

**RESOLUCIÓN**  
**(Expte. S/DC/0562/15 CABLES BT/MT)**

**SALA DE COMPETENCIA**

**PRESIDENTE**

D. José María Marín Quemada

**CONSEJEROS**

D<sup>a</sup>. María Ortiz Aguilar  
D. Josep Maria Guinart Solà  
D<sup>a</sup>. Clotilde de la Higuera González  
D<sup>a</sup>. María Pilar Canedo Arrillaga

**SECRETARIO**

D. Joaquim Hortalà i Vallvé

En Madrid, a 21 de noviembre de 2017

La Sala de Competencia del Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia ha dictado esta Resolución en el expediente S/DC/0562/15 CABLES BT/MT, incoado por la Dirección de Competencia contra varias empresas, por supuesta infracción de los artículos 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (Ley 16/1989), el artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC) y el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), consistentes en la fijación de precios y condiciones comerciales y el reparto del mercado de la distribución y venta de cables de baja y media tensión.

## ÍNDICE

<b>I. ANTECEDENTES.....</b>	<b>4</b>
<b>II. LAS PARTES .....</b>	<b>7</b>
<b>III. ANÁLISIS DEL MERCADO AFECTADO .....</b>	<b>13</b>
1. Marco normativo .....	13
2. Caracterización del mercado .....	13
3. Situación del mercado de cables BT/MT .....	15
<b>IV. HECHOS ACREDITADOS .....</b>	<b>19</b>
1. Acuerdos de fijación de precios y de reparto de proyectos entre fabricantes de cables BT/MT.....	19
2. Acuerdos entre fabricantes y distribuidores y entre distribuidores .....	62
<b>FUNDAMENTOS DE DERECHO .....</b>	<b>89</b>
<b>PRIMERO. HABILITACIÓN COMPETENCIAL.....</b>	<b>89</b>
<b>SEGUNDO. OBJETO DE LA RESOLUCIÓN Y NORMATIVA APLICABLE....</b>	<b>89</b>
<b>TERCERO. PROPUESTA DE RESOLUCIÓN .....</b>	<b>90</b>
<b>CUARTO. VALORACIÓN DE LA SALA DE COMPETENCIA .....</b>	<b>91</b>
4.1. Valoración de las conductas.....	92
4.2. Duración de las conductas. Infracciones únicas y continuadas .....	111
4.3. Efectos de las conductas sobre el mercado .....	121
4.4. Análisis de la culpabilidad .....	127
4.5. Prescripción parcial.....	128
4.6. Responsabilidad .....	130
4.7. Exención del pago de la multa a GC.....	143
<b>QUINTO. RESPUESTA AL RESTO DE ALEGACIONES A LA PROPUESTA DE RESOLUCIÓN Y OTRAS CUESTIONES PLANTEADAS EN FASE DE RESOLUCIÓN .....</b>	<b>147</b>
5.1. Sobre la acreditación de los hechos .....	147
5.2. Sobre la definición del mercado afectado por las conductas .....	171
5.3. Sobre la exclusión de proyectos ejecutados fuera del Espacio Económico Europeo .....	172
5.4. Sobre la caducidad del procedimiento.....	174
5.5. Sobre la no inclusión de la propuesta de sanción en la propuesta de resolución elaborada por la Dirección de Competencia .....	176
5.6. Sobre las alegaciones de indefensión .....	177

<b>5.7. Sobre la autoría de las conductas imputadas a SOLIDAL .....</b>	<b>179</b>
<b>5.8. Contestación a las consideraciones realizadas en los informes económicos presentados por las empresas .....</b>	<b>180</b>
<b>5.9. Alegaciones al acuerdo de recalificación .....</b>	<b>187</b>
<b>5.10. Solicitud de prueba.....</b>	<b>189</b>
<b>5.11. Solicitud de vista .....</b>	<b>189</b>
<b>5.12. Solicitud de confidencialidad.....</b>	<b>190</b>
<b>SEXTO. DETERMINACIÓN DE LA SANCIÓN.....</b>	<b>191</b>
<b>6.1. Consideraciones previas.....</b>	<b>191</b>
<b>6.2. Análisis de los criterios del artículo 64 de la LDC.....</b>	<b>192</b>
<b>6.3. Recapitulación .....</b>	<b>205</b>
<b>6.4. Exención del pago de la sanción a GC.....</b>	<b>205</b>
<b>RESUELVE.....</b>	<b>206</b>
<b>ANEXO REPARTO PROYECTOS FABRICANTES 2002/2013.....</b>	<b>210</b>

## **I. ANTECEDENTES**

1. Con fecha 28 de noviembre de 2014, la empresa GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U. (GC), junto con su matriz GENERAL CABLE CORPORATION, presentaron una solicitud de clemencia por la sanción que, en su caso, cabría imponerle por la comisión, junto con otras empresas, de una infracción consistente en un acuerdo entre fabricantes de cables de baja y media tensión (cables BT/MT) para la fijación de precios y otras condiciones de venta de dichos cables y para el reparto de proyectos para su suministro (folios 1 a 85 del expediente). Esta solicitud de clemencia fue completada el 2 de enero de 2015 (folios 108 a 349), informando de la participación en las citadas prácticas de algunas empresas distribuidoras en el reparto de proyectos para el suministro de cables BT/MT.
2. Con fecha 23 de abril de 2015, la Dirección de Competencia solicitó a GC aclaraciones respecto de la información aportada en su solicitud de clemencia que, tras la ampliación de plazo concedida, fueron contestadas, aportando documentación adicional el 14, 22 y 29 de mayo de 2015 (folios 363 a 1845). Posteriormente, el 15 de octubre de 2015 (folios 21068 a 21112), el 13 de mayo de 2016 (folios 27927 a 27990), el 17 de junio de 2016 (folios 28349 a 28353), el 28 de julio de 2016 (folios 28524 a 28536) y el 2 de noviembre de 2016 (folio 30121), el solicitante de clemencia aportó información adicional.
3. A la vista de la información recibida y de conformidad con el artículo 49.2 de la LDC, la Dirección de Competencia inició una información reservada con el fin de determinar la concurrencia de circunstancias que justifiquen la incoación, en su caso, de expediente sancionador.
4. En aplicación del artículo 65.1.a) de la LDC, con fecha 30 de junio de 2015, la Dirección de Competencia concedió la exención condicional a GC y a su matriz GENERAL CABLE CORPORATION, por haber sido la primera empresa en aportar elementos de prueba que, a juicio de la Dirección de Competencia, permitían ordenar el desarrollo de una inspección en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención del pago de la multa.
5. Los días 1 a 3 de julio de 2015, la Dirección de Competencia llevó a cabo inspecciones simultáneas en las sedes de FACEL, MIGUÉLEZ, NICSA, PRYSMIAN y TOP CABLE.
6. Con fecha 2 de julio de 2015, la Dirección de Competencia requirió a varios fabricantes y distribuidores información relativa a su objeto social, estructura de propiedad y control, organigrama e identificación de sus cargos directivos, asociaciones del sector de las que forman parte, presencia en el mercado español de cables eléctricos BT/MT, condiciones habituales de contratación, e informes públicos sobre el mercado de cables BT/MT.

Igualmente, a lo largo del procedimiento se ha requerido a las empresas y asociaciones información relativa a aspectos societarios y de organización interna.

7. Con fecha 13 de julio de 2015, la entidad PRYSMIAN SPAIN, S.A. interpuso recurso administrativo contra la inspección desarrollada entre los días 1 a 3 de julio en la sede de dicha empresa.

El recurso fue desestimado mediante la resolución de la Sala de Competencia de la CNMC de fecha 29 de septiembre de 2015 (R/AJ/092/15).

8. De acuerdo con el artículo 27 de la LCNMC, el 16 de febrero de 2016 la CNMC llevó a cabo nuevas inspecciones simultáneas en las sedes de CABELTE, CABLES RCT, COMAPLE y OTEINVER.

9. Con fecha 24 de febrero de 2016, la Dirección de Competencia, sobre la base de la información reservada realizada, observó indicios racionales de la existencia de conductas prohibidas por la LDC, por lo que, de conformidad con su artículo 49.1, acordó la incoación del expediente sancionador S/DC/0562/15 CABLES BT/MT por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la Ley 16/1989, el artículo 1 de la LDC y el artículo 101 TFUE, consistentes en la fijación de precios y condiciones comerciales y el reparto del mercado de la distribución y venta de cables de baja y media tensión (BT/MT), contra las siguiente empresas: AMARA, S.A.U (AMARA) y su matriz IBERDROLA, S.A. (IBERDROLA), CABELTE INCASA INDUSTRIA NAVARRA DE CABLES, S.A. (CABELTE) y su matriz CABELTE-CABOS ELÉCTRICOS E TELEFONICOS, S.A. (CABELTE-CABOS), COMAPLE, S.L. (COMAPLE) y su matriz OTEINVER, S.L. (OTEINVER), GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U. (GC) y su matriz GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L. (GC HOLDINGS), MIGUÉLEZ, S.L. (MIGUÉLEZ) y su matriz GRUPO MIGUÉLEZ, S.L. (GRUPO MIGUÉLEZ), NEGOCIOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES, S.A. (NICSA) y su matriz ABENGOA, S.A. (ABENGOA), PRODUCTOS ELÉCTRICOS INDUSTRIALES, S.A. (PEISA), PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A. (PRYSMIAN) y su matriz DRAKA HOLDING S.L., TOP CABLE, S.A. (TOP CABLE) y la ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE CABLES Y CONDUCTORES ELÉCTRICOS Y DE FIBRA ÓPTICA (FACEL).

10. Con fecha 16 de mayo de 2016, CABLES RCT interpuso recurso administrativo contra el acuerdo de 5 de mayo de 2016 de la Dirección de Competencia en el que se deniega la confidencialidad de parte de la información recabada en la inspección realizada en su sede el 16 de febrero de 2016.

El recurso fue desestimado mediante la resolución de la Sala de Competencia de la CNMC de fecha 21 de julio de 2016 (R/AJ/065/16 CABLES RCT).

11. Con fecha 28 de septiembre de 2016, TOP CABLE interpuso recurso administrativo contra el acuerdo de 15 de septiembre de 2016 de la Dirección de Competencia por el que se deniega la confidencialidad de parte de la información en formato papel recabada en la inspección realizada en su sede los días 1 y 2 de julio de 2015.

El recurso fue desestimado mediante la resolución de la Sala de Competencia de la CNMC de fecha 29 de noviembre de 2016 (R/AJ/632/16 TOP CABLE).

- 12.** El 16 de diciembre de 2016, la Dirección de Competencia amplió el acuerdo de incoación contra las empresas NEXANS IBERIA, S.L. (NEXANS) y su matriz NEXANS, S.A., y contra SOLIDAL, S.A. (SOLIDAL) y su matriz COMPANHIA INDUSTRIAL QUINTAS & QUINTAS SGPS, S.A. (folios 30340 a 30405.6).
- 13.** Con fecha 2 de enero de 2017, la entidad NEXANS presentó recurso administrativo contra el acuerdo de la Dirección de Competencia de 16 de diciembre de 2016 antes citado.

El recurso fue desestimado mediante la resolución de la Sala de Competencia de la CNMC de fecha 9 de marzo de 2017 (R/AJ/001/17).
- 14.** Con fecha 3 de enero de 2017, el instructor adoptó el Pliego de Concreción de Hechos, que fue debidamente notificado a las partes para que presentaran las alegaciones que estimasen convenientes (folios 30501 a 30660).
- 15.** Con fecha 24 de enero de 2017, el instructor requirió a los interesados información sobre volumen de negocios total de las empresas en el año 2016, así como del mercado afectado de los años correspondientes a la duración de la infracción.
- 16.** Mediante acuerdo de fecha 6 de abril de 2017, el instructor cerró la fase de instrucción del procedimiento (folio 35494).
- 17.** Con fecha 20 de abril de 2017, el Director de Competencia acordó la propuesta de resolución del procedimiento, notificándola debidamente a las partes para que presentaran las alegaciones que estimasen oportunas (folios 35520 a 35922).
- 18.** La propuesta de resolución fue elevada a la Sala de Competencia de la CNMC con fecha 29 de mayo de 2017 (folio 43196).
- 19.** Con fecha 30 de agosto de 2017, la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC acordó la remisión de información a la Comisión Europea prevista por el artículo 11.4 del Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002 relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 101 y 102 del TFUE. Asimismo, se acordó suspender el plazo para resolver el procedimiento sancionador con fecha de efectos el día 5 de septiembre de 2017, fecha de la notificación efectiva a la Comisión Europea, hasta que se diera respuesta por la Comisión Europea a la información remitida o transcurriera el término a que hace referencia el artículo 11.4 del Reglamento (CE) n° 1/2003 (folio 43923).

El plazo de suspensión fue levantado mediante acuerdo de fecha 5 de octubre de 2017, con fecha de efectos el mismo día (folio 44057).
- 20.** Con fecha 19 de octubre de 2017, la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC adoptó un acuerdo de recalificación de la conducta de PRYSMIAN, motivado por la detección de un error en la imputación de su conducta en la Propuesta de Resolución, consistente en no imputarle los años 2012 y 2013. En el mismo acuerdo, se dio un plazo de 15 días a las partes para que alegaran cuanto estimasen oportuno (folios 44129 a 44133).

Asimismo, en el acuerdo de recalificación se acordó la suspensión del plazo del procedimiento desde la fecha del acuerdo hasta que se completara la tramitación derivada del acuerdo de recalificación. La suspensión del plazo del procedimiento fue levantada con efectos de 7 de noviembre de 2017.

21. Son partes interesadas en el procedimiento las que se relacionan a continuación.

## **II. LAS PARTES**

### **1. ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE CABLES Y CONDUCTORES ELÉCTRICOS Y DE FIBRA ÓPTICA (FACEL)**

FACEL es una asociación profesional, con domicilio en Barcelona, constituida en mayo de 1978 por empresas que, dentro del territorio español, ejercen actividades de producción y comercialización de conductores eléctricos (cables aislados de energía, telecomunicaciones e hilos esmaltados) y, desde 1998, de fibra óptica. FACEL cuenta con una Asamblea General y un Consejo Directivo, como órganos de gobierno, y una Secretaría General como órgano administrativo. La Asamblea General está constituida por la totalidad de los miembros de la asociación, y el Consejo Directivo (antes Junta Directiva) está integrado por nueve miembros, de los cuales tres corresponden a representantes de Pequeñas y Medianas empresas (PYMES) adheridas, siendo los seis miembros restantes los Presidentes de los Grupos de Actividad.

Forman parte de FACEL 28 empresas, incluyendo las 6 fabricantes incoadas en este expediente sancionador: CABELTE, GC, MIGUÉLEZ, PRYSMIAN, TOP CABLE y NEXANS<sup>1</sup>, así como también SOLIDAL a través de su filial.

### **2. CABELTE INCASA INDUSTRIA NAVARRA DE CABLES, S.A. (CABELTE)**

CABELTE, con sede en Navarra, se constituyó en 1994 con la denominación social de Industria Navarra de Cables Eléctricos, S.A. (INCASA)<sup>2</sup>, cambiándola posteriormente, con fecha 9 de noviembre de 2007, por la actual denominación. Su objeto social es, entre otros, el diseño y fabricación de cables eléctricos y conductores eléctricos. El 100% de sus acciones pertenecen a la empresa portuguesa CABELTE-CABOS ELECTRICOS E TELEFONICOS, S.A.

Entre sus clientes están AMARA y NICSA, empresas también incoadas en este expediente. Pertenece a FACEL desde su constitución<sup>3</sup>.

### **3. CABELTE-CABOS ELÉCTRICOS E TELEFONICOS, S.A.**

CABELTE-CABOS es una sociedad constituida en 1970 con sede en Portugal, siendo su actividad la fabricación y comercialización de cables conductores

---

<sup>1</sup> Información aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folios 11519, 11524 a 11539 y 11548) y obtenida de su página web <http://www.facel.es/index.asp> (folios 29050 a 29063).

<sup>2</sup> Información aportada por CABELTE en contestación al requerimiento de información realizado (folios 16084).

<sup>3</sup> Contestación de CABELTE (folios 16066 a 16075 y 16134) y de NICSA (folios 8297 a 8306) a los requerimientos realizados.



eléctricos de baja tensión para uso doméstico e industrial, media, alta y muy alta tensión, en cobre y aluminio, y cables para infraestructuras. Desde el año 2007 CABELTE CABOS posee el 100% de CABELTE<sup>4</sup>.

#### **4. GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U. (GC)**

La empresa tiene su sede en Barcelona y su objeto social es la fabricación y suministro de, entre otros, cables eléctricos BT/MT<sup>5</sup>. Constituida en 1957, hasta enero de 1994 se denominó General Cable Compañía, S.A., después Grupo General Cable Energía, S.A. y en diciembre de ese mismo año cambió su denominación a BICC General Cable, S.A. (BICC). En 1999 la compañía estadounidense GENERAL CABLE CORPORATION adquirió el negocio del cable de BICC a través de su filial GK TECHNOLOGIES INCORPORATED, que es matriz al 99,35 % de GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L., que posee el 100% de GC<sup>6</sup>. En 2006 adquirió E.C.N. CABLE GROUP, S.L.<sup>7</sup>, que fue vendida en junio de 2015 a CUNEXT COPPER INDUSTRIES, S.L.<sup>8</sup> Dispone de tres fábricas en Cataluña y además cuenta con factorías en Portugal, Francia y Alemania<sup>9</sup>. Entre sus clientes figura AMARA<sup>10</sup>, NICSA<sup>11</sup> y PEISA<sup>12</sup>, empresas también incoadas en este expediente.

Desde la constitución en 1978 de FACEL, fueron miembros de dicha asociación empresas que posteriormente han sido adquiridas por GC y en todo caso, desde 1994, General Cable Compañía, S.A.<sup>13</sup>.

#### **5. GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L.**

Constituida en 1999, comparte sede social con su filial en Barcelona, siendo su objeto social, entre otros, la fabricación y venta de hilos y cables, especialmente para conducciones eléctricas, así como la fabricación y venta de aparatos eléctricos<sup>14</sup>. Es matriz al 100% de GC.

<sup>4</sup> Contestación de CABELTE-CABOS (folios 29576 a 29583) al requerimiento de información realizado.

<sup>5</sup> Contestación de GC al requerimiento de información realizado (folios 8574 a 8580).

<sup>6</sup> Contestación de GC (folios 8574 a 8580) y de GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L. (folios 29475 a 29481 y 29483) a los requerimientos de información realizados.

<sup>7</sup> Informe del Servicio de Defensa de la Competencia N-06063 GENERAL CABLE SISTEMAS/ECN, disponible en la página Web de la CNMC: <https://www.cnmc.es/es-es/cnmc/ficha.aspx?num=N/06063&ambito=Concentraciones>.

<sup>8</sup> Informe y Resolución de la CNC de 29 de abril de 2015 C/0646/15 CUNEXT/ECN, disponible en la Web de la CNMC: <https://www.cnmc.es/es-es/competencia/buscadorde/resoluciones.aspx?num=C%2f0646%2f15&ambito=Concentraciones&b=C%2f0646%2f15+CUNEXT%2fECN&p=0&ambitos=Concentraciones,Recursos,Sancionadores+CCAA,Sancionadores+Ley+30,Vigilancia,Medidas+cautelares,Conductas&estado=0&sector=0&av=0>.

<sup>9</sup> Contestación de GC al requerimiento de información realizado (folios 8574 a 8580).

<sup>10</sup> Información obtenida de la página web <http://www.amara.es/> e incorporada al expediente (folios 29064 a 29067).

<sup>11</sup> Contestación de NISCA al requerimiento de información (folios 8297 a 8306).

<sup>12</sup> Información obtenida de la página web <http://www.peisa.com/> e incorporada al expediente (folios 29070 a 29075).

<sup>13</sup> Contestación de GC (folio 8576) y de FACEL (folio 11517) a los requerimientos de información realizados.

<sup>14</sup> Contestación de GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L. al requerimiento de información (folios 29475 a 29481).



## **6. MIGUÉLEZ, S.L.**

Fundada en 1951, con domicilio en San Andrés del Rabanedo, León<sup>15</sup>, se dedica a la fabricación y comercialización de cables eléctricos de baja tensión para distribución de energía. Pertenece al 100% a GRUPO MIGUÉLEZ, S.L. Sus clientes son mayoristas de material eléctrico y grandes instaladoras, entre los que figura AMARA y PEISA<sup>16</sup>. Pertenece a FACEL desde 1980.

## **7. GRUPO MIGUÉLEZ, S.L.**

Comparte sede con su filial MIGUÉLEZ, S.L., y fue constituida en 2005 con el único objetivo de actuar como holding financiero de las ocho sociedades que lo conforman<sup>17</sup>, entre ellas, MIGUÉLEZ, siendo poseedora del 100% de su capital social<sup>18</sup>.

## **8. NEXANS IBERIA, S.L. (NEXANS)**

NEXANS tiene por objeto social la fabricación y venta de hilos y cables de cobre y aluminio, desnudos o revestidos de materiales aislantes, para conducciones eléctricas.

Está participada al 100% por la sociedad francesa NEXANS PARTICIPATIONS, S.A., que a su vez es titularidad de NEXANS, S.A. Tiene su domicilio en Polinyà, Barcelona<sup>19</sup>. Está asociada a FACEL desde el año 2000, habiendo formado parte del consejo directivo y de diversos grupos de trabajo y comisiones técnicas desde entonces<sup>20</sup>.

## **9. NEXANS, S.A.**

El socio único de NEXANS es NEXANS PARTICIPATIONS, S.A., sociedad tenedora de las participaciones de las sociedades del grupo, que es propiedad de NEXANS, S.A., compañía holding del grupo cotizada en la bolsa de París, compartiendo ambas sede social en París (Francia)<sup>21</sup>.

## **10. PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A. (PRYSMIAN)**

Constituida en 1975 y con sede en Vilanova i la Geltrú (Barcelona), tiene por objeto social la realización de operaciones de comercio relacionados con hilos y

---

<sup>15</sup> Contestación de GRUPO MIGUELEZ al requerimiento de información realizado (folio 29039) e información obtenida en la web <http://www.miguellez.es/index.php/Miguellez> e incorporada al expediente (folio 29069).

<sup>16</sup> Contestación de MIGUÉLEZ al requerimiento de información realizado (folios 12281 a 12287) e información obtenida de las páginas webs <http://www.amara.es/> (folios 29064 a 29067) y <http://www.peisa.com/> (folios 29070 a 29075).

<sup>17</sup> Contestación de GRUPO MIGUELEZ, S.L. al requerimiento de información realizado (folios 29038 a 29041).

<sup>18</sup> Contestación de MIGUÉLEZ al requerimiento de información realizado (folios 12281 a 12287).

<sup>19</sup> Contestación de NEXANS al requerimiento de información realizado (folios 5499 y 5500)

<sup>20</sup> Contestación de NEXANS al requerimiento de información realizado (folios 5503)

<sup>21</sup> Contestación de NEXANS al requerimiento de información realizado (folio 5500) e información obtenida de la Base de Datos AMADEUS (folios 30407 a 30452).

cables eléctricos o de telecomunicaciones, así como de sus accesorios. En concreto, en el mercado de cables eléctricos de BT/MT se centra en el diseño, fabricación y comercialización. Hasta finales de 2004 perteneció al Grupo Pirelli y a partir de entonces pasó a formar parte del Grupo PRYSMIAN SpA con la denominación PRYSMIAN CABLES Y SISTEMAS, S.L. En el año 2013, DRAKA CABLES absorbió a PRYSMIAN CABLES Y SISTEMAS, S.A. y en el mismo acto cambió su denominación social por PRYSMIAN SPAIN, S.A.<sup>22</sup> Posteriormente, en abril de 2016 cambió su denominación a la actual PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A. Está participada al 100% por DRAKA HOLDING, S.L.<sup>23</sup>. Entre sus clientes figuran AMARA<sup>24</sup>, NICSA<sup>25</sup> y PEISA<sup>26</sup>. PRYSMIAN es miembro de FACEL desde su constitución<sup>27</sup>.

### **11. DRAKA HOLDING, S.L.**

Con sede en Santa Perpetua de Mogoda (Barcelona), tiene por objeto social la compra, suscripción, tenencia, permuta y venta de valores mobiliarios, por cuenta propia. Es matriz al 100% de PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A desde abril de 2013<sup>28</sup>.

### **12. SOLIDAL CONDUTORES ELECTRICOS, S.A. (SOLIDAL)**

SOLIDAL tiene como objeto social la producción de conductores eléctricos, así como su comercialización y asistencia técnica en la instalación de materiales y equipos y en la ejecución de instalaciones eléctricas. El domicilio social de SOLIDAL está en Portugal. Cuenta con una filial en España, SOLICABEL, S.A. (SOLICABEL) y si bien SOLIDAL no es socia de FACEL, ha asistido a reuniones de FACEL en calidad de invitado, junto con su filial SOLICABEL, la cual es socia de FACEL desde el año 2012<sup>29</sup>. Su matriz es COMPANHIA INDUSTRIAL QUINTAS & QUINTAS SGPS, S.A.

### **13. COMPANHIA INDUSTRIAL QUINTAS & QUINTAS SGPS, S.A.**

El 100% del capital social de SOLIDAL es propiedad de COMPANHIA INDUSTRIAL QUINTAS & QUINTAS, SGPS, S.A., empresa con sede en Portugal<sup>30</sup>.

---

<sup>22</sup> BORME número 98, de 28 de mayo de 2013.

<sup>23</sup> Contestación de PRYSMIAN al requerimiento de información realizado (folios 12493 a 12509 y 26947).

<sup>24</sup> Información obtenida de la página web <http://www.amara.es/> (folios 29064 a 29067).

<sup>25</sup> Contestación de NICSA al requerimiento de información realizado (folios 8297 a 8306).

<sup>26</sup> Información obtenida de la página web <http://www.peisa.com/> (folios 29070 a 29075).

<sup>27</sup> Contestación de FACEL al requerimiento de información realizado (folio 11517).

<sup>28</sup> Información aportada por PRYSMIAN (folios 12493 a 12509 y 26947) y DRAKA HOLDINGS S.A. (folios 28702 a 2876) en contestación a los requerimientos de información realizados y obtenida de la Base de Datos INFORMA (folios 29333 a 29344).

<sup>29</sup> Contestación de SOLIDAL al requerimiento de información realizado (folios 5003 a 5005).

<sup>30</sup> Contestación de SOLIDAL al requerimiento de información realizado (folio 5003).

#### **14. TOP CABLE, S.A.**

Constituida en 1989, con sede en Parc d'Activitats Econòmiques Can Sant Joan Rubí (Barcelona), su objeto social es la fabricación, distribución y comercialización de todo tipo de material eléctrico, tanto de baja como media tensión. TOP CABLE forma parte de un grupo controlado por TOPALCOR HOLDING, S.L., dentro del cual desarrolla funciones de comercialización, junto a las empresas ALCABE, S.A., ORBITEL CABLES, S.A. y AKAN CABLES S.L., dedicadas a la fabricación, y ORBITEL, S.A., que desarrolla servicios administrativos para el grupo<sup>31</sup>. Entre sus clientes se encuentran AMARA<sup>32</sup>, NICSA<sup>33</sup> y PEISA<sup>34</sup>, empresas también incoadas en este expediente.

Pertenece a FACEL desde 1994<sup>35</sup>.

#### **15. AMARA, S.A.U**

AMARA fue constituida en 1957, con domicilio social Madrid, cuyo objeto social consiste en el comercio de cables eléctricos, accesorios de cables y toda clase de materiales eléctricos que se relacionan con la industria en general, siendo una de las principales empresas del sector. En concreto, respecto al material eléctrico de media y baja tensión, realiza las actividades de compra, almacenamiento y distribución. Cuenta con delegaciones en la Zona Centro (Madrid, Albacete, Cáceres), Zona Noroeste (A Coruña, Bilbao, Burgos, Valladolid), Zona Este (Alicante y Valencia) y en Zona Sur (Málaga y Sevilla), siendo sus proveedores, entre otros, CABELTE, GC, MIGUÉLEZ y PRYSMIAN<sup>36</sup>, suministrando a su vez a PEISA<sup>37</sup>, empresas todas ellas también incoadas en este expediente.

#### **16. IBERDROLA, S.A.**

Con domicilio social en Bizkaia, es una sociedad cotizada que forma parte de un grupo empresarial dedicado, principalmente, a la generación, distribución y comercialización de energía, en especial, de electricidad. Pertenece al IBEX 35. Posee el 100% de la participaciones de AMARA desde julio de 2003 y es quien designa los miembros del Consejo de Administración de AMARA<sup>38</sup>.

---

<sup>31</sup> Información aportada por TOP CABLE en contestación al requerimiento de información realizado (folio 16223).

<sup>32</sup> Información obtenida de la página web <http://www.amara.es/> e incorporada al expediente (folios 29064 a 29067).

<sup>33</sup> Contestación de NISCA al requerimiento de información realizado (folios 8297 a 8306).

<sup>34</sup> Información obtenida de la página web <http://www.peisa.com/> e incorporada al expediente (folios 29070 a 29075).

<sup>35</sup> Información aportada por TOP CABLE en contestación al requerimiento de información realizado (folios 16222 a 16226 y 16754) y obtenida de la página web <http://www.topcable.com/es/top-cable/> e incorporada a este expediente sancionador (folio 29076).

<sup>36</sup> Contestación de AMARA al requerimiento de información (folios 20297 a 20309) e información obtenida de la página web <http://www.amara.es/> e incorporada al expediente (folios 29064 a 29067).

<sup>37</sup> Información obtenida de la página web <http://www.peisa.com/> e incorporada al expediente (folios 29070 a 29075).

<sup>38</sup> Contestación de IBERDROLA al requerimiento de información realizado (folios 29448 a 29458).

### **17. COMAPLE, S.L.**

Empresa constituida en 1993, con sede en Villafranca del Castillo (Villanueva de la Cañada, Madrid), tiene como objeto social la comercialización de artículos y productos eléctricos y electrónicos, en concreto, la compra de cables de BT/MT para el cableado interior de los conjuntos de alumbrado de fabricación propia, y para su venta a clientes, bien a través de Elecwires S.L., filial de COMAPLE, o bien directamente. Pertenece al 90% a OTEINVER, S.L.<sup>39</sup>. En 2010 su principal cliente fue NICSA, empresa también incoada en este expediente.

### **18. OTEINVER, S.L.**

Constituida en 1987 y sede Villafranca del Castillo (Villanueva de la Cañada, Madrid), se dedica a la adquisición y promoción de inversiones inmobiliarias y de participación en compañías relacionadas con el sector energético. Posee el 90% de las acciones de COMAPLE<sup>40</sup>.

### **19. NEGOCIOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES, S.A. (NICSA)**

Con domicilio en Madrid, desarrolla, entre otras, la actividad de distribución y venta de cables eléctricos BT/MT desde 1997. Entre sus proveedores se encuentran GC, PRYSMIAN, CABELTE, TOP CABLE<sup>41</sup> y COMAPLE<sup>42</sup>, también incoadas en este expediente.

### **20. ABENGOA, S.A.**

Constituida en 1941, con sede en Sevilla, desarrolla su actividad en torno a tres sectores: ingeniería y construcción, infraestructuras de tipo concesional en el que se incluyen plantas de generación eléctrica y desalación y producción industrial.

Es la matriz indirecta de NICSA al 99,99%, participando en las decisiones de carácter estratégico en su condición de socio de control a través de un sistema de autorizaciones<sup>43</sup>.

### **21. PRODUCTOS ELÉCTRICOS INDUSTRIALES, S.A. (PEISA)**

Con sede en Gandía (Valencia), desarrolla su actividad en la distribución de material eléctrico, incluidos los cables BT/MT de, entre otros, las empresas fabricantes GC, MIGUÉLEZ, PRYSMIAN y TOP CABLE y también de la empresa distribuidora AMARA. Sus clientes principales son instaladores eléctricos profesionales, empresas multiservicio, de mantenimiento, fabricantes de maquinaria, etc.<sup>44</sup>.

---

<sup>39</sup> Contestación de COMAPLE al requerimiento de información realizado (folios 28003 a 28008).

<sup>40</sup> Contestación de OTEINVER, S.L. al requerimiento de información realizado (folios 29034 a 29036).

<sup>41</sup> Contestación de NICSA al requerimiento de información realizado (folios 8297 a 8306).

<sup>42</sup> Contestación de COMAPLE al requerimiento de información realizado (folios 28003 a 28008).

<sup>43</sup> Contestación de ABENGOA al requerimiento de información realizado (folios 29521 a 29525).

<sup>44</sup> Contestación de PEISA al requerimiento de información (folios 28098 a 28120) y obtenida de la página web <http://www.peisa.com/> e incorporada al expediente (folios 29070 a 29075).

### III. ANÁLISIS DEL MERCADO AFECTADO

#### 1. Marco normativo

Los cables están sujetos a normativa de producción y ensayo que se avala por certificaciones y homologaciones de organismos nacionales e internacionales<sup>45</sup>. En julio de 2008 el Consejo y el Parlamento Europeo adoptaron el Nuevo Marco Legislativo (NML), destinado a eliminar las barreras que pudieran existir para la libre comercialización de productos en la Unión Europea, a la vez que se mantienen los niveles de seguridad y salud para los usuarios. El NML se compone de dos instrumentos complementarios: el Reglamento (CE) nº 765/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de julio de 2008 y la Decisión 768/2008/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de julio de 2008, sobre un marco común para la comercialización de los productos.

De acuerdo con este NML, el Parlamento y el Consejo de la Unión Europea adoptaron la Directiva 2014/35/UE, de 26 de febrero de 2014, sobre la armonización de las legislaciones de los Estados miembros en materia de comercialización de material eléctrico destinado a utilizarse con determinados límites de tensión (Directiva “baja tensión”), cuya trasposición a nivel nacional se realizó por el Real Decreto 187/2016, de 6 de mayo, por el que se regulan las exigencias de seguridad del material eléctrico destinado a ser utilizado en determinados límites de tensión.

A nivel nacional también es de aplicación el Real Decreto 842/2002, de 2 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión (REBT), que tiene por objeto establecer las condiciones técnicas y garantías que deben reunir las instalaciones eléctricas conectadas a una fuente de suministro en los límites de baja tensión, para preservar la seguridad de las personas y los bienes, asegurar el normal funcionamiento de las instalaciones y prevenir las perturbaciones en otras instalaciones y servicios y contribuir a su fiabilidad técnica y eficiencia económica.

Por otra parte, en tanto que los cables son los únicos productos eléctricos considerados producto de la construcción<sup>46</sup>, es de aplicación el Reglamento (UE) nº 305/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de marzo de 2011, denominado CPR (Construction Products Regulation), por el que se establecen condiciones armonizadas para la comercialización de productos de construcción en la Unión Europea.

#### 2. Caracterización del mercado

Atendiendo a los niveles de tensión, es posible distinguir:

- Baja tensión (BT): hasta 1kV (kilovoltio)
- Media tensión (MT): 1kV-33/45kV

---

<sup>45</sup> Contestación de RCT al requerimiento de información realizado (folio 10833).

<sup>46</sup> Información obtenida de las páginas web <http://www.facel.es/APLICACION-CPR-A-LOS-CABLES-ELECTRICOS.pdf> (folios 29086 a 29088) y <http://www.prysmianclub.es/cprblog/la-dop-marcado-ce-cables/> e incorporada al expediente (folios 29079 a 29082).



- Alta tensión (AT): 33/45kV-132kV
- Muy alta tensión (MAT): 275kV-400kV

El **mercado de producto** en este expediente es el de los cables BT/MT.

