplen en el presente caso, pues ninguno de los destinatarios de la presente Decisión informó a la Comisión acerca de la infracción antes de que la Comisión realizara una comprobación en los locales de las empresas implicadas.

(453) Si una empresa cumple todas las condiciones establecidas en la sección C de la Comunicación, se beneficiará de una reducción importante del importe de la multa. Estas condiciones no se cumplen en el presente caso, dado que la comprobación, por vía de decisión, en los locales de las empresas que participan en el acuerdo, sí ha aportado motivos suficientes para justificar la incoación del procedimiento con vistas a la adopción de una decisión.

Reducción significativa del importe de la multa

(454) Con arreglo a la Sección D de la Comunicación, cuando una empresa coopere sin que se reúnan todas las condiciones establecidas en las secciones B o C, gozará de una reducción del 10 al 50 % del importe de la multa que se le habría impuesto a falta de cooperación, cuando:

- antes del envío del pliego de cargos una empresa 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.

(455) Además de responder estrictamente a las solicitudes de información de la Comisión, AGA, antes de que se enviara el pliego de cargos, proporcionó pruebas relativas al período de la infracción y admitió que uno de sus ejecutivos asistió a las reuniones con los competidores en Breda y Barendrecht ⁽²⁸³⁾.

(456) Air Products, antes de que se enviara el pliego de cargos, también proporcionó explicaciones completas sobre los documentos tomados en la inspección de la Comisión y admitió que se habían producido contactos inadecuados entre los competidores en el mercado neerlandés ⁽²⁸⁴⁾.

⁽²⁸²⁾ Dado que AGA AB es responsable de su antigua filial AGA Bas BV, el importe se ha reducido al 10 % del último volumen de negocios de la filial; véase la nota 20.

⁽²⁸³⁾ Expediente AGA, pp. 6987-7014.

⁽²⁸⁴⁾ Véase la carta de AP de 24.4.1998, expediente AP, p. 5818.

(457) Además, después de recibir el pliego de cargos de la Comisión, AGA, Air Products, Hoek Loos y Messer solicitaron una reducción significativa de las multas por no impugnar los hechos.

(458) Estas consideraciones justifican una reducción de las multas del 25 % para AGA y Air Products y de un 10 % para Hoek Loos y Messer.

Conclusión sobre la aplicación de la Comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe

(459) En conclusión, por lo que se refiere a la naturaleza de su cooperación y habida cuenta de las condiciones establecidas en la Comunicación, la Comisión concederá a los destinatarios de la presente Decisión las siguientes reducciones de sus respectivas multas:

- AGA: reducción del 25 %,
- Air Products: reducción del 25 %,
- Hoek Loos: reducción del 10 %,
- Messer: reducción del 10 %,

v) Importes finales de las multas impuestas en el presente procedimiento

(460) En conclusión, las multas que deben imponerse, de conformidad con el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, son las siguientes:

- AGA: 4,15 millones de euros,
- Air Liquide: 3,64 millones de euros,
- Air Products: 2,73 millones de euros,
- BOC: 1,17 millones de euros,
- Hoek Loos: 12,6 millones de euros,
- Messer: 1 millones de euros,
- Westfalen: 0,43 millones de euros.

Gassen Nederland BV han violado el apartado 1 del artículo 81 del Tratado al participar en un acuerdo o práctica concertada continua en el sector de los gases industriales y médicos en los Países Bajos.

La duración de la infracción fue la siguiente:

- AGA AB Desde septiembre de 1993 hasta diciembre de 1997,
- Air Liquide BV Desde septiembre de 1993 hasta diciembre de 1997,
- Air Products Nederland BV desde septiembre de 1993 hasta diciembre de 1997,
- BOC Group plc desde junio de 1994 hasta diciembre de 1995,
- Messer Nederland BV desde septiembre de 1993 hasta diciembre de 1997,
- NV Hoek Loos desde septiembre de 1993 hasta diciembre de 1997,
- Westfalen Gassen Nederland BV desde marzo de 1994 hasta diciembre de 1995.

Artículo 2

Las empresas nombradas en el artículo 1 pondrán inmediatamente término a las infracciones en él referidas en la medida en que no lo hayan hecho ya. Se abstendrán de repetir todo acto o conducta referidos en dicho artículo y de adoptar toda medida que pueda tener el mismo o similar objeto o efecto.

Artículo 3

Por la infracción mencionada en el artículo 1, se imponen las siguientes multas:

- AGA AB 4,15 millones de euros,
- Air Liquide BV 3,64 millones de euros,
- Air Products Nederland BV 2,73 millones de euros,
- BOC Group plc 1,17 millones de euros,
- Messer Nederland BV 1 millones de euros,
- NV Hoek Loos 12,6 millones de euros,
- Westfalen Gassen Nederland BV 0,43 millones de euros.

Artículo 4

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

AGA AB, Air Liquide BV, Air Products Nederland BV, BOC Group plc, Messer Nederland BV, NV Hoek Loos y Westfalen

La multa se pagará el plazo de tres meses a partir de la fecha de notificación de la presente Decisión, en la cuenta nº 642-0029000-95 (código SWIFT: BBVABEBB — código IBAN BE76 6420 0290 0095) de la Comisión Europea en el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA, Avenue des Arts/Kunstlaan 43, B-1040 Bruxelles/Brussel.

Tras la expiración del período fijado, se devengarán automáticamente intereses al tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a sus principales operaciones de refinanciación el primer día laborable del mes en el que se haya adoptado la presente Decisión, más 3,5 puntos porcentuales, a saber, 6,75 %.

Artículo 5

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

AGA AB
S-181 81 Lidingö

Air Liquide BV
De Witbogt 1
5652 AG Eindhoven
Nederland

Air Products Nederland BV
Klaprozenweg 101
Noordpoort 1033 NN
Amsterdam
Nederland

BOC Group plc
Chertsey Road
Windlesham
GU20 6HJ Surrey
United Kingdom

Messer Nederland BV
Middenweg 17
4782 PM Moerdijk
Nederland

NV Hoek Loos
Havenstraat 1
Postbus 78
3100 AB Schiedam
Nederland

Westfalen Gassen Nederland BV
Rigastraat 20
7415 EW Deventer
Nederland

La presente Decisión será ejecutiva de conformidad con el artículo 256 del Tratado.

Hecho en Bruselas, el 24 de julio de 2002.

Por la Comisión
Mario MONTI
Miembro de la Comisión