De acuerdo con los precedentes comunitarios<sup>47</sup>, los cables eléctricos BT/MT por una parte, y AT/MAT, por otra, pertenecen a mercados de producto diferentes: los cables AT/MAT se usarían para la transmisión de energía eléctrica, mientras que los de BT/MT se emplearían principalmente para la distribución de electricidad.

Dadas las características de los cables BT/MT, por el lado de la demanda no existe sustituibilidad entre dichos productos. Por otro lado, la sustituibilidad de la oferta es limitada por las diferencias en cuanto a costes y tiempo requerido para pasar a la fabricación de cables de AT/MAT, que son significativas, estando además sujetos a distintos requerimientos técnicos.

Asimismo, las barreras de entrada para la producción de cables BT/MT son bajas en relación con las de los cables AT/MAT, ya que éstos requieren mayor know-how. Por lo tanto, el factor esencial que determina la compra de cables BT/MT es el precio y la presión competitiva en este mercado es alta.

Por lo que a su potencia y uso se refiere, los cables BT tienen una potencia por debajo de 1 kV y son utilizados, principalmente, para el cableado de edificios. Los cables MT cubren hasta 33/45 kV y se utilizan preferentemente para la distribución de electricidad (instalaciones subterráneas de poblaciones, parques eólicos, vías de ferrocarril, sectores marítimo y petroquímico). En relación con su finalidad pueden distinguirse, asimismo, tres tipos de cables: destinados a edificación o domésticos (normalmente BT); cables BT/MT especiales, fabricados conforme a las especificaciones del cliente (aplicados en los sectores ferroviario, construcción naval, telecomunicaciones, petroquímico, parques eólicos, etc.) y cables BT/MT para empresas eléctricas, destinados a la distribución de electricidad<sup>48</sup>.

En cuanto al **mercado geográfico**, como ha indicado la CNC<sup>49</sup> y también reiteradamente la CNMC<sup>50</sup> y de acuerdo con la Comunicación de la Comisión Europea relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (97/C 372/03, DOUE de 9 de diciembre de 1997), el mercado geográfico de referencia comprende la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las

---

<sup>47</sup> [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1882\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1882_en.pdf).

<sup>48</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folio 3) y contestación de NEXANS al requerimiento de información realizado (folios 5498 a 5509).

<sup>49</sup> Resolución del Consejo de la CNC de 23 de mayo de 2013, Expte. S/0303/10 Distribuidores Saneamiento.

<sup>50</sup> Resoluciones de la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC de 26 de junio de 2014, Expte. S/0445/12 Equipos contra incendios; de 25 de junio de 2015, Expte. S/0454/12 TRANSPORTE FRIGORÍFICO; de 23 de julio de 2015, Expte. S/0482/13 Fabricantes de automóviles y de 26 de mayo de 2016, Expte. S/DC/0504/14 AIO.



condiciones de competencia en ella prevalecientes son sensiblemente distintas a aquéllas.

Como ha declarado la Comisión Europea<sup>51</sup>, el mercado de fabricación y venta de cables de energía es de ámbito comunitario, a consecuencia de la liberalización de los mercados eléctricos europeos y por la creciente armonización de normas técnicas de ámbito europeo e internacional.

Este expediente tiene por objeto la investigación de acuerdos anticompetitivos adoptados entre fabricantes de cables BT/MT, entre éstos y distribuidores, y acuerdos entre distribuidores, en relación con el mercado del suministro de este tipo de cables para clientes ubicados en territorio español, independientemente de que los proyectos de dichos clientes se ejecuten en España, en otros Estados miembros de la UE –especialmente, en Portugal- y fuera del EEE.

Por tanto, las prácticas investigadas serían susceptibles de tener un efecto apreciable sobre el comercio comunitario, lo que determina la aplicación del artículo 101 del TFUE<sup>52</sup>.

Por otro lado, como ya ha señalado reiteradamente la CNC y ha confirmado la Audiencia Nacional<sup>53</sup>, el concepto mercado afectado por la conducta infractora, que puede o no coincidir con el mercado de producto y geográfico relevante, no viene determinado por el territorio en el que las condiciones de competencia son homogéneas, sino por el espacio geográfico en el que la infracción analizada haya producido o sea susceptible de producir efectos sobre las condiciones de competencia efectiva.

### 3. Situación del mercado de cables BT/MT

#### a. Oferta

De acuerdo con el informe de octubre de 2015 de la consultora CRU “Wire and Cable Market Outlook”<sup>54</sup>, la producción de cable en España, incluyendo, entre otros, a los cables BT/MT, cayó cerca del 48% entre los años 2008 y 2011 y tras un leve incremento de la producción en 2012 y una nueva caída en 2013, del 2,7%, en 2014 volvió a incrementarse la producción de cables en un 3%. Debe tenerse en cuenta que la oferta de suministro de cables BT/MT puede proceder tanto de los fabricantes como de los distribuidores, en función precisamente de la demanda. Así, es posible distinguir dentro de la distribución mayorista las siguientes categorías: gran distribución (grandes empresas), grupos de compra

---

<sup>51</sup> Decisión de la Comisión Europea de 19 de julio de 2000 en la operación de concentración económica COMP/M.1882 PIRELLI/BICC, disponible en [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1882\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1882_en.pdf).

<sup>52</sup> Apartado 78 de las Directrices relativas al concepto de efecto sobre el comercio contenido en los artículos 81 y 82 del Tratado (actuales artículos 101 y 102 del TFUE).

<sup>53</sup> Resoluciones de la CNC de 12 de enero de 2012, Expte. S/0179/09 Hormigón y productos relacionados; de 23 de mayo de 2013, Expte. S/0303/10 Distribuidores Saneamiento y de 30 de julio de 2013, Expte. S/0380/11 Coches de alquiler y sentencias de la AN de 30 de noviembre y 12 y 27 de diciembre de 2013 y 26 de marzo de 2014, desestimando recursos contra la Resolución de 12 de enero de 2012, Expte. S/0179/09 Hormigón y productos relacionados y sentencia de la AN de 8 de marzo de 2013, recurso 540/2010, confirmada por Sentencia del Tribunal Supremo de 30 de enero de 2015

<sup>54</sup> Informe “Wire and Cable Market Outlook” de CRU de octubre de 2015, aportado por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 27976 a 27990).

(distribuidores agrupados) y distribuidores independientes y los comerciales de cable, a los que habría que añadir en los últimos años las superficies de bricolaje que pese a dedicarse al mercado del comercio minorista han supuesto un incremento de la presión competitiva sobre los distribuidores mayoristas. Por ello, en el análisis de la oferta y la demanda en el mercado de cables eléctricos BT/MT deben distinguirse los siguientes canales de comercialización<sup>55</sup>:

- a) El de los fabricantes a los distribuidores, que posteriormente venderán el cable al cliente final: la mayor parte de los distribuidores suelen ser de pequeño o mediano tamaño y son denominados también almacenistas, dado que se suelen dedicar a la comercialización de todo tipo de material eléctrico y procuran tener un stock disponible para la venta en sus almacenes, incluyendo cables estandarizados, que suelen ofertarse a través de catálogo.

Para la fijación del precio se suele utilizar como referencia el catálogo del fabricante, que incluye una tarifa para cada tipo de cable, que se modula en función de las fluctuaciones del precio de la materia prima (cobre o aluminio) y de otros factores de producción, y sobre la cantidad resultante se suele aplicar, asimismo, un descuento. Teniendo en cuenta que el precio de las materias primas se basa en la cotización del London Metal Exchange, el precio del cable es altamente volátil e impredecible, por lo que son comunes las negociaciones entre fabricante y distribuidor en cuanto a las condiciones comerciales, incluyendo un precio fijo hasta consumir un importe máximo estipulado y bonificaciones (rápeles), normalmente anuales y ligadas a la consecución de objetivos relacionados con el volumen de compras.

- b) Un segundo canal de comercialización de cables eléctricos BT/MT es el de los denominados grandes clientes (empresas instaladoras, ingenierías, eléctricas, petroquímicas...) para proyectos de gran envergadura (grandes infraestructuras, centrales eléctricas, parques eólicos, etc.). Los grandes clientes suelen tener un importante poder de negociación, por lo que suelen solicitar oferta simultáneamente a fabricantes y grandes distribuidores, actuando ambos en estos casos como agentes económicos competidores en relación con un proyecto o cliente concreto. En estos supuestos, los precios de venta no son los establecidos en el catálogo del fabricante, sino que resultan de la negociación de cada proyecto, siendo muy frecuentes las licitaciones competitivas para el suministro de cables en estos casos, especialmente en el caso de cables para compañías eléctricas.

Teniendo en cuenta lo anterior, la oferta es distinta en función del canal de comercialización utilizado y así, en el suministro de cables “de catálogo”, la oferta está constituida exclusivamente por el conjunto de empresas fabricantes de cables BT/MT a los distribuidores, para su venta posterior por éstos al cliente final. En el otro canal, sin embargo, aplicable al suministro “por proyectos”, la oferta la constituyen tanto los propios fabricantes como grandes distribuidores,

---

<sup>55</sup> Contestación de TOP CABLE (folio 16232), RCT (folios 10833 a 10835) y COMAPLE (folio 28006) a los requerimientos de información realizados.

actuando todos ellos como ofertantes directos, compitiendo en el suministro respecto de grandes clientes.

En el caso de los fabricantes de cables existe un alto grado de concentración, estando gran parte de los principales fabricantes de cables BT/MT incoados en este expediente sancionador. Así, 6 empresas -GC, PRYSMIAN, TOP CABLE, MIGUÉLEZ, NEXANS y DRAKA- han aglutinado conjuntamente gran parte de la cuota de mercado en los últimos años en España. GC y PRYSMIAN son las empresas fabricantes líderes en el mercado español.

A continuación, se presenta un cuadro de las estimaciones de cuota de mercado consideradas por GC en su solicitud de exención (folio 388):

### CUOTAS DE MERCADO EN ESPAÑA CABLES BT/MT

	GC	PRYSMIAN	TOP CABLE	MIGUÉLEZ	NEXANS	DRAKA	OTROS
2009	29%	20%	10%	8%	9%	8%	16%
2010	30%	20%	12%	7%	8%	7%	16%
2011	30%	22%	12%	7%	6%	7%	16%
2012	28%	21%	12%	8%	6%	7%	18%
2013	26%	19%	13%	8%	6%	6%	22%
2014	25%	20%	14%	10%	5%	-	21%

De acuerdo con el ranking sectorial de empresas del sector CNE “Fabricación de otros hilos y cables electrónicos y eléctricos”, los fabricantes GC, PRYSMIAN, TOP CABLE, MIGUÉLEZ, NEXANS y CABELTE, todas ellas incoadas, se situarían dentro de las empresas líderes por volumen de facturación<sup>56</sup>:

En cuanto a los distribuidores, la oferta está altamente atomizada, integrada por una pluralidad de empresas que normalmente se dedican a la venta de material eléctrico en general. Según el informe de ALIMARKET “Distribución de material eléctrico, un mundo de oportunidades” de septiembre/octubre de 2014, dentro de los 10 principales grupos de distribuidores de material eléctrico se situarían las empresas distribuidoras incoadas AMARA y PEISA<sup>57</sup>.

Existen, además, otras empresas, como NICSA que, pese a participar en el mercado de suministro de cables BT/MT, no aparecen reflejadas en las estadísticas de distribuidores consultadas dado que su ámbito de actividad excede la distribución de material eléctrico incluyendo, por ejemplo, servicios de consultoría técnica o consultoría para gestión y estimación de costos en proyectos<sup>58</sup>.

<sup>56</sup> Información obtenida de la página web <http://ranking-empresas.economista.es/sector-2732.html> e incorporada al expediente (folios 29089 a 29094).

<sup>57</sup> Informe de ALIMARKET “Distribución de material eléctrico, un mundo de oportunidades” septiembre/octubre de 2014 e información aportada por AMARA en contestación al requerimiento de información realizado (folios 5490 a 5494 y 20306).

<sup>58</sup> Contestación de NICSA al requerimiento de información realizado (folio 8302).

Según el “Informe Sectorial de la Economía Española en 2016”<sup>59</sup>, en el área de distribución de material eléctrico, el mercado continuó en 2015 con la senda alcista iniciada en el ejercicio precedente, al concluir con un crecimiento medio del 8% y alcanzar la cifra de 1.953 millones de euros.

#### *b. Demanda*

El cable BT/MT es un producto técnico con escaso valor añadido en un mercado muy maduro que define su compra fundamentalmente por el precio y que está sujeto, en el caso de los cables de cobre, a las oscilaciones por la evolución de las cotizaciones del cobre en London Metal Exchange. No obstante, supone más del 20% del total de compra del material eléctrico, motivo por el que se trata de una compra estratégica y compleja en gestión y tiempos de negociación<sup>60</sup>. Tal y como se ha indicado, la demanda de cables BT/MT varía en función del canal de comercialización utilizado. Así, en el primero de los canales descritos, la demanda procede de los propios distribuidores, que son quienes adquieren los cables para su reventa.

Por el contrario, en el canal de comercialización de cables BT/MT para proyectos concretos la demanda puede proceder directamente del cliente final (empresas de distribución de energía eléctrica, del sector petroquímico, instaladores o ingenierías), especialmente en el caso de cables especiales para construcciones y/o grandes proyectos de infraestructuras, como hospitales, aeropuertos, autopistas, centros comerciales, edificaciones singulares, zonas industriales, etc. Este cliente final puede dirigirse bien a un distribuidor (que adquirirá los cables a un fabricante), bien a un fabricante directamente, o bien a ambos, ya sea directamente o a través de un mecanismo de concurrencia competitiva. Cuando el cliente se dirige tanto al fabricante como al distribuidor, ambos se sitúan en el mismo eslabón de la cadena de suministro y actúan como agentes económicos competidores. También existen supuestos de subcontratación, en los que la demanda proviene de otras empresas fabricantes. Como ya se ha indicado, dadas las características de los cables BT/MT, no existe sustituibilidad de demanda entre éstos y otros productos similares, como los cables AT.

De acuerdo con el informe de octubre de 2015 de CRU “*Wire and Cable Market Outlook*”<sup>61</sup>, el consumo total de cables en España (incluyendo cables BT/MT) experimentó una caída del 60% entre 2008 y 2013, no siendo hasta 2014 cuando ha experimentado un incremento en el consumo del 4,4%. La razón de esta contracción de la demanda no es otra que la crisis del sector de la construcción y, en menor medida, los recortes presupuestarios en obra pública, especialmente en infraestructuras ferroviarias.

En lo referente a la rentabilidad del sector, la recuperación moderada del volumen de negocio ha permitido una leve mejora de la misma en la primera mitad de 2014, tendencia que se vio favorecida además por el buen comportamiento de los precios de algunas materias primas, como el cobre. Cabe

---

<sup>59</sup> <http://www.informesectorialcesce.com/informes/6-electrodomesticos/>

<sup>60</sup> Contestación de RCT al requerimiento de información realizado (folio 10833).

<sup>61</sup> Informe “*Wire and Cable Market Outlook*” de CRU de octubre de 2015, aportado por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 27976 a 27990).

señalar, no obstante, la presión sobre los precios de venta, de forma que, por ejemplo, los cables, ya sean BT/MT o de otro tipo, destinados al sector de la construcción se abarataron por término medio un 1% en los ocho primeros meses del año.

De acuerdo con información aportada en contestación a los requerimientos de información realizados, durante gran parte de la crisis las empresas eléctricas, cuya demanda supone el grueso del mercado de cable MT, redujeron drásticamente sus inversiones lo que hizo que fuera muy difícil hacer ventas a las mismas más allá de pedidos de cables especiales en cantidades menores<sup>62</sup>.

#### **IV. HECHOS ACREDITADOS**

Los hechos acreditados que se exponen a continuación tienen origen en la información aportada por GC en su solicitud de clemencia y en la información recabada por la Dirección de Competencia en las inspecciones realizadas y durante la instrucción del procedimiento.

El presente epígrafe se estructura en dos grandes bloques de hechos en función de la tipología de conductas y grupos de participantes en los mismos. En un primer apartado, se exponen los hechos que acreditan la existencia de acuerdos de fijación de precios y reparto de proyectos entre fabricantes de cables BT/MT y, en un segundo apartado, se exponen los hechos que acreditan la existencia de acuerdos de reparto de proyectos entre fabricantes y distribuidores y entre distribuidores, que a su vez se subdivide en varios apartados en función, nuevamente, de las empresas intervinientes en los hechos.

##### **1. Acuerdos de fijación de precios y de reparto de proyectos entre fabricantes de cables BT/MT**

###### **Año 2002**

- (1) Al menos desde junio de 2002, como se constata en la documentación incluida en la carpeta denominada “Operaciones M.T. 25/06/02”, recabada en la inspección realizada a FACEL, se acredita la existencia de contactos y acuerdos entre las empresas. Consta cómo en esa fecha, las empresas fabricantes GC, PIRELLI (actualmente PRYSMIAN) y NEXANS se repartían los proyectos de suministro de cables MT, con la colaboración de FACEL, que se encargaba de recibir y coordinar la información remitida por estos fabricantes y resolver las posibles discrepancias que pudieran surgir entre los mismos<sup>63</sup>. En la citada carpeta hay anotaciones manuscritas en las que se explica el criterio de reparto utilizado por las empresas, así como las distintas comunicaciones vía fax en las que los fabricantes citados remiten a FACEL unas plantillas que incluyen los proyectos en los que tienen la intención de participar.

---

<sup>62</sup> Contestación de TOP CABLE al requerimiento de información realizado (folios 16229).

<sup>63</sup> Carpeta «Operaciones M.T. 25/06/02», recabada en la inspección de FACEL (folios 1891 a 2120).



Según se explica en la documentación referida, las citadas empresas fabricantes remitían semanalmente las plantillas con los proyectos de importe superior a 90.000€ en los que deseaban participar y el “árbitro”, denominado “A-S” (coincide con las iniciales del nombre y primer apellido del Secretario General de FACEL), clasificaba y numeraba los proyectos asignándoles la clave “C (Coincidente)” o “NC (No Coincidente)”, como se constata en las siguientes anotaciones de fecha 17 de junio de 2002<sup>64</sup>:

*“17/6/02 → - NEXANS - G. CABLE- PIRELLI.*

- 1) Comprobar de cada uno de las 3 coincidencias. De cada operación de Cable M [...] de más de 1 kV. [...]*
- 2) Cada uno de los 3 envía al “Arbitro” (A-S), el listado del “Proyecto/Pedido”.*
- 3) Objetivo: Separar Proyectos Conjuntos Coincidentes, con Proyectos individuales no coincidentes*
- 4) Los No Coincidentes y Coincidentes deberán numerarse por A.S. y G en función a ej.: C (Coincidente) → además, indica precio de cada uno de los 3. NC (No Coincidente).*
- 5) Se pasan a “parking/estacionamiento” las operaciones cuyo destino/distribuidores sean diferentes DESTINO: Distribuidor/Instalador ASUNTO: Operación*
- 6) Comunicar cada uno de los 3 a A.S, cada una de las operaciones a partir de 90.000 € los jueves por la tarde de cada semana”.*

El contenido de esta carpeta permite también acreditar la celebración de reuniones entre las empresas, reflejándose en las anotaciones manuscritas el calendario de las reuniones que las empresas tienen previsto celebrar.

- (2) La primera reunión de la que se tiene constancia se fija para el 25 de junio de 2002, tal como evidencian las anotaciones de dicha fecha sobre los proyectos “línea 9 Metro”, “línea 5 Metro Valencia” y a un parque eólico en Soria.
- (3) Igualmente se ha acreditado la celebración de otra reunión el 2 de julio de 2002, en la que se valoraron los proyectos denominados “CYMI”, “Comillas”, “Ed. Satélite”, “Sierra de Lagos”, “Aeropuerto Barcelona”, y el ya citado “Línea 9 Metro Barcelona”, así como su asignación a las empresas<sup>65</sup>:

*“Tratado de coincidente de Comillas [...] Defendida en principio, por PIRELLI.*

*2) CYMI → [...] G.C. La tiene en standby [...]*

*3) Tratado de la ED. Satelite. (~~en stand-by~~) (por adjudicar; en parking)*

*4) Tratado lo de SIERRA DE LAGOS (por adjudicar; en parking)*

<sup>64</sup> Información contenida en la carpeta «Operaciones M.T. 25/06/02», recabada en la inspección de FACEL (folio 2116 y 2118).

<sup>65</sup> Documento contenido en la carpeta «Operaciones M.T. 25/06/02», recabada en la inspección de FACEL (folios 2044, 2064 y 2118).



*5) Tratado lo de AEROPUERTO BARCELONA (por adjudicar; en parking); NEXANS debe actualizar el precio.*

*6) Tratado lo de Línea 9 Metro Barcelona (por adjudicar; en parking) de PIRELLI?”.*

- (4) En la citada carpeta se puede apreciar igualmente el contenido pactado para las fichas a remitir a FACEL, que incluye una columna para el precio unitario, otra para los precios de protección de cada empresa y otra denominada “Distribuidor/Instalador”<sup>66</sup>, así como copia de las carátulas de los faxes remitiendo las plantillas de los proyectos a la atención del Secretario General de FACEL, cuyas iniciales coinciden con las siglas A.S.

### **Año 2003**

- (5) El 3 de abril de 2003 se celebró en Barcelona otra reunión, denominada “de Seguimiento”, en la que además de PIRELLI (actual PRYSMIAN) y GC (denominado “el Grupo”), participaron directivos de ECN<sup>67</sup> (que en 2006 fue adquirida por GC<sup>68</sup> y posteriormente vendida en junio de 2015 a CUNEXT COPPER INDUSTRIES, S.L.<sup>69</sup>), INCASA (actual CABELTE) y SOLIDAL. En la citada reunión se intercambió información sobre la cartera pendiente con cada distribuidor y sobre los precios a los que se les venía suministrando, de cara a la implantación de la nueva tarifa para cables BT<sup>70</sup>:

*“Reunión de Seguimiento*

*Barcelona a 3 de Abril, 2.003*

*Cables de Baja Tensión*

*Inicia la sesión [...] ECN Cable Group, hablando de la Baja Tensión.*

*Hace referencia a dos clientes, Degrá y Electromur, indicando que tiene conocimiento de que se les está vendiendo a precios antiguos.*

*Aparentemente nadie de los presentes tiene cartera con Degrá, posiblemente sea otra empresa (¿Cabelte?). Con Electromur Incasa comenta que es uno de sus proveedores, junto a Pirelli.*

*A continuación ECN comenta su situación con Ramos Sierra diciendo que ya no tiene cartera con ellos, que le ha suministrado todo lo que le debía,*

---

<sup>66</sup> Documento contenido en la carpeta «Operaciones M.T. 25/06/02», recabada en la inspección de FACEL (folio 2120).

<sup>67</sup> Empresa no incoada.

<sup>68</sup> Informe del Servicio de Defensa de la Competencia N-06063 GENERAL CABLE SISTEMAS/ECN, disponible en la página Web de la CNMC:

<https://www.cnmc.es/es-es/cnmc/ficha.aspx?num=N/06063&ambito=Concentraciones>.

<sup>69</sup> Informe y Resolución de la CNC de 29 de abril de 2015 C/0646/15 CUNEXT/ECN, disponible en la página Web de la CNMC:

<https://www.cnmc.es/es-es/competencia/buscardorde/resoluciones.aspx?num=C%2f0646%2f15&ambito=Concentraciones&b=C%2f0646%2f15+CUNEXT%2fECN&p=0&ambitos=Concentraciones,Recursos,Sancionadores+CCAA,Sancionadores+Ley+30,Vigilancia,Medidas+cautelares,Conductas&estado=0&sector=0&av=0>.

<sup>70</sup> Documento electrónico titulado «Reunión de Seguimiento», fechado en Barcelona a 3 de abril de 2003, recabado en la inspección de CABELTE (folios 23074 y 23075).

*quedando limpio de todo compromiso, y aplicándole los nuevos precios (...).*

*A partir de este momento se centra la conversación en la cartera que dispone INCASA, que comento es para dos meses. Esto pone nervioso a Pirelli y el Grupo, así como a Solidal, indicando que estos suministros van a distorsionar el esfuerzo realizado en este mes, sobre todo en los grandes distribuidores.*

*[...] Se comenta por parte de Incasa que va a intentar realizar un esfuerzo para disminuir lo antes posible esta cartera”.*

Con respecto a los cables MT, en esta reunión los fabricantes intercambiaron información sobre el mercado y su competidor CABELTE, a quien se plantea invitar a la próxima reunión del cártel, al tiempo que fijan las condiciones comerciales a aplicar en las próximas ofertas<sup>71</sup>. También en el ámbito de los cables de MT se intercambió información sobre proyectos en curso y niveles de precios<sup>72</sup>.

- (6) Unos días más tarde, el 30 de abril de 2003, se produjo otra reunión en Barcelona para tratar el reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT a las compañías eléctricas. Ello se evidencia en el resumen que de esta reunión realizó el directivo de INCASA (actual CABELTE), que asistió junto con directivos de GC, SOLIDAL, ECN y PIRELLI (actual PRYSMIAN), en la que también se refiere a la implantación de los “nuevos precios”<sup>73</sup>:

*“Reunión Barcelona, 30/4/03*

*(...)*

*[Director General GC] realiza una exposición de la situación y del objeto de la reunión en cuanto al seguimiento de las dificultades que cada compañía se puede estar encontrando en la implantación de los nuevos precios.*

*[Director Comercial Nacional GC], toma la palabra y realiza unos comentarios mezclando el mercado general con las compañías eléctricas. Por un lado Solidal se excusa de que no se ha tenido ningún acuerdo para las compañías, se refiere a Endesa, y Cabelte hace referencia a unos comentarios que surgieron tiempo atrás en Endesa. Esto crea un tenso ambiente que se prolongara por el resto de la reunión [...]*

*Llegan los Sres. de Pirelli, pero no nos da tiempo a intercambiar opiniones por tener que partir al aeropuerto, se queda [Director Comercial de CABELTE].*

*[...] Se queda el próximo día 3 de Junio, en lugar a indicar”.*

<sup>71</sup> Documento electrónico titulado «Reunión de Seguimiento», fechado en Barcelona a 3 de abril de 2003, recabado en la inspección de CABELTE (folios 23074 y 23075).

<sup>72</sup> Documento electrónico «Reunión de Seguimiento», fechado el 3 de abril de 2003, recabado en la inspección de CABELTE (folios 23074 y 23075).

<sup>73</sup> Documento electrónico titulado «Reunión Barcelona, 30/4/03», recabado en la inspección de CABELTE (folio 23076).

- (7) La fecha de la siguiente reunión del cártel, prevista para el 3 de junio de 2003, coincide con la 2ª reunión plenaria del Grupo de Actividad de Cables de Energía para Uso Industrial de FACEL<sup>74</sup>.

### **Año 2005**

- (8) En la inspección realizada en la sede de TOP CABLE se recabó un archivo electrónico de 2005 en el que dicha empresa, que aún no se había sumado al cártel, manifiesta su impresión acerca de la existencia de un cártel de fabricantes en el que participan, al menos GC y PRYSMIAN, para repartirse el mercado de cables MT<sup>75</sup>.

### **Año 2006**

- (9) Durante 2006 continúan los acuerdos entre GC, PRYSMIAN, ECN, INCASA (actual CABELTE), SOLIDAL y NEXANS, como se constata en dos correos electrónicos recabados en formato papel en la inspección de CABELTE, dentro de una carpeta denominada “UNIÓN FENOSA”, remitidos el 30 de octubre y el 2 de noviembre desde una cuenta de correo personal del responsable del Departamento de Compañías Eléctricas y Alta Tensión de PIRELLI (actual PRYSMIAN)<sup>76</sup>. En el segundo de estos correos el remitente adjunta una tabla, cuya primera fila incluye a PRYSMIAN (PRY), GC, ECN, INCASA (actual CABELTE), SOLIDAL (SOLID) y NEXANS (NEX), y cuyas columnas recogen distintos tipos de cable BT/MT. Para los cables BT se incluye un apartado en el que se recogen las condiciones comerciales (plazo de pago, precio de las bobinas) y el precio del cobre aplicable. La tabla evidencia un reparto del proyecto de suministro a UNIÓN FENOSA en función del tipo de cable, y es PIRELLI (actual PRYSMIAN) quien coordina (“pilota”) al resto de los citados fabricantes, indicándoles los precios a ofertar (“cubrir”). En el citado correo electrónico de 2 de noviembre de 2006 se indica lo siguiente:

*“Os adjunto la tabla con los precios. Indicaros que he puesto más o menos los tres primeros puestos los demás deberían cubrir. Como podéis observar los precios de Nex. No los tengo. Espero poder tenerlos esta tarde. Para ellos son las posiciones que se indican con un ¿P?”*

*En caso de tener alguna pregunta, ya sabéis donde encontrarme”.*

---

<sup>74</sup> Acta de la 2ª Reunión Plenaria del Grupo de Actividad de Cables de Energía de Uso Industrial, celebrada en Barcelona el 3 de junio de 2003, aportada por RCT y FACEL en contestación a los requerimientos de información realizados (folios 11135, 11136 y 11644 a 11649).

<sup>75</sup> Documento electrónico denominado «MeTallica.xls», recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 25250).

<sup>76</sup> Correo electrónico remitido desde la cuenta de correo personal del Responsable del Departamento de Compañías Eléctricas y Alta Tensión de PIRELLI al Director Comercial de CABELTE y a otras dos direcciones de correo no identificadas, de 30 de octubre de 2006, con el asunto «PARTICIPACIONES» (folio 21367) y correo electrónico remitido el 2 de noviembre de 2006 desde la cuenta de correo personal del Responsable del Departamento de Compañías Eléctricas y Alta Tensión de PIRELLI a los Directores Comerciales de ECN y CABELTE y a otras dos direcciones de correo no identificadas, y documento adjunto «TODOS1.xls» (folios 21363 a 21365), recabados en la inspección de CABELTE.

- (10) En las anotaciones manuscritas del Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN contenidas en la libreta «10-11-06 al 9-7-07», recabada en la inspección de dicha empresa, así como en la información aportada por FACEL y PRYSMIAN en contestación a los requerimientos de información realizados, se acreditan más reuniones del cártel, en concreto, la celebrada el 14 de diciembre de 2006<sup>77</sup>, que incluye acuerdos sobre la tarifa de los cables de aluminio BT y sobre cables MT.
- (11) En otra reunión celebrada el 21 de diciembre de 2006<sup>78</sup>, en la que participan GC, PRYSMIAN Y NEXANS, sumándose DRAKA, las empresas adoptaron acuerdos sobre la fijación de tarifas y descuentos y coordinaron los argumentos que debían usar los fabricantes frente a los clientes para justificar el incremento de los precios:
- “21/12/06 FACEL MK [...]*
- Existen deslizamientos.*
  - Acordar límites dtos. [...]*
  - Presentar tarifa nueva para enero con el nivel de dtos. [...]*
  - Descuentos acordados rapel aparte: [...]*
  - Argumentos para justificar el  $\Delta$  de tarifa:  $\Delta$  Prima minera 25%. –  $\Delta$  Transformación (1 ÷ 2%).  $\Delta$  25%. –  $\Delta$  Coste MO. –  $\Delta$  Coste Energía + 16%. –  $\Delta$  transportes”.*

### **Años 2007 y 2008**

- (12) En los años 2007 y 2008 las empresas llegaron a reunirse, al menos, en 15 ocasiones, habiéndose acreditado, por un lado, 9 reuniones en 2007 en las que participaron GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, TOP CABLE y MIGUÉLEZ, con la colaboración de FACEL –sumándose, por tanto, a los acuerdos TOP CABLE y MIGUÉLEZ y dejando de participar en los mismos ECN y, de momento, CABELTE y SOLIDAL- y 6 reuniones en 2008 en las que participaron GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, TOP CABLE y MIGUÉLEZ:

---

<sup>77</sup> Anotaciones manuscritas contenidas en la libreta «10-11-06 al 9-7-07» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabadas en la inspección de PRYSMIAN (folio 18914) y acta de la reunión celebrada en la sede de FACEL el 14 de diciembre de 2006, con la asistencia de GC, NEXANS, PRYSMIAN y SOLIDAL, aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información (folio 12175).

<sup>78</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «10-11-06 al 9-7-07» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2483) y documento resumen de la reunión de FACEL de 21 de diciembre de 2006, a la que asistieron representantes de PRYSMIAN, DRAKA, GC y NEXANS, aportado por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información realizado (folio 13275).

- Reuniones de 6 de marzo<sup>79</sup>, de 2 de mayo<sup>80</sup>, de 2 de julio, a la que fueron convocados DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS, PRYSMIAN y TOP CABLE, constando la participación de directivos de PRYSMIAN, TOP CABLE y NEXANS<sup>81</sup>; de 30 de julio<sup>82</sup>; de 20 de septiembre, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS, PRYSMIAN y FACEL<sup>83</sup>; de 2 de octubre, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN<sup>84</sup>; de 31 de octubre, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN<sup>85</sup>; de 9 de noviembre de 2007, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN<sup>86</sup> y de 22 de noviembre de 2007, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN<sup>87</sup>.

---

<sup>79</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «10-11-06 al 9-7-2007» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección realizada en la sede de PRYSMIAN (folio 2544) y nota informativa nº 02/06 de la Reunión Plenaria del Grupo de Actividad de Cables de Energía de Uso Industrial, celebrada en Barcelona el 6 de marzo de 2007, aportada por RCT y FACEL en contestación a los requerimientos de información realizados (folios 11160, 11161 y 11604 a 11609),

<sup>80</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «10-11-06 al 9-7-2007» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de la sede de PRYSMIAN (folio 2579) y resumen de la reunión del Grupo de Actividad de Cables de Energía, celebrada en Barcelona el 2 de mayo de 2007, a la que asistieron representantes de TOP CABLE, DRAKA, GC, NEXANS, PRYSMIAN, MIGUÉLEZ y FACEL, aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folio 12134).

<sup>81</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «10-11-06 al 9-7-2007», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección realizada en la sede de PRYSMIAN (folio 2608); correo de FACEL a NEXANS, DRAKA, MIGUÉLEZ, TOP CABLE, GC y PRYSMIAN de 29 de junio de 2007, con el asunto «CONVOCATORIA REUNIÓN DÍA 2 DE JULIO 2007», a la que fueron convocados DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS, PRYSMIAN y TOP CABLE, aportado por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folio 12140).

<sup>82</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «10-7-07 11-4-08» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de la sede de PRYSMIAN (folio 2632), y resumen de la reunión celebrada en FACEL el 30 de julio de 2007, con puntos del orden del día “temario CPD”, “temario PRIE”, y “temario Marketing”, a la que asistieron representantes de TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS, PRYSMIAN, y FACEL, aportado por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folio 12144).

<sup>83</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «10-7-07 11-4-08», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de la sede de PRYSMIAN (folio 2641), y acta nº 3/07 de la Sesión de Consejo Directivo de FACEL – Grupo Actividad Energía, celebrada en Barcelona el 20 de septiembre de 2007, a la que asistieron representantes de TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS, PRYSMIAN y FACEL aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folios 22678 y 22679).

<sup>84</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «10-7-07 11-4-08», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 2649 a 2651), y resumen de la reunión del Comité de Marketing Calidad-Energía de FACEL, celebrada en Barcelona el 2 de octubre de 2007, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS, y PRYSMIAN aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folios 12148 y 12149).

<sup>85</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «10-7-07 11-4-08», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2666), y resumen de la reunión del Comité de Marketing Calidad-Energía de FACEL, celebrada en Barcelona el 31 de octubre de 2007, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS, y PRYSMIAN aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folios 12154 y 12155).

<sup>86</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «10-7-07 11-4-08», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2671), y resumen de la reunión del Comité de Marketing Calidad-Energía de FACEL, celebrada en Barcelona el 9 de noviembre de 2007, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS, y PRYSMIAN aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folios 12156 y 12157).

<sup>87</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «10-7-07 11-4-08», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2682), y resumen de la



- Reuniones de 10 de enero, en la que participaron GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, TOP CABLE y MIGUÉLEZ<sup>88</sup>; de 1 de febrero, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN<sup>89</sup>; de 6 de marzo, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN<sup>90</sup>; de 1 de abril, en la que participaron, al menos, PRYSMIAN y TOP CABLE, con la colaboración de FACEL<sup>91</sup>; de 7 de abril, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN<sup>92</sup> y de 22 de octubre de 2008, en la que participaron GC, NEXANS, PRYSMIAN y TOP CABLE<sup>93</sup>.

(13) Del contenido de las citadas reuniones merece especial atención el “DECÁLOGO” adoptado en la reunión de 1 de abril de 2008 al que hacen

---

reunión del Comité de Marketing Calidad-Energía de FACEL, celebrada en Barcelona el 22 de noviembre de 2007, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN, aportada por FACEL y PRYSMIAN en contestación a los requerimientos de información realizados (folios 12159, 12160, 13397 y 13398)..

<sup>88</sup> Anotación en la libreta «10-7-07 11-4-08», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 2695 y 2696), y resumen de la reunión del Comité de Marketing Calidad-Energía de FACEL, celebrada en Barcelona el 10 de enero de 2008, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN aportado por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folios 12094 y 12095).

<sup>89</sup> Anotación en la libreta «10-7-07 11-4-08» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 2719 y 2720) y resumen de la reunión del Comité de Marketing Calidad-Energía de FACEL, celebrada el 1 de febrero de 2008, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN, aportado por FACEL y PRYSMIAN en contestación a los requerimientos de información (folios 12099 y 13314).

<sup>90</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «10-7-07 11-4-08», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 2735 y 2736), nota informativa nº 01/08, correspondiente a la reunión plenaria del Grupo de Actividad de Cables de Energía de Uso Industrial de FACEL, celebrada en Barcelona el 6 de marzo de 2008, al que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS, PRYSMIAN, IBERCABLE y FACEL, aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folios 11590 y 11591), y resumen de la reunión del Comité de Marketing Calidad-Energía de FACEL, celebrada en Barcelona el 6 de marzo de 2008, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN, aportado por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información realizado (folios 13240 y 13241).

<sup>91</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «10-7-07 11-4-08» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2753), resumen de la reunión del Comité de Marketing Calidad-Energía de FACEL, celebrada en Barcelona el 6 de marzo de 2008, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN, aportada por FACEL (folios 12102 y 12103) y por PRYSMIAN (folios 13240 y 13241) en contestación a los requerimientos de información realizados, y nota informativa nº 01/08 correspondiente a la reunión plenaria del Grupo de Actividad de Cables de Energía de Uso Industrial, celebrada en Barcelona el 6 de marzo de 2008, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, IBERCABLE, MIGUÉLEZ, NEXANS, PRYSMIAN, así como FACEL, aportada por RCT en contestación al requerimiento de información realizado (folio 11162).

<sup>92</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «10-7-07 11-4-08» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 2761 y 2762), y resumen de la reunión de Directores Generales y Directores Comerciales del Grupo de Energía/Baja de la Junta Directiva de FACEL, celebrada en Barcelona el 7 de abril de 2008, a la que asistieron representantes de TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS, y PRYSMIAN, aportada por FACEL y PRYSMIAN en contestación a los requerimientos de información realizados (folios 12106 y 13427).

<sup>93</sup> Anotación manuscrita contenida en «AGENDA 2008» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 3426 a 3428) y resumen de la reunión de FACEL celebrada en Barcelona el 22 de octubre de 2008, a la que asistieron TOP CABLE, GC, NEXANS y PRYSMIAN, aportada por FACEL (folio 12119) y por PRYSMIAN (folio 13407) en contestación a los requerimientos de información realizados por la Dirección de Competencia.



referencia las anotaciones de la libreta del Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN<sup>94</sup>, donde indica lo siguiente:

*“1/4/08 FACEL [...]*

**DECÁLOGO.**

- 1. Aplicar Tarifa 13.*
- 2. No mover dtos.*
- 3. Vender en nuestros clientes.*
- 4. Seguimiento entre nosotros [símbolo de teléfono]*
- 5. Condiciones estructurales (no tocar): pagos/rápeles/bob/pallets.*
- 6. Control de los killers del ME.*
- 7. Control otros fabr.: GGC, CONDUMEX; P; RCT; Miguélez, Inp.*
- 8. Adaptar las capacidades productivas al ME.*
- 9. Aumentar exportación (focalizar).*
- 10. Reuniones quincenales”<sup>95</sup>.*

- (14) El contenido de dicho decálogo coincide con las anotaciones realizadas por el directivo de TOP CABLE, también participante en dicha reunión, incidiendo en la celebración de reuniones quincenales y bilaterales o trilaterales<sup>96</sup>. Las anotaciones de TOP CABLE, además, hacen referencia a la aplicación de la columna Z-13, precisamente la prevista para febrero de 2008 en el catálogo de GC para cables de tensión 06/1kV y 450/750V<sup>97</sup>. La aplicación de esta tarifa acordada se confirma en otra anotación de TOP CABLE, incidiendo en que los líderes marcan las condiciones<sup>98</sup>:

*“Hay que cuadrarse con la Z-13 en los clientes importantes – Los líderes tienen que marcar las condiciones y los que compartimos esos clientes tenemos que seguir la rueda”.*

- (15) En 2008 vuelve a quedar acreditado cómo las empresas se intercambian tablas de reparto, como se constata por las comunicaciones entre estos a través de sus correos personales<sup>99</sup> y por el correo electrónico en respuesta a otro correo electrónico de 28 de marzo de 2008 remitido por el Director de Compañías Eléctricas e Instaladores de NEXANS<sup>100</sup> a TOP CABLE, y como

---

<sup>94</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «10-7-07 11-4-08» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2753),

<sup>95</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «10-7-07 11-4-08» recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2753).

<sup>96</sup> Anotación manuscrita contenida en «AGENDA 2008» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3415).

<sup>97</sup> Documentación aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 220 y 222).

<sup>98</sup> Anotación manuscrita contenida en «AGENDA 2008» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3416).

<sup>99</sup> Documentación en papel con correos electrónicos y documentos adjuntos, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 3247 a 3254).

<sup>100</sup> Documentación aportada por NEXANS en contestación al requerimiento de información realizado por la Dirección de Competencia en relación a los cargos directivos de su empresa (folio 5502).

asunto “reparto”, en el que anexa un cuadro con fecha de 26 de marzo de 2008 en el que se reflejan los pedidos cursados en 2007 y 2008 por los fabricantes G, P, N, T (GC, PIRELLI –PRYSMIAN en la actualidad-, NEXANS y TOP CABLE, respectivamente).

El cuadro permite acreditar que los fabricantes GC, PRYSMIAN, NEXANS y TOP CABLE intercambiaban información sobre los pedidos cursados, en miles de euros, al objeto de determinar la cuota de mercado de cada uno de ellos en 2007 (30% para GC y PRYSMIAN y 20% para NEXANS y TOP CABLE, respectivamente) y que esta cuota de mercado se tomaba como base, a su vez, para determinar el reparto en 2008. El objetivo del reparto sería, pues, mantener la cuota de mercado de cada uno de los fabricantes participantes en este cártel. A continuación se reproduce el citado cuadro<sup>101</sup>:

---

<sup>101</sup> Documentación recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3254).

actualización a 26 Marzo 2008

MC	pedidos cursados				TOTAL	Gran total
	G	P	N	T		
% BT 2007	30	30	20	20	100%	
<b>TOTAL 2007</b>	<b>9,03</b>	<b>6,8</b>	<b>5,14</b>	<b>5</b>	<b>25,97</b>	<b>25,97</b>

	pedidos cursados 2008				total	previsiones ples
	G	P	N	T		
Apoyos	2,4	2,18			4,58	0
Gimesa	1,6			1,38	2,98	2
GabyI	0,58			0,45	1,03	0
Peisa 1	0,3	0,3			0,6	0
Peisa 2	0,84	2,72			3,56	3
Ecot			3,85		3,85	0,7
Made						1,5
MT						0,15
<b>TOTAL 2008</b>	<b>5,72</b>	<b>5,2</b>	<b>3,85</b>	<b>1,83</b>	<b>16,6</b>	<b>7,35</b>

<b>TOTAL 07+08</b>	<b>14,75</b>	<b>12</b>	<b>8,99</b>	<b>6,83</b>	<b>42,57</b>	
--------------------	--------------	-----------	-------------	-------------	--------------	--

% teorico 07+08 MC	30	30	20	20	50	
diferencia mesa	0,23	2,98	0,99	3,15	7,35	

- (16) El siguiente correo electrónico de esta cadena de correos tiene como remitente al mismo directivo de TOP CABLE y como destinatario al citado directivo de NEXANS, y adjunta otro cuadro Excel denominado "REPARTO 2007 TEÓRICO", en el que aparecen los mismos fabricantes, designados como TC, NE, PI y GC, con una columna inicial en la que se especifican los clientes, y otra final para el total estimado en 2007. El cuadro se cierra con una fila denominada "cuotas asignadas", con la asignación a cada una de dichas empresas fabricantes de los mismos porcentajes descritos en el cuadro anterior, y otra fila denominada "COMPENSACIÓN 2008-2007"<sup>102</sup>:

<sup>102</sup> Documentación recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3252).

**REPARTO 2007 TEÓRICO**
**\*\*\***

	IC	NE	PI	GC	2007 TOTAL ESTIMADO
APOYOS	0	0	2,91	2,37	5,28
APOYOS 2					
MADE	0	0	0	0	0
GADYL	1,29	0,2	0,92	2	4,41
ECOTECHNIA	0	3,01	0	0	3,01
VISTAS	0	0	0	0	0
ACCIONA USA				1,64	1,64
PREISA 1	0,22	0,22	0,31	0,31	1,06
ACCIONA	0,66	0,92	2,48	0,37	4,43
GE WIND	0,42	0,79	0	0	1,21
GAMESA	2,41	0	0	2,42	4,83
MTORRES	0	0	0,18	0	0,18
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>5,14</b>	<b>6,8</b>	<b>9,11</b>	<b>26,05</b>
% S TOTAL	19,19%	19,73%	26,10%	34,97%	
cuotas asig	20%	20%	30%	30%	100%
total a fact.	5,210	5,210	7,815	7,815	
	-0,210	-0,070	-1,015	1,295	
COMPENSACION 2008-2007			1,020		
TOTAL	-0,210	-0,070	0,005	1,295	

(17) El siguiente correo electrónico de esta cadena se remite por el mismo directivo de NEXANS al citado directivo de TOP CABLE, adjuntando el

archivo Excel "GABYL", en el que se recogen las ventas realizadas por cada uno de estos fabricantes, por tipo de cable y kms. vendidos, a ese cliente<sup>103</sup>.

- (18) La cadena de correos se cierra con un correo electrónico remitido por el citado directivo de TOP CABLE al ya mencionado de NEXANS, con el siguiente contenido<sup>104</sup>:

*"Según mis cuentas el reparto queda así:*

*GC 2M*

*Top 1, 3M*

*Pry 0,8M*

*Nex 0,16M*

*Los 0,8m de Pry siempre y cuando no esté Draka por medio".*

### **Año 2009**

- (19) Como ya se ha señalado, las empresas, además de repartirse los proyectos de los clientes, acordaron de manera constante la fijación conjunta de los precios de suministro que debían aplicar a sus clientes. El año 2009 es un claro ejemplo de estas prácticas.
- (20) En las libretas del Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN, se evidencia la celebración de reuniones entre las empresas, con la colaboración de FACEL, en las que se intercambiaba información comercialmente sensible y se acordaban las tarifas y los descuentos para el suministro de cables BT/MT, como las de 9 de octubre, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN<sup>105</sup>, y la de 3 de noviembre de 2009, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN<sup>106</sup>.
- (21) La participación de los fabricantes mencionados en la fijación de tarifas y descuentos se confirma también en distintos correos y anotaciones manuscritas, como los correos electrónicos internos de TOP CABLE de 20 de mayo de 2009, en el que el Director Comercial Nacional de TOP CABLE manifiesta su intención de convocar una reunión para fijar un cambio respecto de una de las tarifas acordadas y los descuentos

---

<sup>103</sup> Correo electrónico remitido por el Director de Compañías Eléctricas e Instaladores de NEXANS a TOP CABLE y documento adjunto, recabado en formato papel en la inspección de TOP CABLE (folios 3248 y 3249).

<sup>104</sup> Correo electrónico remitido por TOP CABLE al Director de Compañías Eléctricas e Instaladores de NEXANS, recabado en formato papel en la inspección de TOP CABLE (folio 3247).

<sup>105</sup> Anotación en la libreta «DE 15-09-09 a 31-5-2010»0-7-07 11-4-08» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2786) y resumen de la reunión del Comité Marketing Calidad-Cables Uso Industrial de FACEL de 9 de octubre de 2009, con la participación de TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS Y PRYSMIAN, aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información (folios 12079 y 12080)

<sup>106</sup> Anotación manuscrita en la libreta «DE 15-09-09 a 31-5-2010» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2807) y resumen de la reunión del Comité de Marketing Calidad-Cables Uso Industrial de FACEL, celebrada en Barcelona el 3 de noviembre de 2009, con la participación de TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN, aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folios 12083 y 12084).



correspondientes<sup>107</sup> o de 18 de junio de 2009, que corrobora el acuerdo de precios y se hace mención al incumplimiento de lo acordado por parte de MIGUÉLEZ y RCT<sup>108</sup>. Además, una cadena de correos electrónicos posterior acredita cómo PRYSMIAN controla a nivel interno el cumplimiento de las condiciones acordadas y el momento de su aplicación por el resto de empresas<sup>109</sup>.

- (22) Gracias a esta labor de seguimiento de los acuerdos realizado por PRYSMIAN se confirma que a dicha fecha cumplen los acuerdos GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA y TOP CABLE, mientras que MIGUÉLEZ y RCT no anuncian ni aplican las tarifas acordadas. En un correo electrónico posterior, se acredita que NEXANS, DRAKA y MIGUÉLEZ, cumplen las tarifas acordadas con un exceso en los descuentos que provoca deslizamientos, tal y como suele ocurrir cada vez que se cambia la tarifa<sup>110</sup>.

### **Año 2010**

- (23) En 2010 continuaron los acuerdos de precios y condiciones comerciales entre GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, MIGUÉLEZ y TOP CABLE tal y como acreditan las evidencias contenidas tanto en anotaciones manuscritas como en correos electrónicos y comunicaciones entre las empresas. Consta el intercambio de números de BlackBerry entre GC, PRYSMIAN, NEXANS y DRAKA, en algunos casos bajo seudónimo. También se constata las dificultades para que las tarifas acordadas fueran efectivamente aplicadas por las empresas<sup>111</sup>.
- (24) Una anotación manuscrita de PRYSMIAN indica que la tarifa M-11 se aplicará a partir del 24 de mayo, precisamente el momento en el que un correo electrónico de TOP CABLE anuncia la aplicación de la nueva tarifa en sustitución de la D-12<sup>112</sup>. El cumplimiento de este acuerdo puede constatarse también en dos cuadros recabados en la inspección de PRYSMIAN que reflejan el seguimiento de las tarifas acordadas por parte de GC, NEXANS, DRAKA y TOP CABLE<sup>113</sup>. La tarifa M-11 de PRYSMIAN tendría su

---

<sup>107</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 20 de mayo de 2009, recabado en la inspección de TOP CABLE (folios 24569 y 24570).

<sup>108</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 18 de junio de 2009, recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 24573).

<sup>109</sup> Cadena de correos electrónicos internos de PRYSMIAN de 25 de junio de 2009 con el asunto «Aplicación columna J11», incluidos en la libreta «10-11-06 al 9-7-07» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 2441 a 2445).

<sup>110</sup> Correo electrónico interno de PRYSMIAN de 3 de julio de 2009, incluido en la libreta «10-11-06 al 9-7-07», recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 2447).

<sup>111</sup> Correo electrónico interno de RCT de 29 de septiembre de 2010, recabado en la inspección de RCT (folios 22199 a 22201) y correos electrónicos internos de TOP CABLE de 29 de enero y 3, 10 y 15 de febrero de 2010 (folios 24642 a 24646, 24648 y 24649) y cadena de correos electrónicos internos de TOP CABLE de 14 de mayo de 2010, con asunto «APLICACIÓN INMINENTE NUEVAS TARIFAS 24 DE MAYO 2010» (folios 24656 y 24657), recabados en la inspección de TOP CABLE.

<sup>112</sup> Cadena de correos electrónicos internos de TOP CABLE de 14 de mayo de 2010, con el asunto «APLICACIÓN INMINENTE NUEVAS TARIFAS 24 DE MAYO 2010», recabado en la inspección de TOP CABLE (folios 24656 y 24657).

<sup>113</sup> Anotaciones manuscritas contenidas en la libreta «2-6-10 a 18/1/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabadas en la inspección de PRYSMIAN (folios 2913, 2914, 2917 y 2918).

equivalente en la tarifa E-11 de GC, que un correo interno de GC de 21 de junio de 2010 indica como anunciada pero no aplicada<sup>114</sup>.

- (25) También se ha incorporado una anotación de TOP CABLE que evidencia la celebración de una reunión en la que se acordó la aplicación de la tarifa E-11 y de los descuentos correspondientes. Las anotaciones reflejan las intervenciones de NEXANS, DRAKA, GC y PRYSMIAN durante dicha reunión y el intercambio de información entre las empresas del cártel asistentes sobre tarifas, manifestando PRYSMIAN su desacuerdo con el incumplimiento de los pactos, al denunciar que DRAKA y TOP CABLE no aplican la tarifa E-11, sino la D-12<sup>115</sup>.
- (26) A partir de septiembre de 2010 se acredita un nuevo cambio de columna hacia la E-13 (tal y como la denomina GC) o M-13 (denominación de PRYSMIAN) y así, en un correo electrónico interno de 30 de agosto de 2010 de GC manifiesta haber comunicado al mercado la aplicación de la columna E-13 a partir del 1 de septiembre, valorando que<sup>116</sup>:
- “Draka, ha continuado con la política de precios irresponsable, y Prysmian ha estado algo despistada en este período, quedándose sin reposiciones en clientes que compartimos, situación que puede ser una rémora a la hora de consolidar la nueva tarifa. El resto sin grandes sobresaltos”.*
- (27) Una anotación manuscrita de PRYSMIAN fechada el 3 de septiembre de 2010 confirma que *“Todos los fabricantes han anunciado la tarifa M-13”, aunque no se está aplicando todavía y los descuentos son variados*<sup>117</sup>.
- (28) Otra anotación manuscrita del Responsable de Mercado General/T&I de PRYSMIAN permite acreditar la celebración de una reunión del cártel el 6 de septiembre de 2010 con la asistencia de GC, PRYSMIAN, DRAKA, TOP CABLE y MIGUÉLEZ, con la colaboración de FACEL<sup>118</sup>, en la que se trataron acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales y medidas de boicot a grupos de compra.

*“FACEL 6/9/10.*

*1.- Se entrega facturado/expedido dentro del mes de septiembre, o se revisa los precios con actualización del cu. - Obras. - Actualización de cu.*

---

<sup>114</sup> Correo electrónico interno de GC de 21 de junio de 2010, aportado por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1490).

<sup>115</sup> Anotación manuscrita contenida en «Agenda 2010 II» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 3497 y 3498).

<sup>116</sup> Correo electrónico interno de GC de 30 de agosto de 2010, aportado por GC en su solicitud de exención (folio 28).

<sup>117</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «2-6-10 a 18/1/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2925).

<sup>118</sup> Anotación en la libreta «2-6-10 a 18/1/11», recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 19362), de fecha coincidente con la reunión 6/10 del Consejo Directivo Grupo Energía de FACEL, celebrada a el 6 de septiembre de 2010, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ y PRYSMIAN, aportada por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información realizado (folios 13473 y 13474).

2.- Si el inst pide la oferta de nuevo deberemos ofertar M-11 con tres cincos.  
- Obras: Amara: Marineda 300 k€. EURISA: Túneles Bilbao 105k€. - Crespo:  
cobertura: 281k€.

3. No dar precios a grupos de compra. Dar precios de forma individual [...]

5.- Probablemente nos llegue la oferta de mercadona. Hospital la Fe revisión  
Cu mensual. [...]

6.- Actualizar Cu de todas las ofertas.

7.- Introducir fórmula de revisión informática cuando se excede del pzo de  
entrega.

8.- No ofertar a grupos de compra”.

- (29) Además se considera acreditada la celebración de otras 3 reuniones entre las empresas en 2010, en las que se adoptaron acuerdos de fijación de precios y descuentos para cables BT/MT, y se controlaron las transgresiones detectadas en el cumplimiento de los mismos: de 16 de septiembre, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN<sup>119</sup>; de 25 de octubre, en la que participaron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS, y PRYSMIAN<sup>120</sup> y de 10 de noviembre de 2010<sup>121</sup>.

### **Año 2011**

- (30) En 2011 se considera acreditada la celebración de al menos otras 4 reuniones: la de 13 de enero, con la participación de GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, TOP CABLE y MIGUÉLEZ<sup>122</sup>; la de 27 de enero, a la que asistieron GC, PRYSMIAN, DRAKA, TOP CABLE y MIGUÉLEZ<sup>123</sup>; la de 8 de abril, con la participación de GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, TOP

---

<sup>119</sup> Anotación en la libreta «2-6-10 a 18/1/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2927) y nota informativa de la reunión del Consejo Directivo Grupo Energía de FACEL, celebrada el 16 de septiembre de 2010, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN, aportada por NEXANS y PRYSMIAN en contestación a los requerimientos de información (folios 5926, 5927, 13266 y 13267).

<sup>120</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «2-6-10 a 18/1/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2931), y nota informativa de la reunión 8/10 del Consejo Directivo del Grupo de Energía de FACEL, celebrada en Madrid el 25 de octubre de 2010, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN, aportadas por NEXANS en contestación al requerimiento de información realizado (folios 5939 a 5944).

<sup>121</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «2-6-10 a 18/1/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2932).

<sup>122</sup> Anotación en la libreta «2-6-10 a 18/1/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2939) y nota informativa de la reunión 1/11 del Consejo Directivo Grupo Energía de FACEL, celebrada el 13 de enero de 2011 en Barcelona, con la participación de TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN, aportada por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información realizado (folio 13099).

<sup>123</sup> Anotación en la libreta «21/1/11 a 25/10/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2950) y nota informativa de la reunión 2/11 del Consejo Directivo del Grupo de Energía de FACEL, celebrada en Barcelona el 27 de enero de 2011, con la participación de TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ y PRYSMIAN, aportada por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información (folio 13111).

CABLE y MIGUÉLEZ<sup>124</sup> y la de 22 de junio de 2011, con la participación de GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, TOP CABLE y MIGUÉLEZ<sup>125</sup>.

- (31) En este año continúa la adopción de acuerdos entre las empresas para la fijación de precios y descuentos de cables BT/MT y el reparto de proyectos. No obstante, la ejecución de los acuerdos era muy desigual. En ocasiones las tarifas acordadas no se anunciaban por los fabricantes a los clientes en la fecha prevista y en otras se anunciaban, pero no se ejecutaban, o se degradaban vía descuentos.
- (32) Ello queda patente en un correo electrónico interno de TOP CABLE de 11 de enero de 2011, en el que indica una gran diversidad en las tarifas anunciadas y aplicadas por GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, TOP CABLE, MIGUÉLEZ y RCT. En relación con DRAKA, la entidad indica que sigue ofertando la tarifa 14 anterior y asimismo señala el cumplimiento de MIGUÉLEZ manifestando en relación con esta empresa que hace unos meses que actúa con responsabilidad y está con voluntad de subir los precios. Asimismo, TOP CABLE confirma también que RCT no forma ya parte del cártel, ya que además de no asistir a ninguna de las reuniones, no aplica las tarifas acordadas por las empresas<sup>126</sup>.
- (33) En otro correo interno de TOP CABLE posterior, de 20 de enero de 2011, se constata el incumplimiento por parte de DRAKA y NEXANS de las tarifas acordadas y se indica expresamente que se va a hablar con GC para llamar al orden a dichas empresas. En la contestación a dicho correo ya se pone de manifiesto un contacto de TOP CABLE con GC a ese respecto<sup>127</sup>.
- (34) No obstante estas divergencias, la continuación de los acuerdos de fijación de precios en 2011 puede acreditarse, no sólo por anotaciones manuscritas y correos electrónicos de los fabricantes, sino también por información externa proveniente de los propios clientes. Así, con fecha 25 de enero de 2011, un informe comercial de RCT refleja las quejas de un cliente ante las subidas de precios y su opinión acerca de la existencia de un pacto entre los fabricantes<sup>128</sup>:

---

<sup>124</sup> Anotación en la libreta «21/1/11 a 25/10/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2984) y nota informativa 3/11 de la reunión del Consejo Directivo Grupo Energía de FACEL, celebrada en Barcelona el 8 de abril de 2011, con la participación de TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN, aportada por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información (folios 13081 y 13082).

<sup>125</sup> Anotación en «Agenda Comercial, producto, riscos, consell» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 17418 y 17419), anotación en la libreta «21/1/11 a 25/10/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2990) y nota informativa de la reunión 10/11 del Comité de Marketing-Grupo Energía del Consejo Directivo de FACEL, celebrada el 22 de junio de 2011, con la participación de TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN (folios 13340 y 13341), aportada por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información realizado.

<sup>126</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 11 de enero de 2011, recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 24698).

<sup>127</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 20 de enero de 2011, con el asunto «OFERTA DIELECTRO PER STOCK», recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 24700 y 24701).

<sup>128</sup> Documento electrónico «Informe final supervisor.pdf», adjunto al correo electrónico interno de RCT de 21 de diciembre de 2011, con el asunto «Enviando por correo electrónico: Informe final supervisor.pdf», recabado en la inspección de RCT (folio 26406).

*“[...] comenta que el 2010 perdieron más de 1 millón de euros en operaciones por falta de precios, está convencido que los fabricantes pactamos las subidas, lo que entiende menos es que los mal denominados 2 marcas secundemos esto ya que no cogemos cuota de mercado, siendo sincero me pregunta que le puede aportar RCT que no le den los que tienen (General Cable, Top Cable Prysmian)”.*

- (35) El 27 de enero, fecha de una de las reuniones entre las empresas, un correo electrónico interno de GC comunica el cambio de tarifa acordado<sup>129</sup> y una anotación manuscrita de PRYSMIAN<sup>130</sup> y un correo electrónico interno de TOP CABLE de la misma fecha<sup>131</sup> confirman el anuncio de la nueva tarifa acordada.
- (36) La ejecución del acuerdo se confirma en un correo electrónico interno de GC de 14 de abril de 2011 en el que se indica que PRYSMIAN y NEXANS han anunciado la tarifa, pero que no ha sido así en el caso de DRAKA, que sigue aceptando pedidos con la tarifa anterior<sup>132</sup>. Asimismo, en dos documentos de TOP CABLE fechados el 2 de mayo se indica que *“todos los fabricantes van aplicando las condiciones nuevas excepto NX [NEXANS] que va por “libre”*<sup>133</sup>.
- (37) El cumplimiento de los acuerdos de fijación de tarifas se confirma en una cadena de correos electrónicos internos de PRYSMIAN, en la que se incluyen reportes comerciales de distintos directivos de la empresa, indicando que *“la igualdad de precios, en principio, se da entre los grandes”*<sup>134</sup>.
- (38) Además de acordar las tarifas, en 2011 también se han recabado numerosas evidencias sobre la existencia de acuerdos para el reparto de proyectos entre los fabricantes. Se han constatado acuerdos para el reparto de proyectos de suministro de cable para determinadas obras, en los que se ha acreditado la participación de GC, PRYSMIAN y TOP CABLE, y acuerdos para el reparto del suministro de cables para compañías eléctricas, con la participación de GC, PRYSMIAN, NEXANS, TOP CABLE.

---

<sup>129</sup> Cadena de correos electrónicos internos de GC de 27 de enero de 2011, con el asunto «Política de Precios Mes de Febrero 2011», aportados por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 1571 a 1573).

<sup>130</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «21/1/11 a 25/10/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2948).

<sup>131</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 27 de enero de 2011, con el asunto «cobertura SUMELEX», recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 24704).

<sup>132</sup> Correo electrónico interno de GC de 14 de abril de 2011, aportado por GC en su solicitud de exención (folio 1574).

<sup>133</sup> Anotación en libreta «Comercial, producto, riesgos, Consell» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, y acta del Comité de Dirección Comercial de TOP CABLE de 2 de mayo de 2011, adjunta al correo electrónico interno de TOP CABLE de 9 de mayo de 2011, recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 24714 a 24716).

<sup>134</sup> Cadena de correos electrónicos internos de PRYSMIAN de 11 de mayo de 2011, recabados en la inspección de PRYSMIAN (folios 25438 a 25441).



- (39) Así, en una anotación manuscrita de un directivo de TOP CABLE titulada “OBRAS” se referencian distintos proyectos que se reparten entre GC, PRYSMIAN y TOP CABLE<sup>135</sup>:

*“Túneles Andorra [...] 1,8 G.C.”*  
*“Túnel Pedralba: Cyrmi per Top Cable 1.700.000”*  
*“Isolux: P.E. Castilla León: G. Cable*  
*Sampel: Aeropuerto Murcia Top Cable.”,*  
*“350.000 Termosolar Trujillo TC”*  
*“230.000 Aeropuerto Valencia – Prysmian”*  
*“570.000 Torre Iberdrola – Prysmian o TC.”*

- (40) Consta en el expediente, asimismo, un correo electrónico interno de TOP CABLE en el que bajo el asunto “LISTADO DE OBRAS SIN ASIGNAR (12/7/11)”, el Director Comercial Nacional de dicha empresa indica lo siguiente<sup>136</sup>:

*“Te paso un Excel con las obras que no están asignadas y otro con las que tenemos que defender. Dime si hay alguna adicional a defender en las “libres””.*

El correo adjunta sendas tablas de reparto de proyectos en formato Excel que, bajo el título “OBRAS ASIGNADAS A TOP CABLE” y “OBRAS SIN ASIGNAR”. Se transcribe a continuación un extracto de ambos cuadros, a modo de ejemplo<sup>137</sup>:

---

<sup>135</sup> Anotación en «Agenda 2011 III» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 3540 y 3542).

<sup>136</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 12 de julio de 2011, con el asunto «LISTADO DE OBRAS SIN ASIGNAR (12/7/11)» y documentos adjuntos «OBRAS ASIGNADAS A TOP CABLE.xls» y «OBRAS SIN ASIGNAR.xls», recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 24737 a 24739).

<sup>137</sup> Documentos adjuntos «OBRAS ASIGNADAS A TOP CABLE.xls» y «OBRAS SIN ASIGNAR.xls», en el correo electrónico interno de TOP CABLE de 12 de julio de 2011, con el asunto «LISTADO DE OBRAS SIN ASIGNAR (12/7/11)», recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 24737 a 24739).

### OBRAS ASIGNADAS:

CLIENT	Nº	OBRA	IMPORT BT	IMPORT MT	OFERTANTS	ASSIGNAT	ACCIONS A REALITZAR	COMENTARIOS
COBRA	45	EIX DIACB0875_1103	100.000		PRYS/GC/TC	TC		
SAMPOL	48	AEROPUE	100.000	235.000	PRYS/GC/TC	TC	REOFERTAMOS AL ALZA Y E	Han comprado a Nex
ACCIONA INSTALACIONES	49	PUERTO	110.000	10.000	PRYS/GC/TC	TC	REOFERTAMOS AL ALZA Y E	HA APARECIDO CABE
EMTE	50	MUELLE B0911_1105	480.000		PRYS/GC/TC	TC	ES PARA TC	3/6: NOS PASAN PED
EMTE	51	HIDROEL B0911_1105	230.000		PRYS/GC/TC	TC	ES PARA TC	3/6: PARADA DECISIO
AMARA/ELECNOR	52	AUTOPIE	725.000		PRYS/GC/TC/MTC		EL JUEVES 19/5 SE DECIDE	A 31/5 aun no han d
EMTE	53	CASA AN	147.000		PRYS/GC/TC	TC	ES PARA TC	ADJUDICADA A EMTE
EMTE	54	UNIVERS	74.000		PRYS/GC/TC	TC	ES PARA TC	ADJUDICADA A EMTE
EMTE	55	CESSNA	215.000		PRYS/GC/TC	TC	ES PARA TC	ADJUDICADA A EMTE
EMTE	56	CONSOR	242.000		PRYS/GC/TC	TC	ES PARA TC	3/6: NOS PASAN PED
CIMY SEVILLA	59	TERMOSI	40.000			TC		NOS HAN DE PASAR EL PEDINOS HAN PASADO EL
ACCIONA INSTALACIONES	71	OBRA T2	200.000		PRYS/GC/TC	TC	6/6: SABREMOS MÁS COSAS EN 1 SEMANA	
AMARA MADRID/ELECOR	75	PLANTA	120.000	60.000	TC	TC	PARA CERRAR YA. VEREMOS.	
EMTE	120	HOSPITA	200.000		RZ1-K	TC		
UTE ACCIONA/TSK/AMARA	41	TERMOSI	772.000		PRYS/GC/TC	TC	LA QUIERE TOP CABLE	ADJUDICADA UTE AC
ACCIONA INSTALACIONES	63	ARCOSU	2.000.000	1.000.000	RHZ1 12/20 1X	TC	LA QUIERE TOP CABLE	ADJUDICADA A ACCI
GES/TECNOHM/AMARA/SAN	117	P.E.JAN B0556_1105	1.250.000			TC	LA QUIERE TOP CABLE	NADA HASTA DESPUE
IBERINCO	121	P.E. PEÑAFLORES III Y IV				TC	LA QUIERE TOP CABLE	
ELECNOR VENEZUELA	127	OBRA ED	228.000		RV-K	TC	LA QUIERE TOP CABLE	
ELECNOR PLANTAS IND	131	TERMOSI	2.100.000		RZ1-K/RZ1MZ1	TC	LA PIDE TOP CABLE	
ELECNOR	133	ALTO JA	125.000		RV-K	TC	LA PIDE TOP CABLE	

### OBRAS POR ASIGNAR:

CLIENT	Nº	OBRA	IMPORT BT	IMPORT MT	OFERTANTS	ASSIGNAT	ACCIONS A REALITZAR	COMENTARIOS
IMTECH/SUELCASA/COBRA	30	AEROPUERTO MANISES	200.000		RZ1-K			
UTE COBRA+DRAGADOS+CO	35	TUNELES ATOCHA/CHAMARTIN	840.000		PRYS/GC/TC		LA MEDIA ES PARA PRYS	LA BAJA LA QUIERE TC
ALDESA/COBRA/TECNOHM/S	60	PARQUE EOLICO LA TELLA-JUI	M0528_1106	700.000	MT			
AMARA	62	ANTIGUA ESTACION BURGOS (ELECTRIFICA		200.000	MT		NO LA TENGO DETECTAD	DICEN QUE NOS LA HA
AMARA MADRID	64	AZUCARERA SANTANDER REOC	260.000					
AME	65	EXPORTACION ARGELIA	194.000		RV-K		NO LA TENEMOS	
TSK	66	EXPORT A IRAN	288.000		RV-K		AUN NO HAN COMPRADO	A LA ESPERA
OHL/AUDITEL	67	HOSPITAL DE MOSTOLES	1.800.000		PRYS/GC/TC		HAN COMPRADO ALGUNA	HAN DE COMPRAR YA.
OHL	68	HOSPITAL MOSTOLES	M0521_1101	40.000	PRYS/GC/TC			HAN DE COMPRAR YA.
CANDIA MADRID	69	IMTECH GRAN VIA	150.000				SE LA HA LLEVADO ALGUIEN PERO NO SABEN	
PEISA/ALVAREZ/LUCERO...E	70	MAS ENERGÍA	24.000	215.000	PRYS/GC			PARECE QUE SE VUELV
SANT JOSE TECNOLOGÍAS/C	72	PARQUE EÓLICO BARBERS	ZZINT_1105	532.000	TC			AUN NO DECIDEN. IR CON CUIDADO TEMA CRÉDI
ACIONA ENERGIA	73	PARQUE EOLICO SANTA ANNA	M0551_1105	1.500.000	PRYS/GC/TC		LA TENEMOS TAMBIÉN DE NICSA	
NICSA	74	PARQUE EOLICO SANTA ANNA	M0293_1105	1.500.000	PRYS/GC/TC			
AELVASA	76	HOSPITAL MEDICO QUIRON (IMQ)		575.000	PRYS/GC			
ELECTRO STOCKS/TECNOHM	77	PARQUE TECNOLOGICO COGO	200.000	596.000	PRYS/GC/TC			
SICE/METALUX	78	TUNELES DE BIMENES	125.000					
ISASTUR/ABENER	79	TERMOSOLAR CIUDAD REAL	1.400.000				NO LA TENEMOS	
ELECNOR ALICANTE	81	FORMENTERA DEL SEGURA/RO	A0094_1104	140.000	PRYS/GC/TC		PARADO SIN FECHA	ES UN ESTUDIO. NO SI
ELECTRIMED/ELECNOR CAN	83	TENDIDO PLAYA HONDA (LAN	20110518_Z	215.000	PRYS/GC/TC			
ISASTUR	84	P.E. POLONIA		1.700.000			NO LA TENEMOS	
AMARA MADRID	85	P.E. LOS LLANOS	M0282_1104	271.000	PRYS/GC/TC			ES ESTUDIO. TODOS L
SIEMENS	88	METRO SANTO DOMINGO	M0498_1009	1.725.000	PRYS/GC/TC		PLANTEARAN SUBASTA	
SIEMENS	89	METRO SANTO DOMINGO	2.095.000		PRYS/GC/TC		PLANTEARAN SUBASTA	
SOCLESA	91	MUELLE PUERTO EL PRAT/TER	900.000		RZ1FZ1 O RV-K O RZ1-K			
MEFESA/LUCERO	94	CARTONAJES VEGA	175.000		GC/TC			PERDIDA POR PRECIO:
PEISA ALICANTE/LUCERO/E	95	URBANIZACION LA NUCIA/MAS	210.000	66.000	PRYS/GC/TC			PERDIDA POR PRECIO:

- (41) El reparto de proyectos entre GC, PRYSMIAN y TOP CABLE se confirma también en correos electrónicos internos de TOP CABLE de 15 de julio de 2011, respecto del proyecto “Arcosur” por un importe de 3 millones (2 en cables BT y 1 en cables MT), en el que se indica lo siguiente por el Director Comercial de TOP CABLE<sup>138</sup>:

<sup>138</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 15 de julio de 2011, con el asunto «Arcosur», recabados en la inspección de TOP CABLE (folio 24740).

*“He planteado el tema de Arcosur y no tragan. GC quiere la baja de aluminio (le he dicho que no le toca) y Prys quiere la MT. No hay acuerdo por ahora. Veamos qué hace el cliente”.*

La descripción de este proyecto coincide exactamente con la recogida en la tabla de proyectos indicada anteriormente, que incluye un proyecto con el número 63, asignado a TOP CABLE, que tiene por cliente a ACCIONA INSTALACIONES, para la obra “Arcosur Zaragoza”, con un importe de 2 millones en cables BT y 1 millón en cables MT. Según la explicación aportada por el solicitante de clemencia el proyecto ARCOSUR se refiere al suministro de cable para la obra de la Expo de Zaragoza<sup>139</sup>.

- (42) El reparto de proyectos para el suministro de cables a las empresas eléctricas entre GC, PRYSMIAN, NEXANS, TOP CABLE se confirma en anotaciones recabadas en la inspección de TOP CABLE<sup>140</sup>, que hacen referencia a los fabricantes y las cuotas estimadas de cada uno de cara a la reunión del cártel en la que participaron GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, TOP CABLE y MIGUÉLEZ<sup>141</sup>, celebrada el 22 de junio de 2011, antes del Consejo Directivo de FACEL<sup>142</sup>.

Así lo confirma una anotación de PRYSMIAN de esa fecha, en la que se recogen en una tabla las cuotas correspondientes a los fabricantes GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, TOP CABLE y MIGUÉLEZ, con las anotaciones “Rº tot taula” (reparto total mesa), “Nº maq. PRY+DKA” y “MS que da resto mesa”, referida a la cuota de mercado (“Market Share”). Se reproduce dicha tabla a continuación<sup>143</sup>:

---

<sup>139</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 28529).

<sup>140</sup> Anotación manuscrita contenida en «Agenda Comercial, producto, riscos, consell» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 17418 y 17419).

<sup>141</sup> Anotación en la libreta «21/1/11 a 25/10/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2990) y nota informativa de la reunión 10/11 del Comité de Marketing-Grupo Energía del Consejo Directivo de FACEL, celebrada el 22 de junio de 2011, con la participación de TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ, NEXANS y PRYSMIAN (folios 13340 y 13341), aportada por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información realizado.

<sup>142</sup> Acta nº 02/11 del Consejo Directivo de FACEL celebrado en Barcelona el 22 de junio de 2011 (folios 13113 a 13117), aportada por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información realizado.

<sup>143</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «21/1/11 a 25/10/11» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2990).

Estimación Mercado		FACEL 22/6/11	
	R <sup>o</sup> tot cables		
PRY :	26,8%	33	23,7
GGC :	33,8%	28	36,7
NX :	5,5%	4	6,4
TC :	13,1%	10	14,65
MIG :	8,1%	5	9,65
DK :	11,6%	20	7,4
	<u>99%</u>		
		↑	MS que da resto mesa
		Nº mag PRY+DKA	

- (43) La utilización de estas cuotas se evidencia también en una anotación manuscrita de TOP CABLE, correspondiente al mes de mayo de 2011 y se corrobora en correos electrónicos internos de TOP CABLE de 24 de mayo y de 7 de junio de 2011, confirmando que a dicha empresa le corresponde el 12%<sup>144</sup>.

### Año 2012

- (44) Del año 2012 también se dispone de numerosas evidencias que acreditan la continuación de los acuerdos entre las empresas fabricantes de cables BT/MT, tanto en lo que se refiere a la fijación de precios, como al reparto de proyectos. Las evidencias incorporadas al expediente incluyen, al igual que en años anteriores, anotaciones manuscritas, correos electrónicos y cuadros de reparto, pero también son numerosas las relativas a contactos entre las empresas, ya sea en forma de avisos de llamadas telefónicas o conversaciones de WhatsApp. En este año 2012, además, vuelven a incorporarse a los acuerdos CABELTE y SOLIDAL.
- (45) El procedimiento para la fijación de tarifas por los fabricantes consistía en una reunión previa entre los fabricantes en la que se acordaban la tarifa, los descuentos aplicables, así como las fechas en que se deberían anunciar y aplicar, y la posterior difusión de la tarifa por parte de los líderes del mercado, GC o PRYSMIAN. Puede citarse a este respecto un correo electrónico recabado en la inspección de CABELTE y fechado el 20 de enero de 2012,

<sup>144</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 24 de mayo de 2011, con el asunto «CONVOCATORIA REUNIÓN GA-CECE (1 DE JUNIO 2011)» (folios 24726 y 24727) y de 7 de junio de 2011 (folios 24728 y 24729), recabados en la inspección de TOP CABLE

en el que GC comunica la nueva tarifa de precios J-12, columna J-05, vigente a partir del 30 de enero y los descuentos aplicables a la misma<sup>145</sup>. Esta información coincide con la anotación recabada en la inspección de TOP CABLE, fechada el 17 de enero, y en la que se indica literalmente “*Propuesta de tarifa nueva GC J-12*”<sup>146</sup>. Un correo electrónico interno de TOP CABLE, enviado tres días después del correo de GC, confirma este proceder, cuando el Director Comercial Nacional de TOP CABLE remite internamente la tarifa comunicada por GC con la denominación J-12 y las columnas la J-03, J-05 y J-07, para que coincidan exactamente<sup>147</sup>.

- (46) Otra anotación manuscrita recabada en la inspección de TOP CABLE evidencia una vez más el acuerdo de fijación de precios entre los fabricantes, señalándose los incumplimientos detectados en la ejecución de los mismos, haciéndose referencia en este caso concreto a que ECN (filial de GC) no está cumpliendo el acuerdo de cables BT/MT y se apela, probablemente a su matriz, para que ponga fin a la situación<sup>148</sup>:

*“Muchas quejas de ECN en MT y BT Aluminio. O lo controláis o se rompe la mesa [...] aguantaremos los precios en Feb. Después ya veremos. [...] Ecn sigue siendo el que va por libre”.*

- (47) En marzo de 2012 se acordó una nueva modificación en la tarifa, tal y como acredita una anotación manuscrita del Director Comercial Nacional de TOP CABLE de 6 de marzo<sup>149</sup>. En otra anotación, esta vez de PRYSMIAN, correspondiente a una reunión del cártel celebrada en FACEL y denominada “reunión preparatoria del Grupo de Actividad de Cables para Compañías Eléctricas”, se señala que se acordó la nueva tarifa, los descuentos y la fecha en que se ha de anunciar y aplicar<sup>150</sup>:

*“FACEL 19/3/2012 – F07 [...] Anunciar esta semana 21-marzo – Aplicar: 1 abril 2012”.*

- (48) Con fecha 22 de marzo de 2012, esto es, un día después al previsto para el anuncio de la nueva tarifa, GC remitió un nuevo correo electrónico a un distribuidor en el que le comunicaba la aplicación de una nueva columna (la J07) a partir del 2 de abril (precisamente un día después de lo señalado en la anotación anterior)<sup>151</sup>. Además, se confirma por otra anotación de TOP CABLE (“J-07 NOVES CONDICIONS–pasar e-mail”) de 26 de marzo de

<sup>145</sup> Correo remitido por GENERAL CABLE a destinatarios desconocidos el 20 de enero de 2012, con el asunto «Nueva Tarifa de Precios J-12», recabado en la inspección de CABELTE (folio 23105).

<sup>146</sup> Anotación manuscrita contenida en «Agenda Comercial, producto, riscos, consell» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 17439).

<sup>147</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 23 de enero de 2012, con el asunto «Nueva Tarifa de Precios J-12», y documento adjunto «Tarifa J-12.pdf», recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 24844 a 24916).

<sup>148</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «Comercial, producto, riscos, Consell» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 17171).

<sup>149</sup> Anotación manuscrita contenida en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3608).

<sup>150</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta “2/11/11 – 26/07/12” del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 19464).

<sup>151</sup> Correo electrónico de GC a ABM-REXEL de 22 de marzo de 2012, con el asunto «Nuevas condiciones a partir 2 de abril», aportado por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1580).



2012, coincidiendo con la fecha prevista para la celebración de la siguiente reunión preparatoria del Grupo de Actividad de Cables para Compañías Eléctricas. En esta anotación también se contienen referencias al reparto de proyectos “Aeropuerto Bilbao: *“la ha vendido PRYSMIAN [...] Asignamos a Top una de Panamá”*<sup>152</sup>.

- (49) Además de esta reunión de 19 de marzo entre GC, PRYSMIAN y TOP CABLE<sup>153</sup>, en 2012 se celebraron otras 3 reuniones: de 11 de abril entre GC, PRYSMIAN, TOP CABLE y CABELTE<sup>154</sup>; de 20 de junio entre GC, NEXANS, PRYSMIAN, TOP CABLE, CABELTE, SOLIDAL y FACEL<sup>155</sup> y de 14 de noviembre de 2012, con la colaboración de FACEL<sup>156</sup>.
- (50) En una cadena de correos electrónicos internos de TOP CABLE de 25 de abril de 2012, reconoce la utilización de tablas para el reparto de proyectos, participando también SOLIDAL en dichos repartos y confirmando que ECN y DRAKA suelen incumplir los acuerdos del cártel, cuestión que se debate entre los fabricantes participantes en el cártel en las reuniones que celebran<sup>157</sup>:
- “Polígono La Isla me suena que estaba en alguna lista [...] Es la numero 5. La tenemos como adjudicada a Solidal [...] Pues parece que se la llevó Ecn [...] Unos con Ecn y los otros con Draka van metiendo [...] donde pueden, y después acusan a los portugueses.*
- (51) La participación nuevamente de CABELTE y SOLIDAL en los acuerdos se confirma en una anotación posterior, dentro de la misma libreta del directivo de TOP CABLE<sup>158</sup>:

---

<sup>152</sup> Anotación en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3613).

<sup>153</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta “2/11/11 – 26/07/12” del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 19464) y resumen de la reunión del grupo preparatorio del Grupo de Actividad «Cables Cías», celebrada en Barcelona el 19 de marzo de 2012, con la participación de TOP CABLE, GC y PRYSMIAN, aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 415 y 1609) y por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folio 11982).

<sup>154</sup> Transcripción de la conversación electrónica entre GC y PRYSMIAN, mantenida entre el 10 de abril y el 27 de junio de 2012, aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 42, 43 y 27949) y resumen de la reunión del grupo preparatorio del Grupo de Actividad en «Cables Cías», celebrada en Barcelona el 11 de abril de 2012, con la participación de TOP CABLE, CABELTE, GC y PRYSMIAN, aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1611) y por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado por la Dirección de Competencia (folio 11984).

<sup>155</sup> Anotación manuscrita contenida en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección realizada en la sede de TOP CABLE (folio 3629); resumen de la reunión específica “ECBL/FACEL”, celebrada en Barcelona el 20 de junio de 2012, con la participación de GC, NEXANS, PRYSMIAN, TOP CABLE y FACEL, aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folio 11988) y transcripción de la conversación electrónica entre el Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN y el Director de Ventas de GC, mantenida entre el 10 de abril de 2012 y el 27 de junio de 2012, aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 43 y 27949).

<sup>156</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3054).

<sup>157</sup> Cadena de correos electrónicos internos de TOP CABLE de 25 de abril de 2012, recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 24938 a 24940).

<sup>158</sup> Anotación manuscrita contenida en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3637).

*“- Solidal propone que haya una subida de precio suficiente como para poder dar un poco de dto. al distribuidor.*

*–Cabelte dice que no entiende que no haya pedidos ni de 1.000 mts. Creen que hay alguien que los está vendiendo.*

*– Solidal cree que si se baja mucho el precio a distribución, se convierte en competencia de los fabricantes”.*

Igualmente en distintas anotaciones manuscritas del Director Comercial Nacional de TOP CABLE<sup>159</sup> y en varios correos electrónicos internos de TOP CABLE de 8 de junio de 2012, con el asunto “Vecinos del Oeste”. Asimismo, en la reunión del cártel de 20 de junio de 2012 en la que participaron GC, NEXANS, PRYSMIAN, TOP CABLE, CABELTE, SOLIDAL y FACEL<sup>160</sup> consta el siguiente apunte del Director Comercial Nacional de TOP CABLE<sup>161</sup>:

*“Cabelte: creen que los precios no son los que tienen que ser. Hay que averiguar quién ha vendido el chorreo diario [...]*

*Solidal: su posición es la de que no pueden seguir sin vender. Yo creo que quieren romper. Ven diferenciales importantes respecto al precio pactado. No venden y creen que no dan el precio que hacen los otros. Creo que se quedan sin aire. [...] SIMELSA: ¿? MT. Nos acusa Solidal”.*

- (52) El seguimiento por las empresas de los acuerdos sobre fijación de tarifas y descuentos es perfectamente apreciable en un cuadro excel realizado por el distribuidor PEISA a fecha de septiembre de 2012, en el que compara las tarifas y descuentos aplicados por GC, PRYSMIAN, NEXANS y TOP CABLE<sup>162</sup>, que demuestra la gran similitud de descuentos aplicados por éstos:

---

<sup>159</sup> Anotaciones en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3627).

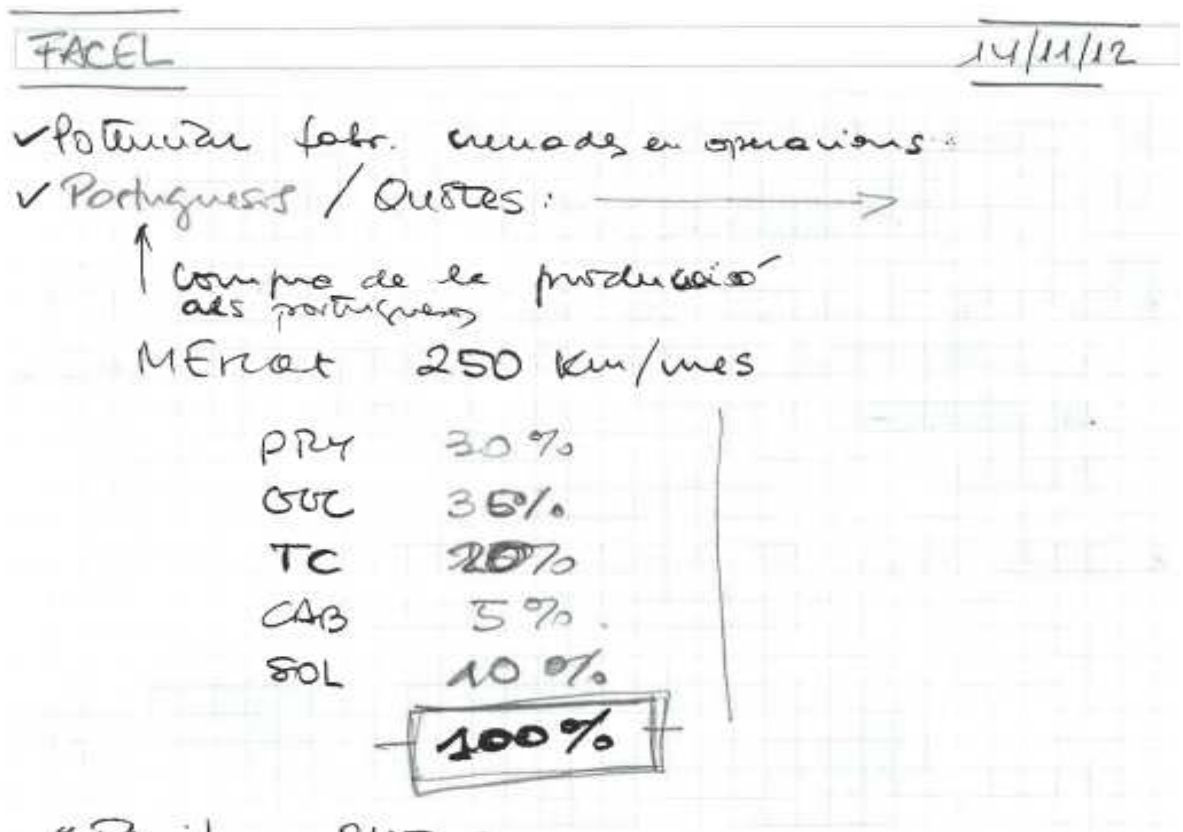
<sup>160</sup> Resumen de la reunión de 20 de junio de 2012, con la participación de GC, NEXANS, PRYSMIAN, TOP CABLE, CABELTE, SOLIDAL y FACEL, aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información (folio 11988) y transcripción de la conversación electrónica entre el Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN y el Director de Ventas de GC entre el 10 de abril y el 27 de junio de 2012, aportada por GC en su solicitud de exención (folios 43 y 27949).

<sup>161</sup> Anotación en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3629).

<sup>162</sup> Correo electrónico interno de PEISA de 19 de octubre de 2012, con asunto «CONDICIONES DE CONDUCTOR CAMBIOS EN GENERAL CABLE», y documento adjunto «CONDICIONES DE CONDUCTOR OCTUBRE.xlsx», recabados en la inspección de PEISA (folios 24059 y 24060).

A FECHA 14 DE SEPTIEMBRE 2,012					
SITUACION CANCELADA A 25 DE SEPTIEMBRE DE 2,012					
	COLUMNA TARIFA	LISTIN PVC	LISTIN CERO HALOGENOS	1 KV. PVC	1KV. CERO HALOGENOS
		DTO T%	DTO T%	DTO T%	DTO T%
NEXANS	Nº 5	74,00%	74,00%	66,57%	66,57%
PRYSMIAN	Nº 5	72,90%	74,00%	65,20%	66,57%
G.CABLE	Nº 7	73,35%	74,00%	65,80%	66,85%
	DE 1x 10 a 240mm			64,80%	
	1x120 a 1x240				65,00%
A FECHA 1 DE OCTUBRE DE 2,012					
	COLUMNA TARIFA	LISTIN PVC	LISTIN CERO HALOGENOS	1 KV. PVC	1KV. CERO HALOGENOS
		DTO T%	DTO T%	DTO T%	DTO T%
NEXANS	Nº 7	73,73%	73,73%	65,19%	65,19%
PRYSMIAN	Nº 7	71,50%	73,00%	63,50%	65,00%
G.CABLE	Nº 7	70,60%	70,60%	62,20%	62,20%
TOP CABLE	Nº 7	72,00%	72,00%	63,50%	63,50%
A FECHA 15 DE OCTUBRE DE 2,012 (CAMBIA G. CABLE)					
	COLUMNA TARIFA	LISTIN PVC	LISTIN CERO HALOGENOS	1 KV. PVC	1KV. CERO HALOGENOS
		DTO T%	DTO T%	DTO T%	DTO T%
NEXANS	Nº 7	73,73%	73,73%	65,19%	65,19%
PRYSMIAN	Nº 7	71,50%	73,00%	63,50%	65,00%
TOP CABLE	Nº 7	72,00%	72,00%	63,50%	63,50%
G.CABLE	Nº 7	72,20%	73,25%	64,50%	65,50%
G.CABLE	Secciones de 10 a 240 mm ambas inclu			62,70%	
G.CABLE	Secciones de 70 a 240 mm ambas incluidas				63,20%

- (53) El 14 de noviembre de 2012 se celebró una nueva reunión del cártel, tal y como prueba una anotación manuscrita del Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN, en la que se mencionan las cuotas asignadas a GC, PRYSMIAN, TOP CABLE, CABELTE y SOLIDAL<sup>163</sup>:



- (54) Otras dos anotaciones del Director Comercial Nacional de TOP CABLE confirman las nuevas tarifas a acordar, indicándose que la nueva propuesta de tarifas se remitirán el 28 de noviembre de 2012 por TOP CABLE a GC y PRYSMIAN<sup>164</sup>:

*“En la tarifa nueva se propone dar la columna central, para que los otros fabricantes se puedan situar una columna por debajo y no ptear el descuento. Dk tiene que estar en línea con el mercado (...) J—07 5 cinc’s”*

*“Fer la tarifa general amb les variacions que he proposat jo. Enviar-la dimecres 28/11/12 per MRW a Pr i GC”.*

- (55) El 27 de noviembre de 2012, un día antes de la fecha prevista para la remisión de las tarifas por TOP CABLE, consta un correo electrónico interno del Director comercial de TOP CABLE, con asunto “Tarifa D 2012”, en el que

<sup>163</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3054).

<sup>164</sup> Anotación manuscrita contenida en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 17298).

señala que deben preparar una tarifa con la base de la de PRYSMIAN pero con algunas modificaciones<sup>165</sup>. En un correo electrónico posterior de 14 de diciembre de 2012, también de TOP CABLE, se indica expresamente lo siguiente<sup>166</sup>:

*“[...] estamos intentando entre todos subir los precios de los cables de media a los clientes españoles”.*

- (56) En cuanto al reparto de proyectos, en 2012 las empresas del cártel intercambiaron información comercialmente sensible y sobre los proyectos a repartir, como se constata en anotaciones manuscritas, correos electrónicos, avisos de llamadas y tablas de reparto que constan en el expediente. Prueba de ello, son el correo electrónico interno de GC de 12 de abril de 2012<sup>167</sup> o las conversaciones de WhatsApp entre el Director Comercial de GC y el Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN entre el 10 de abril y el 27 de junio de 2012, respecto de los proyectos Istmeño, Sta. María Nieva y para INABENSA y COLLOSA, en los que hay un intercambio de información sobre precios ofertados a clientes<sup>168</sup>.
- (57) Igualmente, hay contactos entre el Director Comercial de GC y el Director de CABELTE entre abril y mayo de 2012 en relación con el proyecto del Aeropuerto de Asturias, en los que CABELTE solicita cobertura a GC y se intercambia información sobre otro proyecto en Jaén para el cliente INCOELEC<sup>169</sup>. Asimismo, constan contactos entre el Director Comercial de GC y el Director de Ventas Directas de TOP CABLE entre mayo y junio de 2012, para el reparto de proyectos para COPISA, obra B40 y para Acciona Energía<sup>170</sup>.
- (58) Se ha acreditado también en 2012 la utilización de tablas de reparto, con proyectos numerados que se repartían al hilo de las reuniones, tal y como evidencian distintas anotaciones manuscritas recabadas en las inspecciones realizadas<sup>171</sup> y en una tabla de reparto de proyectos para el suministro de cables de MT, que contiene la numeración y denominación de un total de 36 proyectos, con la descripción, para cada uno de ellos del cliente, tipo y

<sup>165</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 27 de noviembre de 2012, con el asunto «Tarifa D 2012», recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 24969).

<sup>166</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 14 de diciembre de 2012, recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 27714).

<sup>167</sup> Correo electrónico interno de GC de 11 de abril de 2012, con el asunto «Oferta exportación», aportado por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1540).

<sup>168</sup> Conversación de WhatsApp protocolizada ante notario entre el Director Comercial de GC y el Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN entre el 10 de abril y el 27 de junio de 2012, aportada por GC en su solicitud de exención (folios 42, 43, 1837 a 1841 y 27949).

<sup>169</sup> Conversación de WhatsApp protocolizada ante notario entre el Director Comercial de GC y el Director de CABELTE entre el 23 de abril y el 31 de mayo de 2012, aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 46 y 27951).

<sup>170</sup> Conversación de WhatsApp protocolizada ante notario entre el Director Comercial de GC y el Director de Ventas Directas de TOP CABLE entre el 22 de mayo y el 25 de junio de 2012, aportada por GC en su solicitud de exención (folios 44, 45 y 27950).

<sup>171</sup> Entre otras, anotaciones manuscritas contenidas en «Agenda 2011 III» (folios 17437 y 17450) y en «Agenda 2012 IV» (folio 3635) del Director Comercial Nacional de TOP CABLE y en «Agenda 2012 Industria» del Director de Ventas Directas de TOP CABLE (folio 3736), recabadas en la inspección de TOP CABLE.



cantidad de cable en kilómetros, el precio, la previsión de adjudicación entre GC, PRYSMIAN y TOP CABLE y el fabricante que finalmente resultó adjudicatario, siendo esta tabla la base para la negociación del reparto de proyectos<sup>172</sup>, constando la totalidad de estos 36 proyectos repartidos en 2012.

(59) Además, se ha acreditado el reparto en 2012 de los siguientes proyectos:

- Proyecto en CUBA, para el cliente ERKA, consistente en el suministro de cables MT para varios pedidos, repartida en 2012 y 2013 entre GC, PRYSMIAN y TOP CABLE<sup>173</sup>.
- Proyecto LAV Medina-La Meca, para el cliente COBRA/UTE COBALSE, para el suministro de cables MT, repartido entre los años 2012 y 2013 entre GC, PRYSMIAN y TOP CABLE<sup>174</sup>.
- Proyecto en Mauritania para el cliente COPISA, repartido en 2012 y 2013 entre TOP CABLE, PRYSMIAN y GC y finalmente adjudicado a GC por un valor de 1,2 M€, si bien se llevó a cabo un reparto del 40% a PRYSMIAN, el 20% a TOP CABLE y a GC el 40% restante, acreditándose los contactos entre TOP CABLE y GC en una conversación de WhatsApp<sup>175</sup> y en varios correos electrónicos internos de TOP CABLE, uno de los cuales también alude a reuniones entre TOP CABLE y GC para valorar este proyecto<sup>176</sup>.
- Proyecto ISTMEÑO, en México, para el suministro de cables MT por un valor aproximado de 12 M€, repartido en 2012 entre GC, PRYSMIAN y TOP CABLE, como se acredita en una conversación de WhatsApp entre

---

<sup>172</sup> Documentación aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 382 y 1503).

<sup>173</sup> Documentación aportada por GC en su solicitud de exención (folios 42, 45, 1519 a 1538, 1838, 1839, 27937); correos electrónicos internos de TOP CABLE de 12 de mayo de 2011, con el asunto «Oferta F0002\_110511\_01 GRUPO GRAL.CABLE SISTEMAS S.A. (ALBERTO GARCIA) / ERKA CUBA» y documento adjunto de oferta para GC «02\_F0002\_110511\_01.pdf» (folios 24717 y 24718), cadena de correos electrónicos entre TOP CABLE y GECAYA de 8 de mayo de 2012, con asunto «Oferta SS005\_120508\_01 SUMINISTROS ELECTRICOS ERKA SL (CUBA) (SR.TOÑO)» (folio 24947), correo electrónico interno de TOP CABLE de 14 de mayo de 2012, con asunto «Media tensión» (folio 24949) y cadena de correos electrónicos entre TOP CABLE y PRYSMIAN remitidos entre el 27 de febrero y el 5 de marzo de 2013, con asunto «ERKA CUBA» (folios 24991 a 24993), anotación en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE (folio 17289), recabados en la inspección de TOP CABLE; correo electrónico interno de PRYSMIAN de 6 de marzo de 2013, con asunto «ERKA CUBA» y documento adjunto (folios 25478 a 25480), cadena de correos electrónicos internos de PRYSMIAN, entre el 8 y el 11 de marzo de 2013 con asunto «Pedidos (Compra) – ERKA CUBA» (folio 25460), cadena de correos electrónicos de GC y PRYSMIAN y correos internos de PRYSMIAN remitidos entre el 13 de marzo y el 26 de abril de 2013 (folios 25489 a 25497) y anotación en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I (folios 3061 y 3062), recabados en la inspección de PRYSMIAN.

<sup>174</sup> Documentación aportada por GC en su solicitud de exención (folios 43, 1760 a 1763 y 1841) y anotación en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas de Mercado General/T&I, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3077).

<sup>175</sup> Conversación de WhatsApp entre GC y TOP CABLE (folios 82 y 83) e información aportada por GC en su solicitud de exención (folios 111, 1565 y 1566).

<sup>176</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 26 de octubre de 2012 y 4 de junio de 2013, recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 27708 y 27758).



el Director Comercial de GC y el Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN<sup>177</sup>.

- Proyecto B40 para ACCIONA/SESAELEC, repartido en 2012 entre GC, PRYSMIAN y TOP CABLE, aunque fue finalmente adjudicado a SOLIDAL<sup>178</sup>.
- Proyecto Aeropuerto de Asturias, en el que GC “cubrió” a CABELTE para que resultara adjudicatario<sup>179</sup>, y
- Proyecto de suministro de cable para parques eólicos Angostura y Madroñales para el cliente COLLOSA, repartido en 2012 entre GC, PRYSMIAN y TOP CABLE<sup>180</sup>.

### **Año 2013**

- (60) En 2013 ha sido posible acreditar la celebración de, al menos, 12 reuniones entre fabricantes, en las que se intercambiaba información comercialmente sensible, se fijaron precios y condiciones comerciales y se repartieron proyectos/clientes, al tiempo que se ponían en común los incumplimientos detectados de los acuerdos adoptados: reuniones de 11 de enero entre GC, PRYSMIAN, TOP CABLE y SOLIDAL<sup>181</sup>; de 31 de enero entre GC, PRYSMIAN, NEXANS, TOP CABLE y MIGUÉLEZ<sup>182</sup>; de 18 de febrero, en la

---

<sup>177</sup> Conversación telefónica vía WhatsApp entre el Director Comercial de GC y el responsable de Ventas de Mercado General/T&I de PRYSMIAN entre abril y junio de 2012 (folios 42, 43, 27936 y 27949). aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa.

<sup>178</sup> Conversación de WhatsApp entre el Director Comercial de GC y el Director de Ventas Directas de TOP CABLE mantenida entre el 4 y el 9 de mayo de 2012, aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 44, 45 y 27950) y cadena de correos electrónicos internos de TOP CABLE de 25 de marzo de 2013, con asunto «Precio del cable 240 MT norma ENDESA para la obra B40», recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 25000 y 25001).

<sup>179</sup> Conversación de WhatsApp protocolizada ante notario entre el Director Comercial de GC y el Director de CABELTE entre el 23 de abril y el 31 de mayo de 2012 (folios 46 y 27951), correos electrónicos entre CABELTE y GC de 23 de noviembre y 12 de diciembre de 2012, con asunto «SOLICITUD DE PRECIOS» y «2º premio Asturias» (folios 1700 y 1701), aportados por GC en su solicitud de exención del pago de la multa.

<sup>180</sup> Conversación de WhatsApp protocolizada ante notario entre el Director Comercial de GC y el Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN mantenida entre el 14 y el 28 de junio de 2012, aportada por GC en su solicitud de exención (folios 42, 43, 1840 y 1841); anotación en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3635) y anotación en libreta «De 2/11/11 a 26/7/12» del Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3050).

<sup>181</sup> Anotación en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 3059 y 3060), correo electrónico del Director Comercial al Director General del TOP CABLE de 4 de enero de 2013, recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 24973) y resumen de la reunión del Grupo de Actividad de Cables de Especialidad de FACEL, celebrada el 11 de enero de 2013, a la que asistieron GC, PRYSMIAN, TOP CABLE y SOLIDAL, aportado por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folio 11965).

<sup>182</sup> Anotación en «Agenda 2013» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 3671 y 3672) y resumen de la reunión del Grupo de Actividad Específico Plazos de Pago según Ley 15/10 de FACEL, celebrada en Barcelona el 31 de enero de 2013, a la que asistieron GC, PRYSMIAN, NEXANS, TOP CABLE y MIGUÉLEZ, aportado por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folio 11966).

que al menos participaron TOP CABLE y GC<sup>183</sup>; de 4 de abril<sup>184</sup>; de 22 de mayo<sup>185</sup>; de 18 de junio entre GC, PRYSMIAN, NEXANS, TOP CABLE y MIGUÉLEZ<sup>186</sup>; de 1 de julio<sup>187</sup>; de 23 de julio, en la que al menos participaron TOP CABLE y NEXANS<sup>188</sup>; de 9 de septiembre entre GC, PRYSMIAN, TOP CABLE y MIGUÉLEZ<sup>189</sup>; de 30 de septiembre entre GC, PRYSMIAN, NEXANS y MIGUÉLEZ<sup>190</sup>; de 21 de octubre<sup>191</sup> y de 4 de noviembre de 2013<sup>192</sup>.

- (61) Las empresas en este año siguen con el sistema de tablas de reparto con proyectos numerados que se discutían en las reuniones, tal y como se confirma en anotaciones manuscritas y correos electrónicos recabados en las inspecciones de TOP CABLE y PRYSMIAN<sup>193</sup>. Así, de la primera reunión

---

<sup>183</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 31 de enero de 2013, con asunto «Junta directiva Facel 18 de Febrero a las 11.30h. Pots?» (folio 24976) y cadena de correos electrónicos entre el Director General y el Director Comercial Nacional de TOP CABLE de 18 de febrero de 2013 (folio 24980), recabados en la inspección de TOP CABLE.

<sup>184</sup> Anotación en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 3064 y 3065).

<sup>185</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folios 18 y 27954) y anotación en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 3066 a 3068).

<sup>186</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folios 18 y 27954), anotación en la libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3070) y resumen de la reunión del Grupo de Actividad específico Energía – Ley 15/10 de plazos de pago de 18 de junio de 2013, a la que asistieron GC, PRYSMIAN, NEXANS, TOP CABLE y MIGUÉLEZ, aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folio 11970).

<sup>187</sup> Anotación en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3071).

<sup>188</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 23 de julio de 2013, con el asunto «Re: CONVOCATORIA REUNIÓN GRUPO ENERGÍA CONSEJO DIRECTIVO (25/07/2013)», recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 25034).

<sup>189</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folios 18 y 27954); anotación en «Agenda 2013» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3694); resumen de la reunión del Grupo de Actividad de Cables de Energía – Aluminio (folio 11975), a la que asistieron GC, PRYSMIAN y TOP CABLE y resumen de la reunión del Grupo de Actividad de Cables de Energía – Distribución, a la que asistieron GC, PRYSMIAN, TOP CABLE, y MIGUÉLEZ (13537) de 9 de septiembre de 2013, aportados por FACEL y PRYSMIAN en contestación a los requerimientos de información realizados.

<sup>190</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folio 28531), anotación en libreta «10/9/13 a 19/9/14» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 3083 a 3085) y resumen de la reunión del Grupo de Actividad Cables de Energía – CPR de FACEL el 30 de septiembre de 2013, con la participación de GC, PRYSMIAN, NEXANS y MIGUÉLEZ, aportado por FACEL y PRYSMIAN en contestación a los requerimientos de información realizados (folios 11977 y 13539).

<sup>191</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folios 18 y 27954) y anotación en libreta «10/9/13 a 19/9/14» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3086),

<sup>192</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folios 18 y 27954) y anotación en libreta «10/9/13 a 19/9/14» del Responsable Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 19528).

<sup>193</sup> Anotaciones manuscritas contenidas en «Agenda 2012 IV» (folio 3649) y «Agenda 2013» (folio 17535) del Director Comercial Nacional de TOP CABLE y correo electrónico interno de TOP CABLE de 8 de enero de 2013 entre el Director comercial Nacional y el Director de Ventas Directas de TOP CABLE, con asunto «Media Tensión e instaladores» (folio 24975), recabados en la inspección de TOP CABLE y anotación manuscrita contenida en la libreta «DE: 31/7/12 A:3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3063).

del cártel celebrada en dicho año, el 11 de enero<sup>194</sup>, consta una anotación manuscrita contenida en la libreta del Responsable de Mercado General/T&I de PRYSMIAN en la que se refleja el contenido de dicha reunión, en la que participaron GC, PRYSMIAN, TOP CABLE y SOLIDAL, repartiéndose proyectos en España y también los que se ofertan en España, aunque sea para una obra que se realice fuera, previa asignación de cuotas de reparto para cada uno y acordando los precios aplicables<sup>195</sup>:

- FACEL - - 11/1/13 -

Sol. 15% - → Stock.-  
                  ↓ Proyectos.-

Effage para 47km (aíen total con 75km).-

'Rules':

- Aplicación nivel precio
- distribución todas las operación con densidad en España.

GC	35%
PRY	30%
TC	20%
SOL	15%

- Control mensual -

ofertas dados con precios antiguos.

(62) De fecha 12 de enero de 2013 es otra anotación manuscrita recabada en la inspección de TOP CABLE, que corrobora el citado reparto de proyectos entre GC, PRYSMIAN, TOP CABLE y SOLIDAL. Esta anotación se refiere al reparto “estable” con asignación de las mismas cuotas: PRYSMIAN 30%, GC 35%, TC 20% y SOLIDAL 15%. El reparto incluye también proyectos en Portugal, como muestra el apunte “CUOTA EN PORTUGAL DE TC: 15%”, e incluye instrucciones sobre la forma de elaboración del reparto. La anotación

<sup>194</sup> Anotación manuscrita en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 3059 y 3060), resumen de la reunión del Grupo de Actividad de Cables de Especialidad de FACEL, celebrada en Barcelona el 11 de enero de 2013, a la que asistieron GC, PRYSMIAN, TOP CABLE, SOLIDAL y SOLICABEL, aportado por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folio 11965), y correo electrónico del Director Comercial al Director General del TOP CABLE, de 4 de enero de 2013, sin asunto, recabado en la inspección de la sede de TOP CABLE (folio 24973).

<sup>195</sup> Anotación manuscrita en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 3059 y 3060).

también se refiere a la obra M-50 para EIFFAGE, e incluye el criterio geográfico de reparto anteriormente mencionado<sup>196</sup>:

*“Si se oferta en España, aunque sea para una obra fuera, los precios tienen que ser los nacionales, y la discusión tiene que estar en la mesa”.*

- (63) Se ha de destacar otra tabla de reparto incluida en la citada anotación en la que se añade la participación de CABELTE para el suministro de cables MT, señalando los siguientes fabricantes y cuotas: GC 35%, PRYSMIAN 30%, TOP CABLE 20%, SOLIDAL 10% y CABELTE 5%<sup>197</sup>.
- (64) Igualmente consta en el expediente una tabla de reparto de proyectos para el suministro de cables de MT, que contiene, junto con otra información, la numeración y denominación de un total de 43 proyectos repartidos, con la descripción, para cada uno de ellos, del cliente, tipo y cantidad de cable, el precio, la previsión de adjudicación y el fabricante que finalmente resultó adjudicatario. La columna relativa a la previsión de adjudicación incluye a los fabricantes GC, PRYSMIAN y TOP CABLE<sup>198</sup>.

De acuerdo con la información aportada por el solicitante de clemencia y otra información obrante en el expediente, esta tabla se discutía entre los fabricantes y era la base para la negociación del reparto de proyectos<sup>199</sup>.

- (65) En 2013 se sigue con el reparto del Proyecto “Guelb II” en Mauritania del cliente COPISA, que comenzó a gestarse en 2011. El pedido se cursó a GC en 2013 y se repartió de la siguiente forma entre GC, PRYSMIAN y TOP CABLE: 40% GC, 40% PRYSMIAN y 20% TOP CABLE<sup>200</sup>.
- (66) En 2013 también se materializó un nuevo incremento en la tarifa acordada por el cártel desde principios de año y así se confirma el 4 de enero de 2013 en correos electrónicos internos del distribuidor PEISA anunciando “CAMBIO DE TARIFA EN TODOS LOS FABRICANTES Y BAJADA DE DESCUENTOS” y adjuntando un cuadro comparativo de la anterior tarifa J-07 con la nueva tarifa del mes de enero de 2013<sup>201</sup>. De hecho, el 7 de enero de 2013 PRYSMIAN anunció a un distribuidor la entrada en vigor de la nueva tarifa de precios y los descuentos correspondientes<sup>202</sup>. Ese mismo día RCT<sup>203</sup> se hace eco, en un correo electrónico interno, del cambio de tarifa,

<sup>196</sup> Anotaciones manuscritas de 12 de enero de 2013 recabadas en la inspección de TOP CABLE (folios 3344 a 3347).

<sup>197</sup> Anotaciones manuscritas de 12 de enero de 2013 recabadas en la inspección de TOP CABLE (folios 3344 a 3347).

<sup>198</sup> Documentación aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1502).

<sup>199</sup> Documentación aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 382).

<sup>200</sup> Documentación aportada por GC en su solicitud de exención (folios 42, 44, 45, 1801 A 1817, 27937, 27949, 27950, 28524 y 28525); anotación en «Agenda 2011 III» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE (folios 3588 y 3589); correos electrónicos internos de TOP CABLE de 26 de marzo de 2013, con asunto «COPISA/MAURITANIA» (folio 25004), de 4 de junio de 2013 (folios 25024, 27708 y 27758) y de 27 de junio de 2013, con asuntos «Copisa» y «Resto obra Copisa» (folios 25028 a 25030), recabados en la inspección de TOP CABLE.

<sup>201</sup> Correos electrónicos internos de PEISA de 3 y 4 de enero de 2013, recabados en la inspección de PEISA (folios 24061 y 24062).

<sup>202</sup> Correo electrónico de PRYSMIAN a un distribuidor de 7 de enero de 2013, con asunto «Tarifa Prysmian Enero 2013», recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25453).

<sup>203</sup> Esta empresa no ha sido incoada en el presente procedimiento.



cuya denominación y descuento coinciden exactamente con los anunciados por PRYSMIAN<sup>204</sup>.

Tres días después, el 10 de enero de 2013, FACEL difundió la nueva tarifa, como acredita un correo electrónico del Secretario General de FACEL remitido a RCT y otros destinatarios desconocidos, comunicando la tarifa de PRYSMIAN de enero de 2013 para cables de cobre para uso industrial<sup>205</sup>:

*“Querido Amigo:*

*Por si resulta de su interés y de la Dirección Comercial de su Compañía, adjuntamos Tarifas Enero 2013 de Cables de Uso Industrial Cu, obtenidas de PRYSMIAN CABLES”.*

- (67) Dos correos electrónicos de TOP CABLE de 18 de febrero de 2013 contienen una conversación entre el Director General y el Director Comercial Nacional de TOP CABLE que acreditan que el mismo día de la Junta de FACEL (antigua denominación del Consejo Directivo de FACEL<sup>206</sup>) se produjo otra reunión paralela, en la que los fabricantes del cártel intercambiaron datos comerciales para fijar la tarifa, participando en dicha reunión al menos TOP CABLE y GC y señalándose una reunión al día siguiente entre TOP CABLE y el Director Comercial de MIGUÉLEZ para “hacer la tarifa”<sup>207</sup>:

*“Com ha anat la Junta de FACEL?”*

*“En general bastant be. Del tema de la junta ni t’ en parlo, el pressupost i poca cosa més.*

*Sobre el tema real del cable, demà estic a Madrid amb el [Director Comercial de MIGUÉLEZ] per fer la tarifa (ho han acceptat).*

*Sobre el paperet, el [Responsable de Ventas de GC en España] s’ha equivocat i ha donat la dada de Gener sol [...]. En aquest aspecte, un desastre total perquè no podem tenir dades encara.*

*Hem quedat que el mes que ve ens donarem el primer trimestre i així quedarà una mica més diluït. Ja t’explico.”*

*“Val, ves amb la tarifa ja feta, q no vegi com la fem...”<sup>208</sup>.*

---

<sup>204</sup> Correo electrónico interno de RCT de 7 de enero de 2013, con asunto «Nueva Tarifa», recabado en la inspección RCT (folio 23311).

<sup>205</sup> Correo electrónico de FACEL a RCT y a destinatarios desconocidos de 10 de enero de 2013, con el asunto «Tarifa Prysmian Enero 2013», y documento adjunto «Prysmian Tarifa ENERO 2013.pdf», recabado en la inspección de RCT (folios 23312 a 23366).

<sup>206</sup> Contestación de FACEL al requerimiento de información realizado (folio 22254).

<sup>207</sup> Cadena de correos electrónicos entre el Director General y el Director Comercial Nacional de TOP CABLE de 18 de febrero de 2013, recabados en la inspección de TOP CABLE (folio 24980).

<sup>208</sup> De acuerdo con la traducción elaborada por la Dirección de Competencia, en los citados correos se indicaría lo siguiente:

*“¿Cómo ha ido la Junta de FACEL?”*

*“En general bastante bien. Del tema de la junta ni te hablo, el presupuesto y poca cosa más.*

*Sobre el tema real del cable mañana estoy en Madrid con el [Director Comercial de MIGUÉLEZ] para hacer la tarifa (lo han aceptado).*

*Sobre el papelito [Responsable de Ventas de GC en España] se ha equivocado y ha dado el dato de enero sólo [...]. En este aspecto un desastre total porque no podemos tener datos todavía.*

- (68) Con fecha 18 de febrero, consta también una anotación manuscrita de TOP CABLE que refleja una reunión entre los fabricantes en la que se acordó la tarifa aplicable a los cables de cobre de BT. En ella se cita como actores externos a PRYSMIAN, GC, NEXANS, MIGUÉLEZ y TOP CABLE como actores internos. La anotación confirma la información contenida en el correo anterior en cuanto a MIGUÉLEZ y la remisión de datos al Secretario General de FACEL, base para la adopción de los acuerdos entre los fabricantes<sup>209</sup>. De hecho, en un correo electrónico de 27 de febrero de 2013 el Director Comercial Nacional de TOP CABLE remitió al Secretario General de FACEL los datos de venta o consumo en toneladas de cables BT y éste le remitió los datos de 5 fabricantes en ese tipo de cables<sup>210</sup>.
- (69) En un correo electrónico de 1 de marzo de 2013 se confirma la existencia de contactos entre TOP CABLE y PRYSMIAN para fijar una nueva tarifa<sup>211</sup>.
- (70) Tras la reunión del cártel de 4 de abril<sup>212</sup>, constan anotaciones de TOP CABLE referidas a la nueva tarifa, que será de aplicación el 8 de abril, y las nuevas condiciones acordadas, así como información sobre el volumen de negocio de la mesa de fabricantes y sobre los criterios utilizados para el reparto (cuotas asignadas a cada fabricante, consumos...), estando asociado el reparto de clientes con los acuerdos de fijación de precios. Otra anotación aclara que la nueva tarifa/columna L-9 se denomina, en el caso de TOP CABLE, L-11, confirmando que independientemente del acuerdo, cada fabricante utiliza una denominación distinta para sus tarifas<sup>213</sup>.
- (71) Entre finales de abril y julio de 2013 la nueva tarifa acordada tiene un aceptable nivel de implantación, como acreditan distintos correos electrónicos de empresas del cártel<sup>214</sup> y un correo electrónico interno de la distribuidora PEISA adjuntando un comparativo de la tarifa P09 en NEXANS y GC, señalando la igualdad de precios entre dichos fabricantes<sup>215</sup>:

---

Hemos quedado que el mes que viene nos daremos el primer trimestre y así quedará un poco más diluido. Ya te explico”

“Vale, ve con la tarifa ya hecha que no vea como la hacemos”.

<sup>209</sup> Anotación manuscrita contenida en «Agenda 2013» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 3675 y 3676).

<sup>210</sup> Cadena de correos electrónicos entre TOP CABLE y FACEL de 27 de febrero de 2013, con el asunto «DATOS TC 2º SEMESTRE 2012», recabados en la inspección de TOP CABLE (folio 24983).

<sup>211</sup> Correo electrónico del Director Comercial Nacional de TOP CABLE al Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN de 1 de marzo de 2013, con el asunto «ERKA CUBA», recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 24986).

<sup>212</sup> Anotación en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 3064 y 3065).

<sup>213</sup> Anotaciones manuscritas contenida en «Agenda 2013» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabadas en la inspección de TOP CABLE (folios 3683, 3684 y 17546).

<sup>214</sup> Correo electrónico interno de GC de 29 de abril de 2013, con asunto «seguimiento de tarifa», aportado por GC en su solicitud de exención (folio 1599) y correos electrónicos internos de TOP CABLE de 31 de mayo de 2013, con asunto «cosas curiosas del mercado», recabados en la inspección de TOP CABLE (folio 25022).

<sup>215</sup> Correo electrónico interno de PEISA de 21 de mayo de 2013, con el asunto «TARIFA P09» y documento adjunto «TABLA TARIFA P09 PARA AMADOR.xls», recabados en la inspección de PEISA (folios 24063 y 24064).



*“Tenía un comparativo con Nexans (el primero en sacar la nueva tarifa) y que son los mismos precios que G. Cable”.*

- (72) El 18 de junio de 2013 se fecha otra anotación correspondiente a una de las reuniones entre fabricantes<sup>216</sup>, que incluye una tabla con la indicación “posible equilibrio” y referencias porcentuales de CG, PRYSMIAN, NEXANS, TOP CABLE, MIGUÉLEZ y RCT, si bien de RCT se señala lo siguiente<sup>217</sup>:

*“RCT → no a reuniones/acuerdos bilaterales. No ha reparto estructural. +3 ó +4 (desliz)”*

Ello confirmaría que RCT no asiste a las reuniones del cártel.

- (73) En julio de 2013 se acordaron nuevas tarifas por los fabricantes del cártel en torno a los días acordados para ello, como se constata en un correo electrónico interno remitido por el Director Comercial Nacional de TOP CABLE, de 12 de julio, trasladando la nueva tarifa remitida por GC<sup>218</sup>.

- (74) Y en la cadena de correos electrónicos de PRYSMIAN y DRAKA, fechados los días 15 y 16 de julio de 2013, se da cuenta de la nueva tarifa anunciada por GC, informando que NEXANS también la ha enviado<sup>219</sup>.

- (75) El 23 de julio de 2013 se celebró la siguiente reunión del cártel, acordando mantener la tarifa nueva y los descuentos hasta primeros de septiembre, señalándose en el correo interno de TOP CABLE en el que se informaba del resultado de esta reunión, la negativa de NEXANS a participar en posteriores reuniones<sup>220</sup>:

*“No hi anire. Ves tú.*

*Avui he estat reunit amb els comercials (Nx ha fet espantada i diu que no vindran mes).*

*Hem decidit que no es mou ningú de la tarifa nova i els dtes fins primers de Septembre.*

*Creiem que vendrem el mateix amb el preu una mica mes alt.*

*Nosaltres aguantarem preus disparant puntualment al que estigui al nostre abast i sigui d'un client que s'ho mereixi.”<sup>221</sup>.*

---

<sup>216</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folios 18 y 27954), anotación en la libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3070) y resumen de la reunión del Grupo de Actividad específico Energía – Ley 15/10 de plazos de pago de 18 de junio de 2013, a la que asistieron GC, PRYSMIAN, NEXANS, TOP CABLE y MIGUÉLEZ, aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información realizado (folio 11970).

<sup>217</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3070).

<sup>218</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 12 de julio de 2013 y documento adjunto, recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 25031 y 25032).

<sup>219</sup> Cadena de correos electrónicos internos de DRAKA y entre DRAKA y PRYSMIAN fechada el 15 y el 16 de julio de 2013, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 25526 a 25528).

<sup>220</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 23 de julio de 2013, con asunto «Re: CONVOCATORIA REUNIÓN GRUPO ENERGÍA CONSEJO DIRECTIVO (25/07/2013)», recabado en la inspección realizada en la sede de TOP CABLE (folio 25034).

<sup>221</sup> De acuerdo con la traducción elaborada por la Dirección de Competencia, en el citado correo se indicaría lo siguiente:

### Año 2014

- (76) El año 2014, como venía siendo habitual, se inicia con una nueva tarifa y así, ya el 23 de diciembre de 2013 consta un correo electrónico interno de GC dando cuenta del cambio a la tarifa T-14, columna T-25, a partir del 2 de enero de 2014<sup>222</sup>. Consta igualmente la comunicación del anuncio de esta nueva tarifa en un correo electrónico interno de PRYSMIAN de 7 de enero de 2014, que señala también la aplicación inmediata de la Columna E-25. En un correo posterior, con el mismo remitente, de 13 de enero, se insta a los comerciales a vigilar el comportamiento de los demás miembros del cártel respecto de este cambio de tarifa<sup>223</sup>,
- (77) En relación con esta nueva tarifa, una anotación manuscrita de PRYSMIAN fechada el 29 de enero dice lo siguiente:<sup>224</sup>:
- “E-25 comunicada y no aplicada [...] Conclusión: Desgobierno”.*
- (78) Esta nueva tarifa fue anunciada además de por PRYSMIAN, por GC, TOP CABLE y MIGUÉLEZ, pero con aplicación desigual, quedando constancia de la preocupación de los miembros del cártel de la dificultad de imponer la tarifa acordada<sup>225</sup>. Así lo manifiesta, por ejemplo, el Director Comercial Nacional de TOP CABLE, tras hablar con PRYSMIAN sobre la tarifa, indicando que la situación *“Es un desgavell total”* (“Es un desbarajuste total”)<sup>226</sup>.
- (79) En un informe comercial de TOP CABLE fechado el 12 de mayo de 2014 se plantea por primera vez una posible separación por parte de GC del cártel, indicando lo siguiente<sup>227</sup>:
- “la gente de GC se está descolgando prácticamente por completo, me comenta [...] que hay diferencias muy sustanciales y que así no podemos*

---

*“No iré. Ve tú.*

*Hoy he estado reunido con los comerciales (Nx ha hecho espantada y dice que no vendrán más). Hemos decidido que no se mueva ninguno de la tarifa nueva y los descuentos hasta primeros de septiembre.*

*Creemos que vendremos lo mismo con el precio un poco más alto.*

*Nosotros aguantaremos precios disparando puntualmente a lo que esté a nuestro alcance y sea de un cliente que se lo merezca”.*

<sup>222</sup> Correo electrónico interno de GC de 23 de diciembre de 2013, con el asunto «TARIFA DE PRECIOS T-14 ENERO 2014», aportado por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 1601 y 1602).

<sup>223</sup> Correos electrónicos internos de PRYSMIAN de 7 y 13 de enero de 2013, con el asunto «Tarifa Enero 2014 – Aplicación de Columna E25», recabados en la inspección de PRYSMIAN (folios 25555 y 25556).

<sup>224</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «10/9/13 a 19/9/14» del Responsable Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 19531).

<sup>225</sup> Correo electrónico interno de GC de 24 de marzo de 2014, aportado por GC en su solicitud de exención (folio 29); correos electrónicos de PRYSMIAN e intercambiados entre PRYSMIAN y DRAKA remitidos entre el 7 y el 18 de marzo de 2014 (folios 25594, 25596 y 25598), recabados en la inspección de PRYSMIAN y correo electrónico interno de RCT de 30 de abril de 2014, con asunto «Tarifa», recabado en la inspección de RCT (folios 23445 y 23446).

<sup>226</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 12 de marzo de 2014, recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 25097).

<sup>227</sup> Documento electrónico denominado «infreportsvisitas-29», recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 25259).

*hacer nada, me deja más tranquilo que por ahora el único descerebrado es GC”.*

- (80) A partir de este momento existen distintas evidencias del comportamiento independiente de GC en relación con las tarifas anunciadas y aplicadas. Así lo muestra, entre otros<sup>228</sup>, un correo electrónico interno de PRYSMIAN de 11 de septiembre de 2014 que muestra cómo la actuación de GC se separa de lo manifestado a sus competidores, quejándose un directivo de que GC se estaría aprovechando de la coyuntura de subida de precios para abrirse hueco en determinados clientes ofertando precios más baratos<sup>229</sup>.
- (81) La tónica general en los meses sucesivos no variará de la dinámica ya descrita, con nuevos anuncios de cambio de tarifa anunciados por los fabricantes y aplicada por estos<sup>230</sup>, como se confirma, por ejemplo, en el correo interno de PRYSMIAN de 30 de julio de 2014, en que se constata el cumplimiento por parte de las empresas fabricantes del cártel en cuanto al anuncio de la subida de precios y su efectiva aplicación, subrayándose la necesidad de actuar con firmeza no devaluando las nuevas tarifas acordadas<sup>231</sup>.

*“Se está haciendo bastante evidente el anuncio de subida de precios por parte de nuestros competidores. En algunos casos sabemos que ya han rechazado de forma efectiva, pedidos con condiciones antiguas. Estamos sufriendo la presión por parte de los clientes con planteamientos de precios antiguos, pero a medida que vean que no son capaces de conseguir cumplir sus compromisos ya que nadie les dará el precio que necesitan, [...] dicha presión ira en aumento y puede terminar siendo insoportable. [...] ser firmes a la hora de expresar inequívocamente, que no aceptaremos los pedidos fuera de las condiciones anunciadas. Aguantemos!!”.*

- (82) Este cumplimiento se confirma también en correos electrónicos internos de MIGUÉLEZ de septiembre de 2014, en los que señala el acuerdo con PRYSMIAN y CABELTE y da por hecho que también habrá acuerdo con GC, adjuntando un cuadro comparativo de la tarifa de MIGUÉLEZ y CABELTE<sup>232</sup>.

---

<sup>228</sup> Correo electrónico interno de RCT de 21 de mayo de 2014, con el asunto «Situación de precios del mercado», recabado en la inspección de RCT (folio 26456); documento electrónico denominado «infreportsvisitas-53», recabado en la inspección de TOP CABLE (folios 25261 y 25262) y correos electrónicos internos de PRYSMIAN de 11 de septiembre de 2014, recabados en la inspección de PRYSMIAN (folio 25622).

<sup>229</sup> Correo electrónico remitido por el Sales Manager al Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN de 11 de septiembre de 2014, recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25622).

<sup>230</sup> Entre otros, documento electrónico «infreportsvisitas-116» (folios 25265 y 25266), documento electrónico «infreportsvisitas-122» (folios 25267 a 25269) y documento electrónico «infreportsvisitas-141» (folios 25270 y 25271), recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 25270 y 25271) y correo electrónico interno de MIGUÉLEZ de 17 de septiembre de 2014, con el asunto “tabela CABELTE”, recabado en la inspección de MIGUÉLEZ (folio 21631).

<sup>231</sup> Correo electrónico interno de PRYSMIAN remitido por el Sales Manager de PRYSMIAN el 30 de julio de 2014, con asunto «Aguantar!», recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25620).

<sup>232</sup> Correo electrónico interno de MIGUÉLEZ de 12 de diciembre de 2014, asunto «Propuesta Tfa», y documento anexo «Propuesta Miguélez 11\_Dic 14.xls», y correo electrónico de 22 de diciembre de 2014 con el asunto « “Nova Tabela de Preços de 02 de Janeiro 2015» recabados en la inspección de MIGUÉLEZ (folios 21637 a 21639).

*“te paso la propuesta que yo he estimado, con mi propuesta estaría de acuerdo Prysmian y me imagino que GGC”*

*“De acordó com a nossa conversa anexo a tabela de Rua da Cabelte. Convinha que todos fizessem o mesmo para que as coisas pudessem começar a tomar outro rumo”<sup>233</sup>.*

- (83) Y en otro correo electrónico interno de PRYSMIAN de 3 de octubre de 2014 se expresa la esperanza de que el nuevo cambio de tarifa sea secundado por TOP CABLE y MIGUÉLEZ, así como sus dudas respecto al cumplimiento por parte de GC y RCT<sup>234</sup>:

*“esperemos que los demás (TC Y Miguélez) muevan ficha PRONTO, en [distribuidor], y que GGC y RCT no tonteen con la oportunidad”.*

- (84) La conversación de WhatsApp entre el Director General y el Director Comercial de MIGUÉLEZ pone de manifiesto que se celebró otra reunión del cártel en 2014 y que RCT no participó de la misma, ni participaba, al menos en ese momento, del acuerdo de fijación de precios<sup>235</sup>:

*“Yo creo q la tarifa va [...] Tu amigo [DIRECTOR GENERAL DE RCT] no vino y yo aproveche para q le echáramos. [...] Es q lo de Rct es la hostia, como sabe q hay movimientos, se escaquea para seguir haciendo lo de siempre y no comprometerse. Yo me despaché a gusto y hemos quedado en darle un ultimátum”.*

### **Año 2015**

- (85) Como es habitual, a finales de diciembre de cada año, se confirma el cambio de tarifa por el cártel y así, en un correo electrónico interno de MIGUÉLEZ de 23 de diciembre de 2014 se remite la nueva tarifa que, según se indica en contestación al mismo, deberá estar *“puesta en el mercado”* antes de fin de año<sup>236</sup>.

- (86) En la conversación de WhatsApp entre el Director General y el Director Comercial de MIGUÉLEZ mantenida el 29 de enero de 2015 se confirma que las empresas del cártel celebraron otra reunión, comprometiéndose a aplicar el incremento de tarifa, siguiendo la fijada por GC, y sumándose a dicho incremento PRYSMIAN, TOP CABLE y MIGUÉLEZ<sup>237</sup>:

---

<sup>233</sup> De acuerdo con la traducción elaborada por la Dirección de Competencia, en el citado correo se indicaría lo siguiente:

*“De acuerdo con nuestra conversación anexo “tabela de rua” [tarifas] de Cabelte. Convendría que todos hicieran lo mismo para que las cosas pudiesen comenzar a tomar otro rumbo”.*

<sup>234</sup> Correo electrónico del Sales Manager de PRYSMIAN al responsable de Ventas Mercado General/T&I, con asunto «Condiciones PRYSMIAN Agosto 2014 y Octubre 2014», recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25632).

<sup>235</sup> Transcripción de la conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ, mantenida el 15 de diciembre de 2014, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folio 28312).

<sup>236</sup> Correos electrónicos internos de MIGUÉLEZ de 22 y 23 de diciembre de 2014, con el asunto «tabela de Preços», y documento adjunto «Comparativo Tabela Rua Janeiro 2015», recabados en la inspección de MIGUÉLEZ (folios 21640 a 21642).

<sup>237</sup> Transcripción de la conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ, de 29 de enero de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folio 28312).

*“(…) Te dejo la tarifa de GG CC q ha sacado esta semana.*

*Descuentos 65+5+5+ rappel de 10*

*Al q tenga mas le quita 5 (eso dice)*

*Nos hemos comprometido todos incluso Top a sacarla. Yo también. El número salió un 12.5% de incremento con el 2013. Teñido x el 40% nuestro. Todos se escandalizaron, yo eché la culpa a Rct y Nexans q no fueron.*

*GC dice un -3*

*Prysmian tb [...]*

*En cuanto a la tarifa hay q intentar ponerla.*

*Quede con [Vicepresidente de Iberian Market de GC] en poner el cobre desnudo a 1100€ sobre cotización.*

*La tarifa de [Vicepresidente de Iberian Market de GC] es más alta q la nuestra sobre un 5”.*

- (87) De hecho, en correos electrónicos internos de PRYSMIAN de 19 de enero de 2015 se informa que el cambio de tarifa ha sido ya anunciado tanto por CABELTE como por MIGUÉLEZ y PRYSMIAN la anunció el 12 de enero de 2015<sup>238</sup>.
- (88) Tras la citada reunión, en 2015 se celebraron otras 3 reuniones más del cártel: el 3 de febrero entre GC, PRYSMIAN y MIGUÉLEZ<sup>239</sup>; el 27 de abril entre GC, PRYSMIAN, TOP CABLE y MIGUÉLEZ<sup>240</sup> y el 30 de junio de 2015<sup>241</sup>, justo el día anterior al que se iniciaron las primeras inspecciones.
- (89) Respecto de la reunión de 3 de febrero, ésta se confirma en el correo electrónico interno de MIGUÉLEZ remitido por el Director Comercial de MIGUÉLEZ el 4 de febrero, acreditándose la participación de GC, PRYSMIAN y MIGUÉLEZ, así como la prevista para el 23 de febrero en Oporto, participando también CABELTE. También se hizo un balance del cumplimiento de los acuerdos, manifestando MIGUÉLEZ sus quejas a PRYSMIAN por la actuación de DRAKA<sup>242</sup>, apuntando a un posible reparto de clientes, así como también de TOP CABLE y RCT.

<sup>238</sup> Correos electrónicos internos de PRYSMIAN de 19 de enero de 2015, con el asunto «COMPETENCIA», recabados en la inspección de PRYSMIAN (folio 25761).

<sup>239</sup> Correo electrónico interno del Director Comercial al Director General de MIGUÉLEZ de 4 de febrero de 2015, recabado en la inspección de MIGUÉLEZ (folios 24518 y 24519).

<sup>240</sup> Transcripción de la conversación de WhatsApp entre el Director General de MIGUÉLEZ y el CEO de PRYSMIAN, mantenida entre el 7 de octubre de 2014 y el 17 de junio de 2015 (folios 25356 y 25357), transcripción de la conversación de WhatsApp entre el Director General de MIGUÉLEZ y el Director General de TOP CABLE, mantenida entre el 7 de abril de 2014 y el 10 de junio de 2015 (folio 21628), recabadas en la inspección de MIGUÉLEZ; correo electrónico del Secretario General de FACEL a PRYSMIAN, MIGUÉLEZ, TOP CABLE y GENERAL CABLE de 8 de abril de 2015, aportado por FACEL en contestación al requerimiento de información (folio 11956) y resumen de la reunión de FACEL nº 1/CPR/15 y 2/CPR/15, celebrada en Barcelona los días 17 de abril y 28 de mayo de 2015, en la que participaron GC, PRYSMIAN, TOP CABLE, y MIGUÉLEZ, aportada por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información realizado (folio 13169).

<sup>241</sup> Transcripción de la conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ de 30 de junio de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folios 28314 y 28315).

<sup>242</sup> A partir del año 2013 DRAKA jurídica y formalmente pasa a ser PRYSMIAN.



Igualmente, se acordó que PRYSMIAN y MIGUÉLEZ elaborarían una tarifa de netos, de modo que cada fabricante podría aplicar la tarifa y descuentos que deseara, siempre y cuando el precio neto final fuera el acordado<sup>243</sup>:

“(…)

*Mercado español*

*(…) Llegamos a un acuerdo en el que [Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN] y yo preparemos una tarifa de NETOS, NETOS mínimos y luego cada fabricante que prepare la tarifa que quiera en función a sus rapeles y circunstancias, pero en el esquema que establezca no debe de bajarse de los netos pactados y que cada uno haga descuentos o tarifas como quiera, pero que la resultante no se altere.*

*Esto, también pensamos plantearlo en Oporto”.*

- (90) En conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ mantenida el 12 y 13 de febrero de 2015 se refleja el contacto de este último con el Vicepresidente de Iberian Market de GC y con el CEO de PRYSMIAN y la preocupación de MIGUÉLEZ ante la actitud de los participantes en el cártel por la efectiva implantación del incremento de tarifa, en particular respecto a PRYSMIAN y GC, confirmándose la actuación independiente de TOP CABLE y RCT<sup>244</sup>:

*“Director General de MIGUÉLEZ: Hable x la mañana con [CEO de PRYSMIAN], esta tarde con [Vicepresidente de Iberian Market de GC], ya te diré.*

*Director Comercial de MIGUÉLEZ: [...] yo ayer con [Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN] y le dije que aparte de Portugal me preocupaba más España y que empezando por él no veía nada positivo.*

*Director General de MIGUÉLEZ: [CEO de PRYSMIAN] dice q tb ve q vamos para atrás, pero q de todos modos algo hemos hecho. Q a [Vicepresidente de Iberian Market de GC] tb le ve disperso y q Rct y Top van a la suya. Q él quiere seguir peleando y no tirar la toalla. Es posible q nos veamos la semana q viene [...] con [Vicepresidente de Iberian Market de GC] x la tarde*

*Director Comercial de MIGUÉLEZ: Yo le digo lo que a con [Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN], tenemos exceso de palabras y defecto de hechos y sobre todo una lentitud e indefinición desconcertante, si creen que hemos hecho mucho, falta un mundo, yo me canso de presionar continuamente*

*Director General de MIGUÉLEZ: Bueno, poco a poco a ver si x lo menos consolidamos esto [...] [Vicepresidente de Iberian Market de GC] dice q Prysmian es el q ha echado la pata atrás y q se quedó en hacer unos netos limite y q con [Responsable de Ventas Mercado General/T&I de*

<sup>243</sup> Correo electrónico interno del Director Comercial al Director General de MIGUÉLEZ de 4 de febrero de 2015, recabado en la inspección de MIGUÉLEZ (folios 24518 y 24519).

<sup>244</sup> Transcripción de la conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ de 12 y 13 de febrero de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folios 28312 y 28313).



*PRYSMIAN] no lo ha hecho. Q él está parado y sin pedidos. Le he dicho q nos veamos la semana q viene [...] El martes x la noche en Madrid con [Vicepresidente de Iberian Market de GC] y [CEO de PRYSMIAN]”.*

- (91) También la conversación vía WhatsApp recabada entre el Director General de MIGUÉLEZ y el CEO de PRYSMIAN confirma el mantenimiento de conversaciones bilaterales entre ambas empresas relativas a la implantación de la nueva tarifa<sup>245</sup>, confirmándose en el documento recabado en la inspección de PRYSMIAN, fechado el 17 de febrero de 2015, el incumplimiento por parte de GC de los acuerdos del cártel, indicándose que “GC [...] no aplica tarifa”<sup>246</sup>.

- (92) De hecho, en un informe comercial recabado en la inspección de TOP CABLE de abril de 2015, que recoge la impresión de un cliente, se dice lo siguiente<sup>247</sup>:

*“me comentan que (...) va un poco loco con los precios ya que ahora mismo cada fabricante tenemos unos y esto a él le lleva un poco despistado.”*

- (93) El 11 de marzo de 2015 el chat de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ revela cómo el primero dice haber contactado con CABELTE, quien se sometería a la decisión de MIGUÉLEZ, al tiempo que manifiesta sus dudas respecto al comportamiento de GC. Con respecto a TOP CABLE (citado como “los topos”), valora que su actuación es independiente, aunque ha anunciado nueva tarifa<sup>248</sup>:

*“[...] estoy contactando con Kabelte para que en Portugal la comunicación sea consensuada, [Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN] lo de Portugal me ha dado su conformidad a lo que yo decida [...] Solo tenemos una reserva en la que coincidimos totalmente, en la actitud y coherencia de [Vicepresidente de Iberian Market de GC] de la que los dos dudamos, [...], los topos están aunque a su aire siendo coherentes, han anunciado una nueva tarifa, Por tanto por nuestra parte todo esa bajo control, mañana hablamos” [...]*

*Lo único que en las tres conversaciones que desde ayer he tenido con [Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN] nos preocupa, es [Vicepresidente de Iberian Market de GC]. Mira que incluso confiamos los dos en lo haga el topo, ya hoy por hoy. Hemos acordado que él le diga a RCT que de parte de Prysmian y Miguélez que venda todo lo que quiera que nosotros pensamos en Abril donde él no estará por haber comprometido todo a precio más bajo”.*

<sup>245</sup> Transcripción de la conversación de WhatsApp mantenida entre el Director General de MIGUÉLEZ y el CEO de PRYSMIAN entre el 7 de octubre de 2014 y el 17 de junio de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folios 25356 y 25357).

<sup>246</sup> Documento electrónico denominado «SOPAR» de 17 de febrero de 2015, recabado en la inspección de PRYSMIAN (folios 25353 y 25354).

<sup>247</sup> Documento electrónico denominado «inforeportsvisitas» de 21 de abril de 2015, recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 25272).

<sup>248</sup> Transcripción de la conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ de 11 de marzo de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folio 28313).

- (94) En mayo de 2015 se produce un nuevo intento de implantar la tarifa acordada por, al menos, PRYSMIAN, CABELTE y MIGUÉLEZ, como se confirma en dos correos electrónicos internos de PRYSMIAN fechados el 27 de mayo, informando que la tarifa “*ha salido de Cabelte y Miguélez para aplicar próximo mes*”<sup>249</sup>.
- (95) El 30 de junio de 2015, coincidiendo con la fecha de una reunión del Consejo Directivo de FACEL<sup>250</sup>, la conversación de WhatsApp entre el Director General y el Director Comercial de MIGUÉLEZ refleja la última reunión del cártel que se considera acreditada (se recuerda que el día siguiente se iniciaron las inspecciones)<sup>251</sup>:

*“Director General de Miguélez: Lo de [Director General de RCT] es para echarlo. Hacemos una ronda previa de como vemos el mercado, el callado y cuando le toca dice q no tiene nada más q aportar [...]*

*Director Comercial de Miguélez: Dile que el corporativismo de esa mesa se basa en alcanzar el bien propio a través del comportamiento ordenado colectivo, no el bien propio a cuenta de los demás [...]*

*Que se dé cuenta que o jugamos todos o se rompe la baraja (...).”*

Se anexa a la presente resolución un cuadro que refleja la totalidad de los proyectos repartidos por las empresas durante el periodo en el que se han acreditado los acuerdos descritos.

## **2. Acuerdos entre fabricantes y distribuidores y entre distribuidores**

### **2.1. Acuerdos entre la distribuidora PEISA y los fabricantes GENERAL CABLE, PRYSMIAN, TOP CABLE y NEXANS**

#### **Año 2006**

- (96) En 2006 constan las primeras evidencias de acuerdos de reparto de proyectos en los que participa la distribuidora PEISA con fabricantes, como se evidencia en los correos electrónicos que PEISA envió a PRYSMIAN y GC el 16 de noviembre de 2006, en los que se pone de manifiesto que las empresas pactan los precios que deben presentar en la licitación para el proyecto de suministro de cables para parques eólicos a ACCIONA, con el objetivo de que PEISA sea la mejor posicionada para ser la empresa adjudicataria del contrato<sup>252</sup>:

---

<sup>249</sup> Correos electrónicos internos de PRYSMIAN de 27 de mayo de 2015, recabados en la inspección de PRYSMIAN (folio 25773)

<sup>250</sup> Acta nº 2/15 de la Sesión del Consejo Directivo de FACEL, celebrada en Barcelona el 30 de junio de 2015, aportada por RCT en contestación al requerimiento de información realizado (folio 11106).

<sup>251</sup> Transcripción de la conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ de 30 de junio de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folios 28314 y 28315).

<sup>252</sup> Correos electrónicos de PEISA a PRYSMIAN y GC de 16 de noviembre de 2006, con asunto “OFERTA CABLES AEROGENERADORES DE ACCIONA” y “OFERTA PRECIOS CABLES PARQUES EÓLICOS”, y documento adjunto “acciona precios fabri.xls”, aportados por GC en su solicitud de exención (folios 21092, 21093 y 21095).

*“Amigos, tras las sucesivas conversaciones, y no entender casi nada, os mando cuadro explicativo de cómo se han ido sucediendo las diferentes posiciones de precio.*

*Todavía no entiendo por qué razón había que bajar vuestro precio de oferta a Acciona, cuando todo estaba atado y no se hubiesen complicado las cosas.*

*Los precios finales son los que en la próxima semana ofertaré a Acciona, y en base a estos precios condiciona la compra, con el margen que desde inicio había pactado con vosotros.”*

*“Para que no haya malos entendidos, como regularmente se producen, os confirmo por escrito el pacto de precios que hemos asumido. Lo he hablado con [directivo de PRYSMIAN], entendiendo siempre que cuando hablo con uno de vosotros lo he hablado con los dos.*

*Los precios de compra ya los dispongo, y el pacto es que si Acciona, os pidiese precio de estos cables, (...), vuestra oferta de precios será, como precio mínimo:*

*RHZ-1 12/20*

*1x240 precio oferta a 8.52 euros neto. 30% demérito de bobinas.*

*1x400 precio oferta a 12.42 euros neto. 30% demérito de bobinas.*

*1x500 precio oferta a 14.82 euros neto. 30% demérito de bobinas.*

*Confío que todo será positivo y lleguemos a cerrar la operación como está previsto”.*

### **Año 2007**

- (97) En el año 2007, en anotaciones recabadas en la inspección de TOP CABLE y bajo el título “2007 INGETUR-ACCIONA” aparece una tabla de reparto con las previsiones para dicho año, delimitándose cantidades y tipos de cables entre PEISA con las ya citadas PRYSMIAN y GC, sumándose a dicho reparto NEXANS y TOP CABLE. En el citado cuadro aparecen las empresas fabricantes con sus iniciales y el 8% de margen para PEISA<sup>253</sup>:

---

<sup>253</sup> Anotaciones en la libreta del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabadas en la inspección de TOP CABLE (folio 3393).

2007		INGETUR-ACCIONA		8% Margen para Peisa
115.500	RV-K	1x185	MAX G.C.	
102.300	DHA	2,7/15	1x35 Ca	Pr G.C.
88.200	DIF	1x185	= Prysmian	
33.950	"	4x35	= Top	

### Año 2010

- (98) El 5 de agosto de 2010 PEISA remitió un correo electrónico a destinatarios ocultos con asunto "OFERTA ACCIONA" que evidencia la existencia de un acuerdo entre diversos fabricantes, entre ellos PRYSMIAN, con PEISA para conseguir que el proyecto sea adjudicado a la empresa distribidora gracias a la cobertura de los fabricantes, que le indicarían las cantidades según el reparto acordado previamente por los citados fabricantes<sup>254</sup>.
- (99) Las empresas participantes en el citado reparto se constatan en un correo electrónico de 6 de octubre de 2010, con asunto "OPERACIÓN ACCIONA", remitido por PEISA con destinatarios ocultos, que ha sido recabado en la inspección de TOP CABLE, por lo que además de la citada PRYSMIAN ha de señalarse la participación de TOP CABLE. El citado correo es reenviado internamente por TOP CABLE y el remitente señala que cree que ha sido enviado también a GC y PRYSMIAN<sup>255</sup>. Respecto a este proyecto se han recabado una serie de correos electrónicos internos de TOP CABLE, fechados el 21 y 22 de octubre de 2010, con asunto "PEISA/ACCIONA" en los que consta que PEISA les comunica que la decisión final de ACCIONA ha sido pasar el 50% del pedido a PEISA y el otro 50% a un fabricante directamente. La cadena de correos finaliza haciendo alusión a la propuesta de PEISA de convocar una reunión con los fabricantes para definir la estrategia para los próximos años<sup>256</sup>.

<sup>254</sup> Correo electrónico de PEISA remitido a destinatarios ocultos de 5 de agosto de 2010, con el asunto "OFERTA ACCIONA", aportado por GC en su solicitud de exención (folio 1506) y recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 24669).

<sup>255</sup> Correo electrónico de PEISA a destinatarios ocultos de 6 de octubre de 2010 y correos electrónicos internos de TOP CABLE de 7 de octubre de 2010, con asunto "OPERACIÓN ACCIONA", recabados en la inspección de TOP CABLE (folio 24673).

<sup>256</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 21 y 22 de octubre de 2010, con el asunto "PEISA/ACCIONA", recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 24678 y 24679).

### Año 2013

- (100) Posteriormente, el 3 de diciembre de 2013 mediante correo electrónico de TOP CABLE a PEISA se evidencia el intercambio de información entre el citado fabricante y el distribuidor así como la cobertura que se hacen respecto de ACCIONA<sup>257</sup>:

*“¿Con qué precio has ofertado el 1x70?¿Qué precio te dieron para tu compra?*

*Pásamelo por favor para cubrirte yo en Acciona”*

### **2.2. Acuerdos entre la empresa distribuidora NICSA y las empresas fabricantes GENERAL CABLE, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, TOP CABLE**

#### Reparto de proyectos Repsol

- (101) En un correo electrónico de 17 de noviembre de **2006**, con asunto “Precios Media Tensión Acuerdo Repsol”, se ha acreditado un acuerdo de cobertura entre la empresa distribuidora NICSA y la empresa fabricante DRAKA relativo a los cables MT para el Acuerdo Marco de Repsol para **2007**. En el citado correo NICSA adjunta la oferta que va a presentar al cliente y le indica a DRAKA el precio y las condiciones comerciales que tiene que ofertar para cubrirle<sup>258</sup>:

*“Adjuntamos los precios que va a dar Nicsa para el Acuerdo Marco de la MT.*

*En vuestra oferta debéis cubrir estos precios (...).”*

- (102) Se han recabado, asimismo, evidencias de que NICSA se dirige también a otros fabricantes solicitándoles cobertura para el suministro de cables BT a REPSOL, como consta en el correo electrónico de 20 de noviembre de **2006**, en el que NICSA adjunta un fichero excel con los precios por tipo de cable que ha presentado a REPSOL para el suministro de cables BT atendiendo a una estimación de consumo anual por tipo de cable y con una cotización del cobre a 5900 €/Tm, y en el que indica al fabricante CONTECSA el porcentaje de incremento en los precios de cobertura que debe presentar<sup>259</sup>:

*“Estos son los precios que hemos presentado a Repsol. Vosotros debéis cubrirnos incrementando un 4% - 5% estos precios”.*

- (103) Posteriormente, el 19 de diciembre de **2006** NICSA envió un correo electrónico a los fabricantes DRAKA, PRYSMIAN y GC con su oferta

<sup>257</sup> Correo electrónico de TOP CABLE a PEISA de 3 de diciembre de 2013 (folios 25065 y 25066), recabado en la inspección de TOP CABLE.

<sup>258</sup> Correo electrónico de NICSA a DRAKA de 17 de noviembre de 2006, con asunto “Precios Media Tensión Acuerdo Repsol”, y documento adjunto «Precios MT Repsol (Draka).xls», recabados en la inspección de NICSA (folios 21763 y 21764).

<sup>259</sup> Correos electrónicos de NICSA a CONTECSA de 20 de noviembre de 2006, asunto «Oferta Repsol» y documento adjunto «NicsaOferta.xls», recabados en la inspección de NICSA (folios 21765 y 21766).



respecto de los precios que va a dar a REPSOL en relación con el suministro de dichos cables BT, adjuntando un fichero excel en el que se reflejan las mismas estimaciones de consumo de REPSOL ya indicadas a CONTECSA, si bien en este caso los cálculos de precios que va a presentar al cliente se realizan atendiendo a una cotización del cobre a 5400 €/Tm<sup>260</sup>. El acuerdo entre NICSA y DRAKA, PRYSMIAN y GC queda confirmado en el correo electrónico de 2 de abril de **2007**. En dicho correo se informa que, tras la apertura de todas las ofertas presentadas a REPSOL, ésta le ha trasladado a NICSA que algunas de ellas están por debajo de la presentada por NICSA. Por ello, NICSA les plantea a DRAKA, PRYSMIAN y GC que la nueva oferta a presentar a REPSOL debe quedar por debajo de los 4 millones de euros, sugiriendo reunirse para llegar a un acuerdo al respecto<sup>261</sup>:

*“Al parecer, al proceder con la apertura de todas las ofertas se han encontrado con un par de propuestas bastante por debajo de la oferta de Nicsa. Esto supone que en Repsol surjan dudas y se estén cuestionando el cerrar el asunto con nosotros.*

*En nuestros últimos contactos con ellos, nos sugirieron que una buena manera de dar por zanjado el asunto, sería colocar nuestra oferta por debajo de los 4 millones de euros [...] Esto, podríamos conseguirlo de varias maneras:*

*1) Hacer un descuento del 8% en todas las posiciones de cable del preciarío (87 items).*

*2) Hacer un descuento sólo en las posiciones que impliquen un importe de más de 100.000 Euros (12 Items de 87). El descuento a realizar en esas posiciones oscila entre 11-13%. (Ver tabla adjunta, los items marcados en rojos son los que tendrían descuento, el resto permanecería igual).*

*Sometemos pues a vuestra consideración la actual situación y las posibles soluciones. [...] Quizás podríamos reunirnos para tratar este tema entre todos y llegar a un acuerdo sobre nuestra posible respuesta a Repsol (teniendo en cuenta que tendría que ser en un plazo corto)”.*

- (104) Este acuerdo de reparto entre NICSA y DRAKA, PRYSMIAN y GC para el suministro a REPSOL se confirma en anotaciones en la libreta del Director Comercial de Mercado General e Industrias de PRYSMIAN de noviembre de **2007**<sup>262</sup> y a este acuerdo de reparto se sumaría posteriormente NEXANS, constando en anotación en la misma libreta, fechada el 7 de enero de **2008**, un primer cuadro de reparto del suministro de los cables BT a REPSOL entre P, G y D (PRYSMIAN, GC y DRAKA) a partes iguales (33% cada uno) y para los cables MT al 50% entre GC y PRYSMIAN, y un segundo cuadro de reparto, dando cabida a NEXANS, redefiniendo los porcentajes de

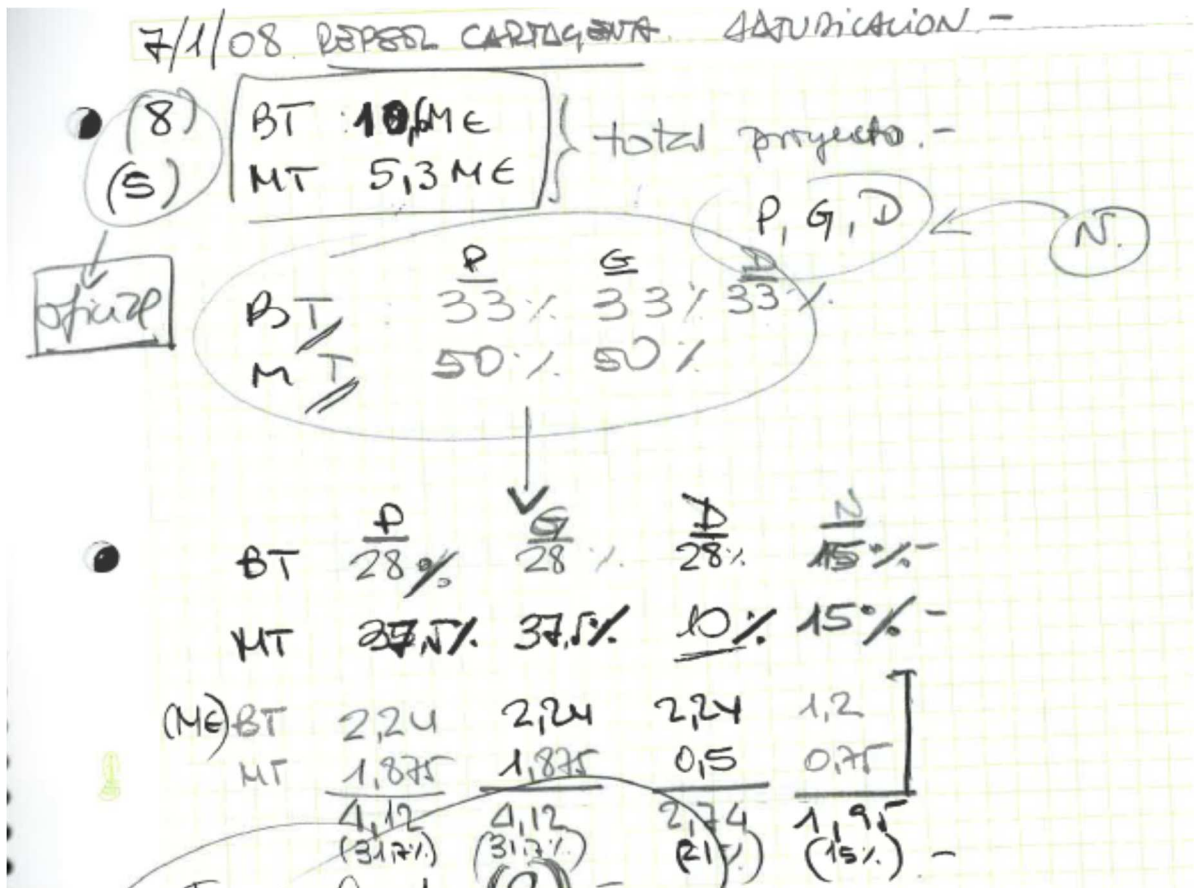
<sup>260</sup> Correos electrónicos de NICSA a GC, PRYSMIAN y DRAKA de 19 de diciembre de 2006, con asunto “Revisión Preciarío Repsol en base a precios T35”, y documentos adjuntos “Propuesta Nicsa Preciarío Repsol Fabricantes.xls”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21769 y 21770).

<sup>261</sup> Correo electrónico de NICSA a PRYSMIAN, GC y DRAKA de 2 de abril de 2007, con asunto “Acuerdo Marco Repsol 2007” y documento adjunto “Nueva Propuesta Acuerdo Marco Repsol BT.xls”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21777 a 21779).

<sup>262</sup> Anotación fechada entre el 15 y el 22 de noviembre de 2007 en la libreta “10-7-07 11-4-08”, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2676).



participación de los fabricantes (PRYSMIAN 28%, GC 28%, DRAKA 28% y NEXANS 15% para los cables BT, y PRYSMIAN 37,5%, GC 37,5%, DRAKA 10% y NEXANS 15% para los cables MT)<sup>263</sup>:



(105) La participación de NEXANS en el citado reparto del suministro de cables a REPSOL, así como la existencia de reuniones entre NISCA y los citados fabricantes, queda confirmada por una anotación contenida en la libreta recabada en el despacho del responsable del Área de Negocio de Cables de NISCA, que aparece encabezada con la indicación “Reunión Nexans 29/05/08”, y en la que se indica literalmente lo siguiente<sup>264</sup>:

“Cable de MT. Hablar con G. Cable para repartir entre todos. [...]”

“Repsol C10 → Reuniones en junio con todos. Semana que viene proponemos fecha. Para esa reunión a partir (17-18) Madrid-Barcelona.”

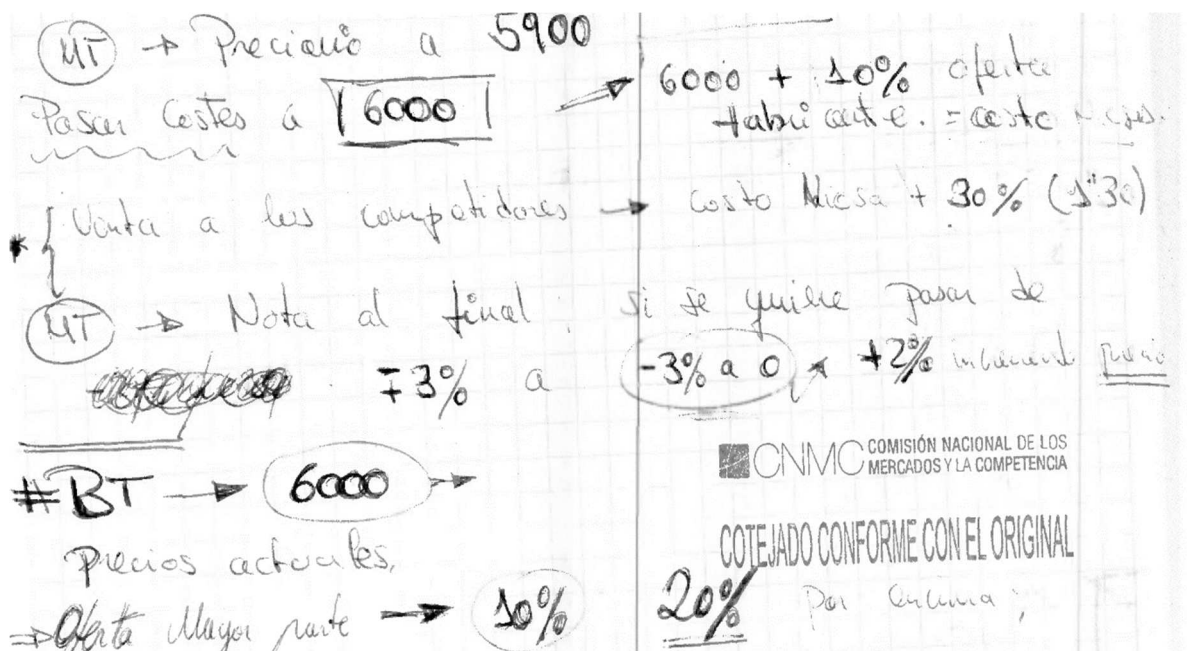
(106) En correos electrónicos internos de NISCA de 27 de mayo de 2008 consta acreditada la celebración de una reunión entre NISCA y las empresas fabricantes para valorar el descuento en el precio a ofertar a REPSOL, así como los posibles descuentos por parte de PRYSMIAN en otro proyecto del

<sup>263</sup> Anotación manuscrita de 7 de enero de 2008 en la libreta “10-7-07 11-4-08”, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2692).

<sup>264</sup> Anotación en cuaderno recabado en el despacho del responsable del Área de Negocio de Cables de NISCA en la inspección de NISCA (folio 2267).

que sería adjudicataria, de acuerdo con el reparto realizado por dichas empresas, excluyéndose a DRAKA para el suministro de cables MT<sup>265</sup>.

- (107) Respecto del Acuerdo Marco de REPSOL se han localizado una serie de anotaciones manuscritas recabadas en la inspección de NICSA, con título “Reunión Fabricantes 18/10/10”, en la que la distribuidora junto con determinadas empresas fabricantes (GC, PRYSMIAN, DRAKA, TÉCNICAS DEL CABLE<sup>266</sup> y CONTECSA<sup>267</sup>) acuerdan la cobertura que los fabricantes deben hacer a NICSA, tanto de cables MT (costo NICSA+ 30%) como de cables BT (10%-20%)<sup>268</sup>:



- (108) La explicación de estas anotaciones manuscritas constan en un correo interno de NICSA de 24 de noviembre de 2010, en el que además confirma la reunión de NICSA con GC, PRYSMIAN y DRAKA, para repartirse el proyecto<sup>269</sup>:

“Así están las cosas en el tema cables:

*Cables de MT.*

*Los fabricantes subieron los costos que tenían en el antiguo AM y nosotros sobre esos costos aumentados, metimos un 10% de margen (salvo en algunas posiciones de cables no armados que pusimos precios de venta*

<sup>265</sup> Correos electrónicos internos de NICSA de 27 de mayo de 2008, con el asunto “Más temas a tratar en la reunión de esta tarde con los fabricantes”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21800 y 21801).

<sup>266</sup> Empresa no incoada.

<sup>267</sup> Empresa no incoada.

<sup>268</sup> Anotaciones manuscritas contenidas en el cuaderno recabado en la inspección de NICSA (folio 2285).

<sup>269</sup> Correo electrónico interno de NICSA de 24 de noviembre de 2010, con asunto “Situación Oferta Cables Acuerdo Marco Repsol”, recabado en la inspección de NICSA (folio 22038).

*por debajo del equivalente en armado para evitar temas como el de Enagás). Los fabricantes cubrían sus costos ante otros competidores con un 30%, con lo que nuestra oferta, en teoría, debería estar un 20% por debajo de los costos que tiene nuestra competencia.*

*Cables de BT.*

*En la reunión con DRK-GC-PRY, se acordó mantener la línea de precios del AM antiguo. Como teníamos ofertas más bajas de Técnicas del Cable y sobre todo de Contecsa, procedimos así item por item:*

*1) Posiciones en las que Contecsa era más barato: Margen del 7%. (Contecsa hablaba de que nos cubría "con dos dígitos" con lo que estaríamos con unas ventas un 3% más bajos que los costos de nuestra competencia).*

*2) Posiciones en las que Técnicas era más barato: Margen del 9%. (Técnicas nos cubría con un 15% con lo que estaríamos con unas ventas un 6% más bajos que los costos de nuestra competencia).*

*3) Posiciones en las que los costos de DRK-GC-PRY eran los más baratos: Margen de un 8% (siempre quedando por debajo de los costos que Técnicas y Contecsa había dado a la competencia) (...)."*

- (109) Posteriormente entra en este acuerdo TOP CABLE, como se acredita en anotaciones del Director Comercial Nacional de TOP CABLE de 15 de octubre de **2010**, que se pone de acuerdo con GC<sup>270</sup>:

*"Repsol: "hablar del % que nos den antes de dar los precios a la distribución. Nosotros queremos un 20%. [Directivo de TOP CABLE] habla con [directivo de GC] para negociar antes [...]"*

- (110) La existencia de contactos entre TOP CABLE y GC consta acreditada en correos internos de TOP CABLE de 19 de octubre de 2010<sup>271</sup> y en anotaciones en la agenda de 2010 del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, fechadas entre el 21 de septiembre y el 5 de noviembre de **2010**, repartiéndose el proyecto en un primer momento entre DRAKA, GC y PRYSMIAN a partes iguales (33% para cada una) y posteriormente reducirían su porcentaje hasta el 27% para dar cabida en el reparto a TOP CABLE, con el 19% restante para cubrir a NICSA<sup>272</sup>:

*"Repsol" (...)*

*33- 27%*

*33- 27%*

*33- 27%*

<sup>270</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta "Comercial, producto, riesgos, Consell" del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3460).

<sup>271</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 19 de octubre de 2010, con asunto "NICSA", recabados en la inspección de TOP CABLE (folio 24677).

<sup>272</sup> Anotación en "Agenda 2010 II" del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3513).

19%

*Cubrir a NICSA X 1, 30”.*

- (111) En cuanto a la estrategia a seguir en este proyecto, una anotación en un cuaderno recabado en la sede de NISCA, fechada con posterioridad al 1 de diciembre de 2010, bajo el título Estrategia Repsol, hace referencia a los acuerdos de cobertura adoptados en la reunión con fabricantes de 18 de octubre de 2010 (30% en MT y 20% en BT)<sup>273</sup>.
- (112) En diciembre de **2010** consta acreditada también la cobertura solicitada por NISCA a NEXANS para otro proyecto de REPSOL, denominado CAMPO MARGARITA, en una cadena de correos electrónicos entre NISCA y NEXANS que finalizan con la siguiente solicitud por parte de NISCA<sup>274</sup>:
- “[...] , por favor, como hemos hablado, cubre nuestra oferta ante TTRR con un 10%. Mañana tendremos control de precios.”*
- (113) En correos electrónicos internos de NISCA de 9 de febrero de **2011**, en relación con una solicitud de Repsol para Cable MT, se evidencia que NISCA contacta también con TOP CABLE, que igualmente se compromete a cubrirle, destacando NISCA la dificultad del reparto con tantas empresas<sup>275</sup>:
- “(...) también he hablado con Top Cable y la tiene de Tainco... En principio nos van a cubrir, pero el problema va a ser a la hora de repartir, todo el mundo lo quiere y están desesperados por pillar el pedido.”*
- (114) En agosto de 2011, en un correo electrónico interno de NISCA, con asunto “Estimación margarita”, queda acreditada la cobertura realizada por NEXANS para la segunda fase de este proyecto<sup>276</sup>:
- “(...) Tengo que mandar la estimación para la Fase II de Margarita. Me han mandado la oferta de Nexans y el total de la oferta es de 2.618.000 \$. Hablé con [...] y como*
- (115) Posteriormente, el 29 de noviembre de **2011** TOP CABLE remitió un correo electrónico a NISCA solicitándole el preciarío del Acuerdo Marco REPSOL 2012 para poder cubrirles según el acuerdo adoptado<sup>277</sup>:
- “(...) ¿Cuándo me pasarás el cuadro del preciarío de Repsol?  
Lo necesito para cotizar a tu competencia cubriéndoos tal y como quedamos. Me están apretando. Dime algo”.*

NISCA a través de correo electrónico de 30 de noviembre de **2011** contesta a TOP CABLE adjuntando un fichero Excel con una relación detallada de las

<sup>273</sup> Anotación en cuaderno noviembre 2010 julio 2011 recabado en la inspección de NISCA (folio 2275).

<sup>274</sup> Correos electrónicos entre NISCA y NEXANS de 2 de diciembre de 2010, con asunto “oferta técnica campo margarita - Repsol – Técnicas reunidas”, recabados en la inspección de NISCA (folios 22039 y 22040).

<sup>275</sup> Correos electrónicos internos de NISCA de 9 de febrero de 2011, con asunto “Licitación 8100161235”, recabados en la inspección de NISCA (folios 22048 y 22049).

<sup>276</sup> Correo electrónico interno de NISCA de 17 de agosto de 2011, con asunto “Estimación Margarita”, recabado en la inspección de NISCA (folio 22079).

<sup>277</sup> Correo electrónico de TOP CABLE a NISCA de 29 de noviembre de 2011, con asunto “resumen preciarío” (folios 24765 y 24766), recabado en la inspección de TOP CABLE.



condiciones comerciales (precios, descuentos, metrajes) pactadas en una reunión que tuvo lugar la semana anterior<sup>278</sup>, así como los precios y condiciones a aplicar a la competencia<sup>279</sup>:

*“Buenos días [Director de Ventas de TOP CABLE].*

*Os remitimos los precios del Acuerdo Marco Repsol para el 2012.*

*En el fichero hay dos pestañas, una para los cables de Baja Tensión y otra para los de Media.*

*En cada pestaña hay dos columnas:*

*- En la columna verde están marcados los precios a los que Nicsa os compraría los cables para el Acuerdo Marco y que fueron fijados en nuestra reunión de la semana pasada.*

*- En la columna roja están los precios que podéis dar directamente a la competencia (...).”*

- (116) Y en un correo electrónico interno de NISCA de 12 de diciembre de **2011** se confirma la existencia de un acuerdo con los fabricantes en el Acuerdo Marco de Repsol **para 2012**<sup>280</sup>:

*“A los demás hemos pasado precios un 20-25% por encima de los costos acordados con los fabricantes.*

- (117) En 2012 la cobertura de PRYSMIAN a NISCA respecto a una petición de REPSOL Cartagena se evidencia en una cadena de correos electrónicos fechados entre el 23 y el 29 de febrero de 2012 en los que NISCA solicita a PRYSMIAN que le cubra con un 20%<sup>281</sup>.

### **Acuerdo de suministro para otros proyectos**

#### **Año 2008**

- (118) En junio de 2008 GC, PRYSMIAN y NEXANS cubrieron a NISCA para otros proyectos de suministros de cables MT, como se constata en el correo electrónico interno de NISCA de 16 de junio de 2008, respecto del acuerdo con GC y PRYSMIAN en relación con un proyecto para CEPSA<sup>282</sup>.

---

<sup>278</sup> Correos electrónicos entre TOP CABLE y NISCA de 8 de noviembre de 2011 y entre NISCA y GC de 9 y 10 de noviembre de 2011, con asunto “reunión en Madrid semana que viene” (folios 1697 y 1698), facilitados por GC en su solicitud de exención.

<sup>279</sup> Correo electrónico de NISCA a TOP CABLE de 30 de noviembre de 2011, con asunto “Precios Acuerdo Marco Cables Energía Repsol 2012” (folio 24763 a 24767), recabado en la inspección de TOP CABLE.

<sup>280</sup> Correo electrónico interno de NISCA de 12 de diciembre de 2011, con asunto “AM Repsol Comaple Cables”, recabado en la inspección de NISCA (folio 22095).

<sup>281</sup> Correos electrónicos entre NISCA y PRYSMIAN de 23, 24 y 29 de febrero de 2012 con asunto “Petición Oferta Repsol Media Tensión / E-CMC-18-9337”, recabados en la inspección de NISCA (folio 22101).

<sup>282</sup> Correo electrónico interno de NISCA de 16 de junio de 2008, recabado en la inspección de NISCA (folio 21803).



- (119) En agosto de 2008 existen asimismo evidencias de un acuerdo de cobertura entre NICSA y PRYSMIAN en un proyecto de suministro de cables para minas a IBERPOTASH<sup>283</sup>.
- (120) En un correo electrónico interno de NICSA de 24 de septiembre de 2008 queda acreditada también una cobertura de los fabricantes GC y PRYSMIAN para una oferta de suministro de cable para CEPESA<sup>284</sup>. La cobertura de PRYSMIAN se constata en un correo electrónico fechado dos días después con asunto “Petición de oferta cable MT Cepsa Exploración”, en el que NICSA indica a PRYSMIAN el precio a ofertar<sup>285</sup>.
- (121) El 16 de septiembre de 2008 consta acreditada una cobertura entre NICSA y el fabricante CONTECSA, en un proyecto a desarrollar en Barcelona para TÉCNICAS REUNIDAS, en el que la primera indica a la segunda el margen al que tienen que ofertar para cubrir su oferta<sup>286</sup>:

*“Puedes presentar oferta a TTRR subiendo los precios que nos has dado un 15%”.*

#### Año 2009

- (122) Tanto la participación de NEXANS en los repartos en los que participa NICSA como la existencia de un reparto global de proyectos se corroboran en una anotación fechada el 21 de enero de 2009 bajo la rúbrica “Reunión Nexans”, que contiene la siguiente indicación<sup>287</sup>:

*“Cuadro año pasado Reparto año pasado. Pasárselo a [empleada de NEXANS]*

*17-18 febrero → reunión en Madrid con NEXANS*

*Enagás → [precios pasar a [empleada de NEXANS] que nos cubra (igual que Cepsa)”.*

- (123) El 14 de abril de 2009, en un correo interno de NICSA con asunto “Reunión Fabricantes”, se confirman la participación de GC, PRYSMIAN, NEXANS y DRAKA en el reparto del proyecto C10, con el compromiso de todas ellas para cubrirle en el precario de ENAGÁS, constatándose la celebración de reuniones previas entre los citados 4 fabricantes y la comunicación posterior de los acuerdos adoptados entre ellos en reuniones con NICSA<sup>288</sup>:

---

<sup>283</sup> Correo electrónico de NICSA a PRYSMIAN de 12 de agosto de 2008, con el asunto “Petición de Oferta Iberpotash”, recabado en la inspección de la sede de NICSA (folio 21806).

<sup>284</sup> Correo electrónico interno de NICSA de 24 de septiembre de 2008, con asunto “Petición de Oferta Cable”, recabado en la inspección de la sede de NICSA (folio 21809).

<sup>285</sup> Correo electrónico de NICSA a PRYSMIAN de 26 de septiembre de 2008, con asunto “Petición de oferta cable MT Cepsa Exploración”, recabado en la inspección de la sede de NICSA (folio 21812).

<sup>286</sup> Correo electrónico de NICSA a CONTECSA de 16 de septiembre de 2008, con el asunto “Oferta Barcelona”, recabado en la inspección de la sede de NICSA (folio 21807).

<sup>287</sup> Anotación en un cuaderno recabado en el despacho del responsable del Área de Negocio de Cables de NICSA en la inspección de NICSA (folio 2270).

<sup>288</sup> Correo electrónico interno de NICSA de 14 de abril de 2009, con asunto “Reunión Fabricantes”, recabado en la inspección de NICSA (folio 21843).

*“Acabo de hablar con [Directivo de DRAKA]. Ya ha tenido lugar la reunión de los fabricantes. Todo ha ido bien. 1) Asunto C10. Prysmian y General Cable han comentado que ya estaban informados de las negociaciones con Repsol y que los descuentos propuestos eran asumibles gracias al importe total del proyecto. Draka y Nexans no han puesto pegas. 2) Tema preciarío Enagás. Los cuatro se han comprometido a no pasar oferta a Tecnohm y apoyar a Nicsa. Oficialmente nos quieren comunicar estos acuerdos en una reunión, proponen el próximo lunes 20/04 en Barcelona por la mañana”.*

- (124) Por lo que se refiere a la ejecución del acuerdo relativo a ENAGÁS, la cobertura realizada por DRAKA a NICSA queda confirmada en correos electrónicos de 21 de abril de 2009, adjuntando DRAKA el “*preciario ENAGAS según comentado*” e indicándole NICSA las condiciones que tiene que ofrecer al cliente en su oferta directa<sup>289</sup>:

*“Muchas gracias por vuestra ayuda. Por favor, cubrid esos precios en vuestra oferta directa con un 16-17% y detallad las siguientes condiciones: (...) Cantidad mínima de suministro 500 Mts Cables BT y MT. 1000 Mts. Cables resistentes al fuego. Plazos de entrega: BT: 8-10 Semanas. MT: 14-16 Semanas. Cables Resistentes al fuego: 12-14 Semanas. Precios para pedidos con cantidades superiores a 1000 Mts. Caso de pedidos con cantidad inferior a 1000 Mts, aumentar un 10% los precios del cable de BT y un 20% el cable de MT.”*

- (125) Respecto del proyecto para PETRONOR, en un correo electrónico interno de NICSA de 2 de junio de 2009 se acredita no sólo la cobertura realizada por PRYSMIAN y GC, sino también el acuerdo de reparto del citado proyecto entre GC, PRYSMIAN, DRAKA y NEXANS<sup>290</sup>:

*“Les pasé el alcance de los cables de energía a Prysmian y General Cable. En costo estamos hablando de 3 millones de euros. Ellos me han pasado un alcance "B" reducido para pasar a los demás como "oficial" y así que se lo repartan entre 4 (DRK, PRY, GC y NXS) (...).”*

- (126) Y en correos electrónicos entre NICSA y GC de 16 de octubre de 2009 se evidencia el acuerdo de reparto de ese proyecto por los citados fabricantes una vez adjudicado a NICSA, como confirma GC<sup>291</sup>.

*“No comuniqués nada del Reparto sin hablar previamente conmigo, hay algunas "cosillas " que hemos de comentar. No vayamos a liarla”.*

- (127) El concreto reparto entre los fabricantes de los cables de energía BT/MT para el proyecto de PETRONOR consta en un correo electrónico interno de NICSA de 20 de octubre de 2009, en el que se adjunta un Excel con dos

<sup>289</sup> Correos electrónicos entre NICSA y DRAKA de 21 de abril de 2009, con asunto “Preciarío ENAGAS - Resumen oferta\_CIP DT 8661 0000 000 000”, recabados en la inspección de NICSA (folio 21851).

<sup>290</sup> Correo electrónico interno de NICSA de 2 de junio de 2009, con asunto “Petronor”, recabado en la inspección de NICSA (folio 21856).

<sup>291</sup> Correos electrónicos entre NICSA y GC de 16 de octubre de 2009, con asunto “Reparto Petronor”, aportados por GC en su solicitud de exención (folios 1551 a 1553) y recabados en la inspección de NICSA (folios 21920 y 21921).

pestañas, una relativa a cables MT, que se reparten GC y PRYSMIAN y otra relativa a cables BT, que se reparten entre PRYSMIAN, GC y DRAKA<sup>292</sup>.

- (128) Con fecha 29 de junio de 2009, en un correo electrónico interno de NICSA, con asunto “Iberdrola”, se corrobora que NICSA habitualmente solicita la cobertura de GC y PRYSMIAN en las ofertas a presentar a clientes finales para resultar adjudicatario y el posterior reparto entre dichos fabricantes<sup>293</sup>:

*“Esta semana hay que entregar la oferta del cable de MT, antes de hacerlo, tenemos que tener muy claro que tanto GC como Prysmian nos apoyan sin fisuras”.*

- (129) Por otra parte, consta acreditada la solicitud de cobertura a DRAKA por parte de NICSA en relación con un proyecto de CEPESA<sup>294</sup>:

*“Hola [directivo de DRAKA], presentad la oferta directa a Cepsa cubriendo los precios que nos habéis dado con un 18-20% para un total de 410.000 Eur. aprox”.*

- (130) Y también una solicitud similar a la misma empresa en relación con un proyecto denominado MANIFA<sup>295</sup>.

- (131) En un correo electrónico de 11 de noviembre de 2009 se acredita que DRAKA cubre a NICSA para que determinados proyectos sean adjudicados a esta última<sup>296</sup>:

*“[...] Adjunto la oferta mínima que Draka puede hacer para este proyecto. Te recuerdo: La oferta es exenta de rappel. Todos los cables serán marcados KEMA, exceptuando los de Media Tensión. Te adjunto las hojas de datos de BT, Control w instrumentación. Te enviaré las de MT en un par de días. Por favor, dime el importe de vuestra oferta a TTRR para poder cubrirla con un 3%”.*

### Año 2010

- (132) En el año 2010 continúan los acuerdos. Así, en febrero de 2010 consta acreditado que NICSA se reúne, al menos, con PRYSMIAN y DRAKA para el seguimiento de proyectos internacionales, proponiéndole PRYSMIAN a

---

<sup>292</sup> Correo electrónico interno de NICSA de 20 de octubre de 2009, con asunto “Reparto fabricantes energía Petronor”, y documento adjunto “Fabricantes Cables Energía Petronor (20-10-09).xls”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21924 y 21925).

<sup>293</sup> Correo electrónico interno de NICSA de 29 de junio de 2009, con asunto “Iberdrola”, recabado en la inspección de NICSA (folio 21866).

<sup>294</sup> Correo electrónico de NICSA a DRAKA de 30 de julio de 2009, con asunto “Oferta Cepsa Cable 66KV”, aportado por GC en su solicitud de exención (folios 113 y 334) y recabado en la inspección de NICSA (folio 21910).

<sup>295</sup> Correos electrónicos entre NICSA y DRAKA enviados entre el 28 de julio y el 3 de septiembre de 2009, con asunto “Petición de Oferta Cables MT Manifa” (folios 21911 a 21913), recabados en la inspección de NICSA.

<sup>296</sup> Correos electrónicos entre NICSA y DRAKA de 11 de noviembre de 2009, con asunto “Moerdijk”, recabados en la inspección de NICSA (folios 22004 a 22005).

NICSA que la reunión se haga por videoconferencia desde la sede de FACEL, a lo que NICSA contesta lo siguiente<sup>297</sup>:

*“Hola [directivo de DRAKA]:*

*Por problemas de agenda, os proponemos que la reunión de seguimiento de Proyectos Internacionales prevista para este jueves 11/02/10 se realice vía audio conferencia Nicsa (Madrid) - Sede de Facel (Barcelona).*

*Por favor, confirmarnos vuestra aceptación.”*

- (133) La celebración de reuniones entre NICSA y fabricantes asociados a FACEL se evidencia en una convocatoria de reunión remitida el 15 de marzo de 2010 a NICSA por GC para reunirse en un hotel próximo a FACEL<sup>298</sup>:

*“(…) Hemos quedado mañana a las 13h en la calle Enrique Granados/ esquina Provenza (En el hotel de siempre, al lado de Facel)*

*Iremos a comer a las 13,30h al Restaurante “La Provenza” (que ya fuimos en una ocasión), en un reservado.”*

- (134) En relación con un proyecto para CEPSA en San Roque (Cádiz), a través de la empresa instaladora IMTECH, existen evidencias de que NICSA se puso de acuerdo con PRYSMIAN y GC para repartirse el proyecto, como se constata en correos electrónicos de abril de 2010, en los que PRYSMIAN adjunta su oferta a NICSA y se ofrece a cubrirle ante el cliente final y el resto de distribuidores que le han solicitado oferta<sup>299</sup>.

- (135) La cobertura a NICSA por GC en este proyecto consta asimismo acreditada en un correo electrónico entre NICSA y GC de 1 de junio de 2010<sup>300</sup>.

- (136) En cuanto al reparto de los proyectos internacionales entre NICSA y los fabricantes GC, PRYSMIAN y DRAKA, en unas anotaciones manuscritas recabadas en NICSA y fechadas en octubre de 2010 consta acreditado el acuerdo existente entre las citadas empresas fabricantes para apoyar a NICSA así como un cambio de estrategia con respecto al modo en el que habían realizado las coberturas hasta el momento, fijándose una reunión con los fabricantes el 20 de octubre de 2010 para valorar distintos proyectos<sup>301</sup>:

*“(…) PROYECTOS INTERNACIONALES:*

*Reunión Pry-GC-DRK para tratar el tema.*

*Apoyo a NICSA →*

---

<sup>297</sup> Correos electrónicos de 3 y 8 de febrero de 2010 de NICSA a PRYSMIAN, con asunto “Reunión?”; correo electrónico interno de NICSA de 4 de febrero de 2010, con asunto “Reunión Proyectos Internacionales” y correo electrónico de NICSA a DRAKA de 9 de febrero de 2010, con asunto “Reunión Proyectos Internacionales 11/02/10”, recabados en la inspección de NICSA (folios 22006 a 22008).

<sup>298</sup> Correo electrónico de 15 de marzo de 2010 de GC a NICSA con asunto “REUNION E MAÑANA”, recabado en la inspección de NICSA (folio 22009).

<sup>299</sup> Correos electrónicos entre NICSA y PRYSMIAN de 19 y 21 de abril de 2010, con asunto “Oferta Cables Subestación Cepsa San Roque”, recabados en la inspección de la sede de NICSA (folios 22014 a 22018).

<sup>300</sup> Correo electrónico entre NICSA y GC de 1 de junio de 2010, con Asunto “Re: Imtech”, aportada por GC en su solicitud de exención (folio 1782).

<sup>301</sup> Anotaciones manuscritas contenidas en el cuaderno perteneciente al responsable del área de negocio de cables de NICSA, recabado en la inspección de NICSA (folios 2286).

- **CONTROL INFORMACIÓN**
- *Revisión de los precios de las ofertas.*

*Se acabó lo de pasar la misma oferta a NICSA. Ahora van a especializarse en lo que mejor sean. Nos darán una oferta + competitiva → a cambio, NICSA les tiene que decir el margen con el que van. Transparencia total.*

*Avisar con antelación de los proyectos. Propuesta de los fabricantes para tratar el tema con precios (...)*

*20/octubre: reunión Fabricantes para tratar esos temas (MANIFA, LNG Holanda, Brasil)."*

### Año 2011

- (137) En marzo de 2011 consta una cobertura de PRYSMIAN a NICSA de cables MT para ENAGÁS, dirigiéndose por correo electrónico PRYSMIAN a NICSA preguntándole qué tiene que hacer para ofertar<sup>302</sup>:

*"Vosotros, podéis cubrir esos precios de costo de Nicsa en un 15% aprox., con lo que vuestra oferta directa a Enagás sería: Cable RHZ1 8.7/15 kV 1x400mm<sup>2</sup> Cu (1F) Precio Unitario: 55,25 Eur/Mt Cable RHVMAV 8.7/15 kV 1x240mm<sup>2</sup> Cu (1F) Precio Unitario: 45,27 Eur/Mt. ¿Te parece bien?"*

- (138) En julio de 2011 constan correos electrónicos entre DRAKA y NICSA para la cobertura realizada por la primera para un proyecto/cliente denominado TERMOSOL<sup>303</sup>.

- (139) Asimismo, en este mismo año, en una cadena de correos electrónicos internos de NICSA de 21 y 22 de diciembre de 2011, con relación a la oferta para el proyecto de suministro de cables MT/BT para VOPAK se señala expresamente que GC y DRAKA están de acuerdo en los precios ofertados<sup>304</sup>:

*"(...) en este tema ¿se pusieron de acuerdo General Cable y Draka?"*

*Es porque tengo precios de los cables nuevos de General Cable pero Draka me ha dicho que hoy no me los puede enviar...iba a utilizar los precios de General Cable y meterle el mismo margen que en la oferta anterior ¿OK?"*

*"Están de acuerdo."*

<sup>302</sup> Correos electrónicos entre NICSA y PRYSMIAN de 23 y 24 de marzo de 2011, con asunto "Petición de oferta CIP.IA.508794.7002.009.00 CABLES MT (ENAGAS\_Almacenamiento Subterráneo de Yela (Guadalajara)", recabados en la inspección de NICSA (folio 22055).

<sup>303</sup> Correos electrónicos entre NICSA y DRAKA de 27 y 28 de julio de 2011, con asunto "Petición Oferta Termosol 1 y 2/N-ADP-18-8443", recabados en la inspección de NICSA (folios 22076 a 22078).

<sup>304</sup> Correos electrónicos internos de NICSA de 21 y 22 de diciembre de 2011, con asunto "Aclaraciones oferta MT/BT Vopak", recabados en la inspección de NICSA (folios 22098 y 22099).



## Año 2012

- (140) En el correo electrónico de NICSA a TOP CABLE de 8 de junio de 2012 se evidencia la cobertura prestada por TOP CABLE a NICSA para el proyecto de la DESALADORA DE ASHOD<sup>305</sup>:

*“Buenos días [empleado de TOP CABLE].*

*¿La oferta de cables de BT para la desaladora Ashdod, la cubristeis de la misma manera ante el cliente que con la MT, esto es, con un 6%?”*

- (141) Ello también se evidencia en el proyecto OFERTA CEPESA TENERIFE en el que NICSA pide explícitamente y reiteradamente a PRYSMIAN y a DRAKA, matriz de PRYSMIAN, que le cubra la competencia a través de dos correos electrónicos de 18 de junio de 2012<sup>306</sup>.

- (142) Esta estrategia es continua y se repite en diferentes proyectos, como el de las LÍNEAS DE RECOLECCIÓN CAMPOS DE MARGARITA-HUAYACA CABLES MT, en el que NICSA mediante correo electrónico a GC de 29 de junio de 2012 pregunta a GC con qué % les cubriría<sup>307</sup>:

*“¿Cómo cubrís nuestra oferta (porcentaje)?”*

Para ese proyecto NICSA solicitó en la misma fecha cobertura a PRYSMIAN y DRAKA, matriz de PRYSMIAN, así como para otro proyecto<sup>308</sup>:

*“Por favor cubrid vuestra oferta directa a Fluor con un 10-12% (...)”*

Y por correo electrónico de 28 de agosto de 2012 NICSA confirmó para dicho proyecto el porcentaje de cobertura a PRYSMIAN en su oferta directa<sup>309</sup>:

*“Ok, cúbrenos con un 13% - 14% en vuestra oferta directa a Fluor-Iberese.”*

- (143) La estrategia de la cobertura también se aplica en el proyecto denominado RIPSA, en el que consta que NICSA preguntó a GC a través de un correo electrónico de 17 de julio de 2012<sup>310</sup>, y para el proyecto TAN BURRUP en Australia del cliente TÉCNICAS REUNIDAS<sup>311</sup>.

---

<sup>305</sup> Correo electrónico de NICSA a TOP CABLE de 8 de junio de 2012, con el asunto “FW: Oferta M0293\_120531\_01 NICSA (CARLOS MARTINEZ)/ ASHDOD LV” recabado en la inspección de la sede de NICSA (folio 22107).

<sup>306</sup> Correo electrónico de NICSA a PRYSMIAN de 18 de junio de 2012 con asunto “Rm: petición oferta Tenerife” y de NICSA a PRYSMIAN y DRAKA el 18 de junio de 2012 con asunto “Muy urgente: Petición de Oferta Cepsa Tenerife”, recabados en la inspección de NICSA (folio 22109).

<sup>307</sup> Correos electrónicos de 26 y 29 de junio de 2012 entre NICSA y GC con asunto “Líneas de Recolección Campos de Margarita-Huayaca”, recabados en la inspección de NICSA (folios 22113 y 22114).

<sup>308</sup> Correo electrónico de 26 y 29 de junio de 2012 entre NICSA, PRYSMIAN y DRAKA con asunto “Líneas de Recolección Campos de Margarita-Huayaca cables MT”, recabados en la inspección de NICSA (folio 22115).

<sup>309</sup> Correo electrónico de NICSA a PRYSMIAN de 28 de agosto de 2012, con asunto “Oferta Cable MT Margarita”, recabado en la inspección de NICSA (folio 22119).

<sup>310</sup> Correo electrónico de NICSA a GC de 17 de julio de 2012 con asunto “RE: Petición de oferta Ripsa”, recabado en la inspección de NICSA (folio 22117).

<sup>311</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folios 5, 48 a 66, 110 a 111 y 382 a 383).

- (144) En octubre de 2012 continua la dinámica de “cubrir” las ofertas entre GC y NICSA, en este caso para el Proyecto PETROKEMYA, a través de correos electrónicos de 22 de octubre de 2012<sup>312</sup>.
- (145) En correos electrónicos internos de NICSA de 14 de diciembre de 2012 queda constancia de la cobertura realizada por TOP CABLE en el proyecto Cables de MT ENJUTO ENAGAS<sup>313</sup>.

### Año 2013

- (146) En 2013 se mantienen los acuerdos entre NICSA, GC y PRYSMIAN para repartirse proyectos, como se evidencia en los correos electrónicos intercambiados entre dichas empresas sobre el proyecto IBERPOTASH<sup>314</sup>. La existencia de un acuerdo de reparto entre NICSA, GC y PRYSMIAN respecto a IBERPOTASH se corrobora, como ha señalado el solicitante de clemencia<sup>315</sup>, en los correos electrónicos internos de TOP CABLE de 14 y 15 de marzo y 3 de mayo de 2013 que pone de manifiesto que TOP CABLE y el cliente sospechan de la existencia de un reparto entre NICSA, PRYSMIAN y GC<sup>316</sup> :

*“(...) El año pasado el pedido se lo llevo Prysmian con Nicsa (este aparece en todas las fiestas grandes) y ascendía casi a 1.000.000€. Da la casualidad que un año es GGC y otro Prysmian y casi siempre por no decir siempre es con el mismo (...). Según el cliente el jefe de compras no vería con malos ojos otro posible proveedor ya que sospecha que tienen un monopolio estos dos fabricantes y se lo hacen pagar.”*

- (147) A continuación, en la tabla adjunta, elaborada por la Dirección de Competencia, se recogen, a modo de resumen, los 31 proyectos que NICSA se ha repartido desde 2006 hasta 2013 con las empresas fabricantes GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA, TOP CABLE.

---

<sup>312</sup> Correos electrónicos de 22 de octubre de 2012 entre GC y NICSA con asunto “Cables MT Petrokemya”, recabados en la inspección de NICSA (folio 22124).

<sup>313</sup> Correos electrónicos internos de NICSA de 14 de diciembre de 2012, con asunto “Cables de MT Enjuto Enagas”, recabados en la inspección de la sede de NICSA (folio 22128).

<sup>314</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folio 113) y correos electrónicos entre NICSA y GC de 22 y 25 de enero de 2013 con asunto “Preciario Iberpotash 2013” y de 7 de febrero de 2013 con asunto “Urgente Preciario Iberpotash 2013”, aportados por GC en su solicitud de exención (folios 338 a 341).

<sup>315</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 28525 a 28526).

<sup>316</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 14 y 15 de marzo de 2013 (folios 24997 y 24998) y correo electrónico interno de TOP CABLE de 3 de mayo de 2013 con asunto “Iberpotash/mercat mines espanya” (folio 25011), recabados en la inspección de TOP CABLE.

<b>PROYECTO/CLIENTE</b>	<b>DRAKA</b>	<b>GC</b>	<b>PRYSMIAN</b>	<b>TOP CABLE</b>	<b>NEXANS</b>	<b>AÑOS</b>
<i>Acuerdo Marco Repsol 2007 MT/ BT</i>	X	X	X		X	<i>2006, 2007, 2008</i>
<i>Cable Cepsa</i>		X	X		X	<i>2008</i>
<i>Intecsa Industrial/ Cepsa</i>		X	X		X	<i>2008</i>
<i>Proyecto en Barcelona</i>						<i>2008</i>
<i>Enagas</i>	X		X		X	<i>2009, 2011</i>
<i>Iberpotash</i>	X	X	X	X	X	<i>2008, 2011</i>
<i>Manifa+ Proyectos internacionales</i>	X	X	X			<i>2009, 2010</i>
<i>Cable 66Kv Cepsa</i>	X					<i>2009</i>
<i>Cartagena/ C10 Repsol</i>	X	X	X		X	<i>2009</i>
<i>Iberdrola</i>		X	X			<i>2009</i>
<i>Moerdijk</i>	X					<i>2009</i>
<i>Petronor BT/MT</i>	X	X	X		X	<i>2009</i>
<i>Acuerdo Marco Cepsa</i>	X	X	X		X	<i>2010</i>
<i>Acuerdo Marco Repsol 2010 MT/ BT</i>	X	X	X	X		<i>2010</i>
<i>San Roque Cepsa/IMTECH</i>		X	X			<i>2010</i>
<i>Campo Margarita/ Repsol</i>					X	<i>2010, 2011</i>

<b>PROYECTO/CLIENTE</b>	<b>DRAKA</b>	<b>GC</b>	<b>PRYSMIAN</b>	<b>TOP CABLE</b>	<b>NEXANS</b>	<b>AÑOS</b>
<i>Acuerdo Marco Repsol 2011 MT/ BT</i>	X	X	X	X	X	2011
<i>Acuerdo Marco Repsol 2012 MT/ BT</i>				X		2011
<i>MT/BT VOPAK</i>	X	X				2011
<i>Pisco Baja Tensión</i>					X	2011
<i>Termosol</i>	X					2011
<i>Cables de MT Enjuto Enagas</i>				X		2012
<i>Cartagena Repsol</i>			X			2012
<i>Cepsa Tenerife</i>	X		X			2012
<i>Desaladora ASHOD</i>				X		2012
<i>Líneas de Recolección Campos de Margarita-Huayaca cables MT</i>	X	X	X			2012
<i>Petrokemya</i>		X				2012
<i>Ripsa</i>		X				2012
<i>Tan Burrup</i>		X	X			2012, 2013
<i>Iberpotash 2013</i>		X	X			2013

### **2.3. Acuerdos entre la empresa distribuidora AMARA y los fabricantes GENERAL CABLE, PRYSMIAN y TOP CABLE**

#### **Año 2011**

- (148) En el año 2011 PRYSMIAN y TOP CABLE se reparten con el distribuidor AMARA un proyecto denominado PEÑAFLORES, como se constata en unas anotaciones manuscritas en la agenda de 2011 del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, con hasta 4 posibles opciones de reparto con diferentes porcentajes y la compensación prevista<sup>317</sup>.

#### **Año 2013**

- (149) Posteriormente, en 2013 AMARA se repartirá con GC el suministro de cables para HC (HIDROCANTABRICO), un proyecto relativo a PARQUES EÓLICOS para la empresa constructora COLLOSA y otro proyecto denominado ZARAGOZA, como se evidencia en los correos electrónicos intercambiados entre AMARA y GC en junio y julio de 2013 y en agosto de 2013. Asimismo, se repartirá el proyecto CENTRO LOGÍSTICO de INDITEX en Guadalajara con PRYSMIAN y GC, si bien en éste último resultó finalmente adjudicatario el instalador Osmos<sup>318</sup>. La existencia del citado acuerdo de reparto se evidencia en el correo electrónico de 30 de agosto de 2013 del Director Comercial al Director de Ventas de PRYSMIAN con asunto” RE: Ofertas Compras cable para Nave Guadalajara //INDITEX” en el que se señala<sup>319</sup>:

*“(...) Tenemos que hacer una propuesta de oferta que tenemos que compartir, y luego ya decidiremos los niveles de precio con el resto.”*

- (150) El mismo 30 de agosto de 2013 AMARA informó a GC del proyecto del HOSPITAL DE ZAMORA de ELEC NOR, indicándole que también contactará con “P” (probablemente PRYSMIAN) para estar coordinados<sup>320</sup>:

---

<sup>317</sup> Anotación contenida en “Agenda 2011 III” del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3574).

<sup>318</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folios 113 y 1568) y correos electrónicos entre AMARA y GC de 3 de junio y 3, 4 y 12 de julio de 2013 (folios 342 y 342, 1767, 1768 y 1786), aportados por GC en su solicitud de exención y correo electrónico de AMARA a PRYSMIAN de 29 de agosto de 2013 con asunto” Ofertas Compras cable para Nave Guadalajara // INDITEX” (folios 25530 y 25531); correo electrónico de 30 de agosto de 2013 de del Director de Ventas al Director Comercial de PRYSMIAN con asunto” Re: Ofertas Compras cable para Nave Guadalajara // INDITEX” (folio 25530) y correo electrónico de 30 de agosto de 2013 de Director Comercial al Director de Ventas de PRYSMIAN con asunto” RE: Ofertas Compras cable para Nave Guadalajara //INDITEX” (folio 25530), recabados en la inspección de PRYSMIAN.

<sup>319</sup> Correo electrónico de 30 de agosto de 2013 de Director Comercial al Director de Ventas de PRYSMIAN con asunto” RE: Ofertas Compras cable para Nave Guadalajara //INDITEX” (folio 25530), recabado en la inspección de PRYSMIAN.

<sup>320</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folios 1565 y 1567) y correo electrónico de AMARA a GC de 30 de agosto de 2013 con asunto “ELEC NOR // HOSPITAL ZAMORA” (folio 1779), aportado por GC en su solicitud de exención del pago de la multa.



*“(...) Ya tenemos la petición de Elecnor Valladolid para el Hospital de Zamora que tiene adjudicado el Grupo Ortiz y que va a ejecutar la UTE Elecnor-Elecor.*

*Podemos hacer gestión con otro fabricante para ver con qué nivel de precio se mueven.*

*Por supuesto, y debido a la mala costumbre de Elecnor, tendréis la oferta directa.*

*Se la voy a pasar también a P para tenerla coordinada*

*Ya nos diréis”.*

- (151) En septiembre de 2013 en un correo electrónico interno de PRYSMIAN de con asunto “Amara”, se propone intentar un acuerdo con los fabricantes GC, PRYSMIAN y TOP CABLE<sup>321</sup>. En el correo del Director Comercial Mercado Eléctrico al Director General de AMARA de 30 de septiembre de 2013, que es reenviado por el Director General de AMARA a PRYSMIAN el 3 de octubre de 2013, se confirma lo siguiente<sup>322</sup>:

*“(...) Ya he hablado con [Directivos de PRYSMIAN y GC]; les he transmitido lo mismo que te he contado antes, resumiendo, que he intentado por todos los medios re-dirigir el pedido a Amara con la condición de hacer tres paquetes (...)”.*

En correos electrónicos posteriores se confirma el acuerdo de precios entre GC y PRYSMIAN así como que TOP CABLE no forma parte de ese acuerdo, ya que ha realizado una oferta mucho más competitiva y por eso ha conseguido llevarse el pedido.

### **Año 2015**

- (152) En lo que se refiere al año 2015, se ha obtenido un correo electrónico de 7 de abril de 2015 de PRYSMIAN a AMARA que evidencia la cobertura en el proyecto SUMINISTRO DE CABLE DE POTENCIA COLL DE BALAGUER<sup>323</sup>:

*“[Director comercial Mercado Eléctrico de AMARA],*

*De este tema me lo están pidiendo directo y os estamos cubriendo. Por favor, cerrar ya! y pásame el pedido (...)”.*

<sup>321</sup> Correo electrónico interno de PRYSMIAN de 28 de septiembre de 2013, con asunto “Amara”, recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25536).

<sup>322</sup> Correo electrónico interno de AMARA de 30 de septiembre de 2013 con asunto “Operación Osmos” y correo electrónico de AMARA a PRYSMIAN de 3 de octubre de 2013 con asunto “RV: Operación Osmos” (folios 25537 a 25539), recabados en la inspección de PRYSMIAN.

<sup>323</sup> Correo electrónico de PRYSMIAN a AMARA de 7 de abril de 2015, con asunto “Suministro de cable de potencia Coll de Balaguer”, recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25766).

## **2.4. Acuerdos entre las empresas distribuidoras NICSA y COMAPLE**

### **Año 2007**

- (153) En marzo de 2007 se produce una cobertura entre las empresas distribuidoras COMAPLE y NICSA, adjuntando NICSA los precios ofertados y proponiendo a COMAPLE que cubra sus precios para el suministro de cables BT/MT para el proyecto ADI-1000, incrementando éstos en un 5-7%<sup>324</sup>.
- (154) Posteriormente, en junio de 2007 NICSA le remite a COMAPLE los precios que debe ofertar a PETRONOR<sup>325</sup>.

### **Año 2008**

- (155) En febrero de 2008 consta otra cobertura de NICSA a COMAPLE en relación con el proyecto PUERTOLLANO<sup>326</sup>:
- “(…), estos son los precios de venta que podéis dar a la gente de Puertollano:*
- 3.000 Mts. Cable Afumex Firs, RZ1MZ1-0,6/1KV /de 3 x 4 mm2 Precio Unitario: 3,95 Eur. /Mt.*
- 3.000 Mts. Cable Afumex Firs, RZ1MZ1-0,6/1KV de 7 x 2,5 mm2 Precio Unitario: 5,41 Eur. /Mt”.*
- (156) La misma conducta entre estas dos empresas consta acreditada con referencia al proyecto de suministro de cables de energía a PETRONOR el 13 de mayo de 2008, indicando NICSA a COMAPLE los precios que tienen que ofertar<sup>327</sup>.

### **Año 2009**

- (157) Los acuerdos continuaron en el año 2009, en el que vuelve a quedar acreditada la existencia de acuerdos entre NICSA y COMAPLE. Normalmente, las coberturas se realizan por parte de COMAPLE para que NICSA resulte adjudicataria del proyecto. A modo de ejemplo se citan los correos electrónicos intercambiados entre COMAPLE y NICSA acordando

---

<sup>324</sup> Correo electrónico de NICSA a COMAPLE de 8 de marzo de 2007, con asunto “Oferta Coker Petronor UTE ADI”, y documento adjunto “Oferta CABLES DE BT Y MT.xls”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21774 y 21775).

<sup>325</sup> Correos electrónicos de NICSA a COMAPLE de 14 y 15 de junio de 2007, con asunto “Petronor Energía», y documento adjunto “Oferta CABLES DE BT Y MT (Comaple).xls”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21785 a 21788).

<sup>326</sup> Correo electrónico de NICSA a COMAPLE de 7 de febrero de 2008, con asunto “Petición de oferta afumex firs Repsol Puertollano”, recabado en la inspección de NICSA (folio 21793).

<sup>327</sup> Correos electrónicos entre NICSA y COMAPLE de 13 de mayo de 2008, con asunto “Cables Energía Petronor”, y documento adjunto “Precios Comaple”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21797 a 21799).

los precios a ofertar en relación con el proyecto de REPSOL en PUERTOLLANO, en el que NICSA manifiesta lo siguiente<sup>328</sup>:

*“ya tengo el precio y plazo para el cable de Prysmian. Podéis mandar a Repsol un precio de 0,93 eur/mt con un plazo de entrega de 5 Semanas”.*

### **Año 2010**

- (158) En una serie de comunicaciones electrónicas entre ambas empresas fechadas entre el 22 de octubre y el 4 de noviembre de 2010, NICSA da instrucciones a COMAPLE sobre los precios que tiene que ofertar a REPSOL, adjuntándole una hoja Excel con la oferta concreta en cables BT y MT a presentar<sup>329</sup>.

### **Año 2011**

- (159) La cobertura realizada por COMAPLE a NICSA para la licitación 8100161235 de Repsol relativa al Proyecto P-55 consta acreditada en un correo electrónico de 10 de febrero de 2011 en el que, siguiendo la tónica habitual, NICSA le indica a COMAPLE el precio a ofertar a REPSOL<sup>330</sup>.
- (160) En octubre de 2011 NICSA y COMAPLE acuerdan una cobertura en el proyecto de Repsol G43, como se evidencia en el correo electrónico de 28 de octubre de 2011 que NICSA envió a COMAPLE indicándole los precios y condiciones comerciales a ofertar<sup>331</sup>.
- (161) La cobertura de COMAPLE a NICSA en la presentación de ofertas para el Acuerdo Marco de Repsol para 2012 queda confirmada también en el correo electrónico de NICSA a COMAPLE de 12 de diciembre de 2011 en el que NICSA le indica a COMAPLE las condiciones específicas que debe ofertar<sup>332</sup>.

### **Año 2012**

- (162) En noviembre de 2012 y respeto al proyecto LBO REPSOL, NICSA y COMAPLE se intercambiaron información de los precios a ofertar y fijaron el

---

<sup>328</sup> Correos electrónicos entre NICSA y COMAPLE de 7 de julio de 2009, con asunto “P.118728”, recabados en la inspección de NICSA (folio 21909).

<sup>329</sup> Correo electrónico de NICSA a COMAPLE de 22 de octubre de 2010, con asunto “Precios Cable C10”, recabados en la inspección de NICSA (folio 22036) y correos electrónicos entre NICSA y COMAPLE de 22 y 25 de octubre y 4 de noviembre de 2010, con asunto “Precios Cable C10”, y documento adjunto “Precios Comaple C10.xls”, recabados en la inspección de COMAPLE (folios 23479 a 23482).

<sup>330</sup> Correos electrónicos entre NICSA y COMAPLE de 10 de febrero de 2011, con asunto “Licitación 8100161235 Repsol Proyecto P-55. Cable MT”, recabado en la inspección de NICSA (folio 22054).

<sup>331</sup> Correo electrónico de NICSA a COMAPLE de 28 de octubre de 2011, con asunto “Oferta Repsol G43”, recabado en la inspección de NICSA (folio 22093).

<sup>332</sup> Correo electrónico de NICSA a COMAPLE de 12 de diciembre de 2011, con asunto “Precios Acuerdo Marco Cables Repsol 2012” (folios 22096 y 22097), recabados en la inspección de NICSA.

porcentaje y estrategia a seguir, como se evidencia en los dos correos electrónicos que NICSA envió a COMAPLE el 16 de noviembre de 2012<sup>333</sup>:

*“(...) os adjunto los precios para que enviéis a Repsol”*

*“(...) a los precios que os he enviado restarles un 9%, para ponerlos más cerca de nuestros precios.”*

### **Año 2013**

- (163) En el año 2013, rompiendo con la tónica habitual de participación de cada empresa en los acuerdos, COMAPLE. a través de un correo electrónico de 20 de febrero de 2013, solicita a NICSA la cobertura de oferta. Ello se reitera en los correos electrónicos de COMAPLE a NICSA de 12 y 14 de marzo de 2013 para el proyecto PLANTA GENERADORA DE HIDRÓGENO Nº 2 EN MÉJICO, cuyo cliente final es PEMEX y en la licitación lanzada por OHL INDUSTRIAL, S.L/TECNIMONT KT/C.I. TAPIA, S.A<sup>334</sup>.

### **Año 2014**

- (164) En marzo de 2014 NICSA, mediante correo electrónico de 5 de marzo de 2014 intercambia información con COMAPLE al objeto de que la cubra en el proyecto SAUDI WASTE WATER/NIC14-0241/Grounding material<sup>335</sup>:

*“(...) Adjunto te envío un Excel con los precios con los que nos tenéis que cubrir, según lo hablado (...)”.*

- (165) En septiembre de 2014 en el proyecto Oferta cables MT + Terminales NOVISAD se da cobertura entre NICSA y COMAPLE, como evidencia el correo electrónico que envía NICSA a COMAPLE el 24 de septiembre de 2014<sup>336</sup>:

*“(...) Me dijo ayer... que nos cubríais en esta oferta. Estos son los datos (650m del cable de MT + 2 kits terminales):*

*- Precio con el que podéis ofertar directamente: 33.610,05€*

*- Condiciones:*

*- FOB Italian Port*

*- 3 meses de plazo*

<sup>333</sup> Correos electrónicos de NICSA a COMAPLE de 16 de noviembre de 2012, con asunto “LBO Repsol”, recabados en la inspección de NICSA (folio 22127).

<sup>334</sup> Correo electrónico de COMAPLE a NICSA de 20 de febrero de 2013 con asunto “RV: OFERTA B40292\_PLANTA DE HIDROGENO 2\_CADEREYTA\_PEMEX\_PETICION OFERTA-HANDSWITCH (BULK MATERIAL)” (folio 23706), correo electrónico de COMAPLE a NICSA de 12 de marzo de 2013 (folio 23703) y correo electrónico de COMAPLE a NICSA de 14 de marzo de 2013 (folio 23693), recabados en la inspección de COMAPLE.

<sup>335</sup> Correo electrónico de NICSA a COMAPLE de 5 de marzo de 2014, con asunto “Saudi waste water/NIC14-0241/Grounding material” (folios 23718 y 23719), recabados en la inspección de COMAPLE.

<sup>336</sup> Correo electrónico de NICSA a COMAPLE de 24 de septiembre de 2014, con asunto “Oferta cables MT + Terminales Novisad” (folio 23795), recabado en la inspección de COMAPLE.

- Tolerancia: -3%/+3%
- Embalaje marítimo incluido
- Validez de la oferta: 30 días
- Cotización del cobre: 5344€/Ton (...)

(166) En la inspección de COMAPLE se recabó el cuadro denominado “Ofertas donde cubrimos a NISCA-2014-“, de fecha 14 de octubre de 2014 que incluye un total de 11 proyectos, todos ellos de 2014<sup>337</sup>: Puertollano Repsol, Tecnical-TR, Saudi Kayan/Intecsa Industrial, Cartagena Repsol, Tarragona Repsol, Pampilla Repsol, Apache Técnicas Reunidas, Foster Wheeler Low Voltage, Initec Energia, Duro Felguera y Foster Wheeler Medium Voltage.

### **Año 2015**

(167) El 26 de enero de 2015 NISCA envió un correo electrónico a COMAPLE en el que expresamente le pregunta si les van a cubrir en relación a un proyecto<sup>338</sup>:

*“(...) Hemos recibido la petición de oferta adjunta.*

*Entendemos que vosotros también,*

*Podrían indicarnos si nos van a cubrir?*

*Te llamé pero estabas reunido...”*

(168) El 30 de enero de 2015 y en relación a ese proyecto, NISCA envió un correo electrónico a COMAPLE señalándole, en contra de lo habitual, que sería NISCA la que cubriría a COMAPLE<sup>339</sup>:

*“(...) Os cubrimos, por favor enviar en el transcurso del día los precios para poder presentar el lunes.*

*Nisca irá con los proveedores que hemos consultado por nuestra cuenta, pero con los precios objetivos que nos indiquéis vosotros.”*

(169) En 2015 también se acredita la cobertura entre NISCA y COMAPLE para el proyecto CABLES DE BAJA TENSIÓN, BAMBOO PROJECT, según se evidencia en correo electrónico interno de NISCA de 13 de mayo de 2015<sup>340</sup>:

---

<sup>337</sup> Fichero electrónico de 14 de octubre de 2014 titulado “Ofertas.xls”, recabado en la inspección de COMAPLE (folio 23477).

<sup>338</sup> Correo electrónico de NISCA a COMAPLE de 26 de enero de 2015 con asunto “Rm: UMM WU’AL INFRASTRUCTURES, UTILITIES & OFFSITES PROJECT-RFQ no.MD-513-79PL-EG-EL-REQ-2001-EARTHINGAND LIGHTNING MATERIAL - NISCA // NIC15-0076” (folio 23840), recabado en la inspección de COMAPLE.

<sup>339</sup> Correo electrónico de NISCA a COMAPLE de 30 de enero de 2015 con asunto “Rm: UMM WU’AL INFRASTRUCTURES, UTILITIES & OFFSITES PROJECT-RFQ no.MD-513-79PL-EG-EL-REQ-2001-EARTHINGAND LIGHTNING MATERIAL - NISCA // NIC15-0076” (folio 23840), recabado en la inspección de COMAPLE.

<sup>340</sup> Correo electrónico de interno de NISCA de 13 de mayo de 2015, con asunto “RFQ BAMBOO Project nº 10000-1272 suppl.00 -L.V CABLES – NISCA”, recabado en la inspección de NISCA (folio 22146).



*“Comaple tb tiene esta consulta.*

*En cuanto ofertemos también les daremos precio a ellos para que nos cubran.”*

- (170) Y en correos electrónicos internos de NICSA de 19 de mayo de 2015 y entre NICSA y COMAPLE de 21 de mayo de 2015 se evidencia la cobertura entre NICSA y COMAPLE para el proyecto CABLES DE BAJA TENSIÓN PARA DUBA MINATITLÁN<sup>341</sup>:

*“(...) Esta es la económica de lo que hemos presentado a TR (Viakon). A continuación te envié la técnica para que saques las fichas técnicas de ahí. Aquí moveros entre un 3.4% y un 4% arriba - Y tb te mando a continuación la oferta de General Cable. Yo ofertaría con ellos las partidas de los calibres más grandes (250, 350, 500 KCms, etc.), para tener algo diferente. Aquí considerar un 3.5% más caro (...)”*

*“[...] Adjunto te envié la oferta que vamos a presentar, importe total 5.612.668,81 USD, embalaje + transporte a obra incluido y 17 semanas de plazo; es un +3,79 % sobre vuestra oferta.*

*Ofertamos con Viakon para las secciones pequeñas y con GC para las secciones grandes según tus indicaciones.*

*Dame tu ok para presentar, tenemos que presentar hoy sin falta.”*

*“[...] Solo confirma k las partidas de calibres grandes no estén más caras de un 1% con respecto a las nuestras. Con eso estaréis por encima nuestro pero por debajo de Viakon.”*

*“[...] Ok, para hacer lo que me dices, las partidas de cable de sección pequeña tendrían que ir un 5,813 más caros que vuestros precios.*

*Nuestra oferta quedaría en 5.604.195,58 USD (+3,637% sobre vuestra oferta).*

*Dame el visto bueno y aunque sea la presento mañana a primera hora”.*

- (171) En junio de 2015 continúan las coberturas entre NICSA y COMAPLE para cables BT/MT, como se evidencia en los correos electrónicos de 17 de junio de 2015 de COMAPLE a NICSA para el proyecto PLANTA FV PANAMÁ<sup>342</sup>:

*“(...) Ofertamos un 1% por debajo de los precios que nos habéis mandado? O un 1% quitando el 5% de margen que habéis cargado? O para quedarnos un 1% por debajo de GC?”.*

<sup>341</sup> Correo electrónico interno de NICSA de 19 de mayo de 2015 con asunto “RV: Oferta Económica Cable Baja Tensión, Duba Minatitlan, Técnica Reunidas” y correos electrónicos de 21 de mayo de 2015 entre COMAPLE a NICSA con asunto “RE: Oferta Económica Cable Baja Tensión, Duba Minatitlan, Técnica Reunidas”, recabados en la inspección de COMAPLE (folios 23910 a 23912).

<sup>342</sup> Correo electrónico de COMAPLE a NICSA de 17 de junio de 2015, con asunto “Oferta Económica, Planta FV, Panamá”, recabado en la inspección de NICSA (folio 22155) y correo electrónico de 17 de junio de 2015 de COMAPLE a NICSA con asunto “RE: Oferta Económica, Planta FV, Panamá”, recabado en la inspección de COMAPLE (folios 23989 y 23990).

(172) En la tabla adjunta, elaborada por la Dirección de Competencia, se recogen los 25 proyectos en los que COMAPLE y NICSA se dieron cobertura desde al menos marzo de 2007 hasta junio de 2015, de acuerdo con las evidencias recabadas en las inspecciones de NICSA y COMAPLE:

<b>PROYECTO/CLIENTE</b>	<b>AÑOS</b>
<i>Cables BT/MT ADI-1000</i>	<i>2007</i>
<i>Petronor Energía</i>	<i>2007,2008</i>
<i>Puertollano Repsol</i>	<i>2008, 2009, 2014</i>
<i>Repsol</i>	<i>2010</i>
<i>Proyecto P-55 Repsol</i>	<i>2011</i>
<i>Repsol G43</i>	<i>2011</i>
<i>Acuerdo Marco Repsol 2012</i>	<i>2011, 2012</i>
<i>LBO Repsol</i>	<i>2012</i>
<i>Planta Generadora Hidrógeno /Pemex</i>	<i>2013</i>
<i>SAUDI WASTE WATER/NIC/14-0241/Grounding material</i>	<i>2014</i>
<i>Tecnical-TR</i>	<i>2014</i>
<i>Saudi Kayan/Intecsa Industrial</i>	<i>2014</i>
<i>Cartagena Repsol</i>	<i>2014</i>
<i>Tarragona Repsol</i>	<i>2014</i>
<i>Pampilla Repsol</i>	<i>2014</i>
<i>Apache Técnicas Reunidas</i>	<i>2014</i>
<i>Foster Wheeler Low Voltage</i>	<i>2014</i>
<i>Initec Energia</i>	<i>2014</i>
<i>Duro Felguera</i>	<i>2014</i>
<i>Foster Wheeler Medium Voltage</i>	<i>2014</i>

<i>Cables MT + Terminales NOVISAD</i>	2014
<i>UMM WU'AL</i>	2015
<i>Cables de baja tensión, Bamboo Project</i>	2015
<i>Planta FV Panamá</i>	2015
<i>Cables de baja tensión para Duba Minatitlán</i>	2015

## FUNDAMENTOS DE DERECHO

### PRIMERO. HABILITACIÓN COMPETENCIAL

De acuerdo con el artículo 5.1.c) de la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, a la CNMC compete “*aplicar lo dispuesto en la Ley 15/2007, de 3 de julio, en materia de conductas que supongan impedir, restringir y falsear la competencia*”. El artículo 20.2 de la misma ley atribuye al Consejo la función de “*resolver los procedimientos sancionadores previstos en la Ley 15/2007, de 3 de julio*” y según el artículo 14.1.a) del Estatuto Orgánico de la CNMC, aprobado por Real Decreto 657/2013, de 30 de agosto, “*la Sala de Competencia conocerá de los asuntos relacionados con la aplicación de la Ley 15/2007, de 3 de julio*”.

En consecuencia, la competencia para resolver este procedimiento corresponde a la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC.

### SEGUNDO. OBJETO DE LA RESOLUCIÓN Y NORMATIVA APLICABLE

El Consejo en este expediente debe resolver, sobre la base de la instrucción realizada por la Dirección de Competencia que se recoge en el informe y propuesta de resolución, si las prácticas investigadas son constitutivas de infracción del artículo 1 de la LDC y del artículo 101 del TFUE.

Por lo que respecta a la normativa nacional aplicable, el presente expediente se refiere a una serie de prácticas realizadas durante la vigencia de la Ley 16/1989 y de la LDC. Ambas leyes prohíben todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tengan por objeto, produzcan o puedan producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan en la fijación de precios o de otras condiciones comerciales y el reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento.

Como se ha señalado en ocasiones anteriores, aplicar uno u otro precepto legal podría considerarse indiferente dada su práctica identidad, si bien, de acuerdo

con lo dispuesto en el artículo 128 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común<sup>343</sup> (LRJPAC), la normativa aplicable deberá ser aquella que sea más beneficiosa para el infractor en el caso concreto, conforme a los principios de irretroactividad de la norma sancionadora más desfavorable y de retroactividad de la más favorable. Sin perjuicio de que la conducta regulada por el respectivo artículo 1 de las citadas leyes sea idéntica, de acuerdo con los precedentes de esta CNMC<sup>344</sup>, también en este caso el régimen sancionador diseñado por la Ley 15/2007 es, desde un punto de vista global, más favorable a los infractores que el contemplado por la Ley 16/1989, a excepción del régimen aplicable al cálculo de la sanción que corresponda imponer a las asociaciones, por cuanto en este caso el previsto en la norma anterior resulta más favorable.

En atención a ello, la Ley 15/2007 es, con carácter general, la norma aplicable al presente procedimiento sancionador, sin perjuicio de la aplicación a la asociación FACEL de la Ley 16/1989, dado que, en la medida en que las asociaciones son operadores económicos sin cifra de negocios, la multa que correspondiera imponérselos no podría superar la cuantía de 901.518,16 euros, de conformidad con lo establecido en el artículo 10 de la Ley 16/1989, previsión que no consta en la vigente Ley 15/2007, por lo que la primera resulta más favorable a las entidades asociativas, tal como ha señalado en anteriores ocasiones esta Comisión. En todo caso, las referencias a la Ley 15/2007 que se realicen en adelante se entenderán hechas, en lo que atañe a FACEL, a la Ley 16/1989.

Por otro lado, esta Sala se muestra favorable a la aplicación también del artículo 101 del TFUE.

Las conductas objeto de esta resolución se han extendido a todo el territorio nacional y son susceptibles de tener un efecto apreciable sobre el comercio intracomunitario. Cabe señalar, además, que tal y como ha declarado la Comisión Europea<sup>345</sup>, el mercado de fabricación y venta de cables de energía es de ámbito comunitario a consecuencia de la liberalización de los mercados eléctricos europeos y por la creciente armonización de normas técnicas de ámbito europeo e internacional.

### **TERCERO. PROPUESTA DE RESOLUCIÓN DEL ÓRGANO INSTRUCTOR**

Una vez instruido el procedimiento sancionador, la Dirección de Competencia ha propuesto a esta Sala que se declare la existencia de las siguientes infracciones:

- a) Una infracción única y continuada constitutiva de cártel, consistente en la adopción de acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales y de reparto del mercado de suministro de cables BT/MT entre las empresas

<sup>343</sup> Actual artículo 26 de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público.

<sup>344</sup> Entre otras, Resoluciones de 22 de septiembre de 2014, Expte. S/0428/12 Palés, de 4 de diciembre de 2014, Expte. S/0453/2 Rodamientos Ferroviarios, y 26 de mayo de 2016, Expte S/0504/14 AIO.

<sup>345</sup> Decisión de la Comisión Europea de 19 de julio de 2000 en la operación de concentración económica COMP/M.1882 PIRELLI/BICC, disponible en [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1882\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1882_en.pdf).

GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U, PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A. NEXANS IBERIA, S.L., CABELTE INCASA INDUSTRIA NAVARRA DE CABLES, S.A., SOLIDAL CONDUTORES ELECTRICOS, S.A., DRAKA CABLES INDUSTRIAL, S.L., TOP CABLE, S.A. y MIGUÉLEZ, S.L., con la colaboración de FACECEL, desde 2002 hasta junio de 2015.

- b) Una infracción única y continuada constitutiva de cártel, consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre las empresas PRODUCTOS ELÉCTRICOS INDUSTRIALES, S.A., GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U y TOP CABLE, S.A., desde noviembre de 2006 hasta diciembre de 2013;
- c) Una infracción única y continuada constitutiva de cártel, consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre la empresa distribuidora NEGOCIOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES, S.A. (NICSA) y las empresas fabricantes GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U, PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A., DRAKA CABLES INDUSTRIAL, S.L. (actualmente PRYSMIAN), NEXANS IBERIA, S.L. y TOP CABLE, S.A., desde noviembre de 2006 hasta mayo de 2013.
- d) Una infracción única y continuada constitutiva de cártel, consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre la empresa distribuidora AMARA, S.A.U. y las empresas fabricantes GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U, PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A. y TOP CABLE, S.A., desde 2011 hasta junio de 2015.
- e) Una infracción única y continuada constitutiva de cártel, consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre las empresas distribuidoras COMAPLE, S.L. y NEGOCIOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES, S.A. (NICSA), desde marzo de 2007 hasta junio de 2015.

Teniendo en cuenta la naturaleza de las conductas y sus autores, la Dirección de Competencia propone que las mismas se tipifiquen, a los efectos de determinación de la sanción a imponer, como infracciones muy graves del artículo 62.4.a) de la LDC.

Finalmente propone a esta Sala que, en aplicación del programa de clemencia, se exima del pago de la multa a GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U y a su matriz GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L., de acuerdo con la exención condicional concedida de conformidad con los artículos 65.1.a) de la LDC y 47.1 del RDC.



## **CUARTO. VALORACIÓN DE LA SALA DE COMPETENCIA**

### **4.1. Valoración de las conductas**

A continuación, se realiza una valoración general de las conductas, sin perjuicio del análisis de la responsabilidad individual de cada empresa participante que más adelante se practica.

#### **4.1.1. Acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales y de reparto de proyectos entre fabricantes**

En relación con la conducta consistente en acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales y de reparto de mercado entre los principales fabricantes de cables BT/MT, los hechos evidencian cómo las empresas GC, PRYSMIAN, NEXANS, CABELTE, SOLIDAL, DRAKA (ahora PRYSMIAN), TOP CABLE y MIGUÉLEZ, con la colaboración de la asociación FACEL, durante el periodo comprendido entre los años 2002 hasta junio de 2015, han acordado de manera sistemática y continua los precios de suministro de los cables BT/MT y se han repartido proyectos de suministro de cables, previo intercambio de información sobre los mismos, en contactos que tenían lugar, principalmente, coincidiendo con las reuniones de su asociación sectorial FACEL.

De acuerdo con la información obrante en el expediente se ha acreditado, al menos, un total de 52 reuniones del cártel desde 2002 a 2015, en las que estas empresas, con la colaboración de FACEL, tomaban acuerdos sobre las tarifas y descuentos a aplicar por todos ellos en un determinado periodo de tiempo a los clientes finales, así como la fecha del anuncio de la tarifa acordada y la de su efectiva aplicación, llegando incluso a acordar la línea argumental común que debían seguir todos ellos para justificar el incremento de precios ante los clientes. Los acuerdos entre las empresas no se han limitado a la fijación de tarifas, sino que también consta acreditado cómo estas se han venido repartiendo los proyectos para el suministro de cables a clientes de todo tipo y para proyectos muy variados, fijando para ello una estrategia común de reparto de clientes de asignación de cuotas para cada empresa.

Estas reuniones se mantuvieron al más alto nivel de representación y las personas se sustituían conforme se producían cambios en dichos cargos directivos (Director General y Director Comercial), junto con directivos de FACEL (en concreto, su Secretario General), asociación esta cuya participación en la organización y funcionamiento de este cártel ha sido fundamental, no sólo convocando y organizando estas reuniones, sino también en la aplicación de los acuerdos adoptados por el cártel, remitiendo, por ejemplo, las tarifas entre las empresas fabricantes participantes en el cártel<sup>346</sup>.

El contacto entre los participantes en el cártel era permanente. Además de las citadas reuniones, constan referencias a reuniones de carácter semanal o

---

<sup>346</sup> Correo electrónico de FACEL a RCT y a destinatarios desconocidos de 10 de enero de 2013, con el asunto «Tarifa Prysmian Enero 2013», y documento adjunto «Prysmian Tarifa ENERO 2013.pdf», recabado en la inspección de RCT (folios 23312 a 23366).

quincenal, así como alusiones a reuniones bilaterales y trilaterales y contactos a través del correo electrónico, telefónicos o vía WhatsApp.

Las tarifas eran generalmente elaboradas, para su aplicación conjunta, a iniciativa de los líderes del mercado, GC y PRYSMIAN, si bien también consta la iniciativa de TOP CABLE al menos en 2012<sup>347</sup> y de MIGUÉLEZ en 2014 y 2015. Además de las tarifas, los fabricantes también pactaban los descuentos que se podían aplicar a las mismas. Así, en distintas anotaciones de directivos de las empresas participantes en el cártel, recabadas en las inspecciones realizadas, se constata que la fijación de tarifas incluía la denominación de la tarifa (por ejemplo “Z-13” o “J20”), la columna a aplicar dentro de dicha tarifa y los descuentos aplicables sobre la cifra resultante de la operación anterior.

Ejemplo de estos acuerdos es una conversación de WhatsApp entre el Director General y el Director Comercial de MIGUÉLEZ mantenida el 29 de enero de 2015 que confirma que las empresas del cártel seguían y aplicaban la tarifa y descuentos fijada por GC, sumándose a dicho incremento PRYSMIAN, TOP CABLE y MIGUÉLEZ<sup>348</sup>:

*“(…) Te dejo la tarifa de GG CC q ha sacado esta semana.*

*Descuentos 65+5+5+ rappel de 10*

*Al q tenga mas le quita 5 (eso dice)*

*Nos hemos comprometido todos incluso Top a sacarla. Yo también. El número salió un 12.5% de incremento con el 2013. Teñido x el 40% nuestro. Todos se escandalizaron, yo eché la culpa a Rct y Nexans q no fueron.*

*GC dice un -3*

*Prysmian tb [...]*

*En cuanto a la tarifa hay q intentar ponerla.*

*Quede con [Vicepresidente de Iberian Market de GC] en poner el cobre desnudo a 1100€ sobre cotización.*

*La tarifa de [Vicepresidente de Iberian Market de GC] es más alta q la nuestra sobre un 5”.*

La aplicación de estas tarifas acordadas por el cártel se confirma, por ejemplo, en una anotación de TOP CABLE que incide en que los líderes del cártel marcan las condiciones<sup>349</sup>:

---

<sup>347</sup> Documentación aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 110, 381, 1488, 27937 y 27964).

<sup>348</sup> Transcripción de la conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ, de 29 de enero de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folio 28312).

<sup>349</sup> Anotación manuscrita contenida en «AGENDA 2008» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3416).

*“Hay que cuadrarse con la Z-13 en los clientes importantes – Los líderes tienen que marcar las condiciones y los que compartimos esos clientes tenemos que seguir la rueda”.*

Otro ejemplo se encuentra en la reunión de fecha 21 de diciembre de 2006<sup>350</sup>, en la que participaron GC, PRYSMIAN Y NEXANS y DRAKA, y en la que se constata la fijación de tarifas y descuentos, así como los argumentos que habrán de usar los fabricantes para justificar el incremento de los precios:

*“21/12/06 FACEL MK [...]*

*- Existen deslizamientos.*

*- Acordar límites dtos. [...]*

*- Presentar tarifa nueva para enero con el nivel de dtos. [...]*

*- Descuentos acordados rapel aparte: [...]*

*- Argumentos para justificar el  $\Delta$  de tarifa:  $\Delta$  Prima minera 25%. –  $\Delta$  Transformación (1 ÷ 2%).  $\Delta$  25%. –  $\Delta$  Coste MO. –  $\Delta$  Coste Energía + 16%. –  $\Delta$  transportes”.*

La denominación de cada tarifa es distinta en cada fabricante, por lo que para un mejor entendimiento se solía usar la denominación utilizada por los dos mayores fabricantes, GC y PRYSMIAN, al ser estos quienes solían llevar la iniciativa.

Además de la fijación de tarifas y descuentos, las empresas también llegaron a acordar “tarifas de netos”. En estos supuestos, cada fabricante participante de los acuerdos podía aplicar la tarifa y descuentos libremente, siempre y cuando el precio neto final resultante fuera el acordado, como expresamente se señala en el correo electrónico interno de MIGUÉLEZ de 23 de diciembre de 2014<sup>351</sup>:

*“(...) Llegamos a un acuerdo en el que [Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN] y yo preparemos una tarifa de NETOS, NETOS mínimos y luego cada fabricante que prepare la tarifa que quiera en función a sus rapeles y circunstancias, pero en el esquema que establezca no debe de bajarse de los netos pactados y que cada uno haga descuentos o tarifas como quiera, pero que la resultante no se altere”.*

En cuanto al acuerdo de otras condiciones comerciales, se ha podido acreditar cómo las empresas también acordaron condiciones tales como la forma y plazos de pago, rápeles, condiciones relativas a las bobinas y condiciones de suministro, entre otros.

El cumplimiento de los acuerdos de fijación de tarifas también ha quedado evidenciado. Así, por ejemplo, en una cadena de correos electrónicos internos

<sup>350</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «10-11-06 al 9-7-07» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2483) y documento resumen de la reunión de FACEL de 21 de diciembre de 2006, a la que asistieron representantes de PRYSMIAN, DRAKA, GC y NEXANS, aportado por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información realizado (folio 13275).

<sup>351</sup> Correo electrónico interno del Director Comercial al Director General de MIGUÉLEZ de 4 de febrero de 2015, recabado en la inspección de MIGUÉLEZ (folios 24518 y 24519).

de PRYSMIAN, en la que se incluyen reportes comerciales de distintos directivos de la empresa, se indica que *“la igualdad de precios, en principio, se da entre los grandes”*<sup>352</sup>. Asimismo, en octubre de 2012 es posible confirmar la gran similitud entre las tarifas y los descuentos ofertados por GC, PRYSMIAN, NEXANS y TOP CABLE en un cuadro Excel adjunto a un correo electrónico del distribuidor PEISA, que realiza una comparativa entre las tarifas ofertadas por dichas empresas fabricantes en función del tipo de cable<sup>353</sup>. Igualmente, entre finales de abril y julio de 2013 la nueva tarifa acordada tiene un aceptable nivel de implantación, como acreditan distintos correos electrónicos de empresas del cártel<sup>354</sup> y un correo electrónico interno de la distribuidora PEISA adjuntando un comparativo de la tarifa P09 en NEXANS y GC, señalando la igualdad de precios entre dichos fabricantes<sup>355</sup>.

Tratándose de acuerdos entre empresas competidoras, era necesario llevar a cabo un seguimiento del cumplimiento de lo acordado y denunciar las “transgresiones” detectadas por los cartelistas, tal como reflejan, por ejemplo, las anotaciones del directivo de PRYSMIAN<sup>356</sup>:

*“Tarifa de ME la 13 excepto transgresiones comentadas”*

*“Falta de reconocimiento en las transgresiones comentadas”*

*“Con GGC/TC todo ha sido comentado”.*

En este sentido, dada la naturaleza de los acuerdos, el largo periodo en que éstos se produjeron y la cantidad de empresas que participaron en los mismos, se pueden observar también las continuas desavenencias acaecidas entre las empresas integrantes de los acuerdos.

Así, por ejemplo, en dos documentos de TOP CABLE fechados el 2 de mayo de 2011, se indica que *“todos los fabricantes van aplicando las condiciones nuevas excepto NX [NEXANS] que va por “libre”*<sup>357</sup>. Otro ejemplo es la reunión del cártel de 20 de junio de 2012 en la que participaron GC, NEXANS, PRYSMIAN, TOP

---

<sup>352</sup> Cadena de correos electrónicos internos de PRYSMIAN de 11 de mayo de 2011, recabados en la inspección de PRYSMIAN (folios 25438 a 25441).

<sup>353</sup> Correo electrónico interno de PEISA de 19 de octubre de 2012, con asunto «CONDICIONES DE CONDUCTOR CAMBIOS EN GENERAL CABLE», y documento adjunto «CONDICIONES DE CONDUCTOR OCTUBRE.xlsx», recabados en la inspección de PEISA (folios 24059 y 24060).

<sup>354</sup> Correo electrónico interno de GC de 29 de abril de 2013, con asunto «seguimiento de tarifa», aportado por GC en su solicitud de exención (folio 1599) y correos electrónicos internos de TOP CABLE de 31 de mayo de 2013, con asunto «cosas curiosas del mercado», recabados en la inspección de TOP CABLE (folio 25022).

<sup>355</sup> Correo electrónico interno de PEISA de 21 de mayo de 2013, con el asunto «TARIFA P09» y documento adjunto «TABLA TARIFA P09 PARA AMADOR.xls», recabados en la inspección de PEISA (folios 24063 y 24064).

<sup>356</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «2-6-10 a 18/1/11» del Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 2931).

<sup>357</sup> Anotación en libreta «Comercial, producto, riscos, Consell» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, y acta del Comité de Dirección Comercial de TOP CABLE de 2 de mayo de 2011, adjunta al correo electrónico interno de TOP CABLE de 9 de mayo de 2011, recabados en la inspección de TOP CABLE (folios 24714 a 24716).

CABLE, CABELTE, SOLIDAL y FACEL<sup>358</sup>, de la que consta el siguiente apunte del Director Comercial Nacional de TOP CABLE<sup>359</sup> (hecho 51):

*“Cabelte: creen que los precios no son los que tienen que ser. Hay que averiguar quién ha vendido el chorreo diario [...]”*

*“Solidal: su posición es la de que no pueden seguir sin vender. Yo creo que quieren romper. Ven diferenciales importantes respecto al precio pactado. No venden y creen que no dan el precio que hacen los otros. Creo que se quedan sin aire. [...] SIMELSA: ¿? MT. Nos acusa Solidal”.*

Incluso en una conversación por WhatsApp entre directores de MIGUÉLEZ se señala respecto de RCT, que no participó en el cártel, lo siguiente<sup>360</sup>: “Que se dé cuenta que o jugamos todos o se rompe la baraja (...)” (hecho 95).

Se ha acreditado, además, el afán de las empresas partícipes por eliminar cualquier potencial competidor que entraba en el mercado y que podía ser una amenaza para el cártel, tal como demuestra esta manifestación recabada en la inspección de CABELTE<sup>361</sup>:

*“Cables de Media Tensión*

*Lo primero que salta es que Cabelte se está introduciendo en el mercado español [...]*

*Se expone que para la próxima reunión sería bueno que viniera [Director Comercial de CABELTE] para coordinar la postura de Cabelte en estos tipos de cables.”*

Todo lo anterior constata que las empresas a las que nos hemos referido anteriormente han estado pactando los precios y otras condiciones comerciales del suministro de cables BT/MT, contando para ello con la colaboración de FACEL.

Las citadas reuniones servían, además, para que las empresas se repartieran proyectos/clientes para el suministro de cables BT/MT, previo intercambio de información sobre los mismos y con la colaboración de FACEL, que participaba recibiendo los datos de los fabricantes del cártel para su procesamiento y, una vez consolidados, posterior remisión a las empresas, constando en el expediente referencias a reuniones de FACEL con “calculadora”<sup>362</sup>.

---

<sup>358</sup> Resumen de la reunión de 20 de junio de 2012, con la participación de GC, NEXANS, PRYSMIAN, TOP CABLE, CABELTE, SOLIDAL y FACEL, aportada por FACEL en contestación al requerimiento de información (folio 11988) y transcripción de la conversación electrónica entre el Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN y el Director de Ventas de GC entre el 10 de abril y el 27 de junio de 2012, aportada por GC en su solicitud de exención (folios 43 y 27949).

<sup>359</sup> Anotación en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3629).

<sup>360</sup> Conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ de 30 de junio de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folios 28314 y 28315).

<sup>361</sup> Documento electrónico titulado «Reunión de Seguimiento», fechado en Barcelona a 3 de abril de 2003, recabado en la inspección de CABELTE (folios 23074 y 23075).

<sup>362</sup> Entre otras, anotaciones manuscritas contenidas en la libreta «21/1/11 a 25/10/11» (folio 2990) y en la libreta «10-7-07 11-4-08» (folio 2671) del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN,



Hay muchas evidencias de este reparto de proyectos entre las empresas. Ejemplo de ello es el reparto del proyecto de suministro a UNIÓN FENOSA, siendo PIRELLI (actual PRYSMIAN) quien coordina (“pilota”) al resto de los citados fabricantes, indicándoles los precios a ofertar (“cubrir”) en la licitación para asegurar un ganador previamente pactado<sup>363</sup> (hecho 9):

*“Os adjunto la tabla con los precios. Indicaros que he puesto más o menos los tres primeros puestos los demás deberían cubrir. Como podéis observar los precios de Nex. No los tengo. Espero poder tenerlos esta tarde. Para ellos son las posiciones que se indican con un ¿P?”*

*En caso de tener alguna pregunta, ya sabéis donde encontrarme”.*

Se ha acreditado, igualmente, la utilización de tablas de reparto con la asignación de proyectos a cada fabricante, como la tabla de reparto de proyectos de MT en 2013 entre GC, PRYSMIAN, TOP CABLE y SOLIDAL, acordando también el nivel de precios a aplicar respecto de “(...) todas las operaciones con decisión en España”<sup>364</sup> (hecho 61).

---

recabada en la inspección de PRYSMIAN; anotación manuscrita contenida en «Agenda 2011 III» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 3558 y 17413); correos electrónicos internos de TOP CABLE de 7 de junio de 2011 (folios 24728 y 24729) y de 31 de enero de 2013 (folio 24976), recabados en la inspección de TOP CABLE y correo electrónico interno de PRYSMIAN de 3 de octubre de 2014, recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25635).

<sup>363</sup> Correo electrónico remitido el 2 de noviembre de 2006 desde la cuenta de correo personal del Responsable del Departamento de Compañías Eléctricas y Alta Tensión de PIRELLI a los Directores Comerciales de ECN y CABELTE y a otras dos direcciones de correo no identificadas, y documento adjunto «TODOS1.xls», recabado en la inspección de CABELTE (folios 21363 a 21365).

<sup>364</sup> Anotación manuscrita y folio fotocopiado con el título “CUADRE MT” contenidos en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección PRYSMIAN (folios 3059 y 3060).

- FACEL -

- 11/1/13 -

Sol. 15% → Stock.-  
↓ Proyectos.-

Effage para 47km (aíen total con 75km).-

'Rules':

- Aplicación nivel precio
- distribución todas las operaciones con decisión en España.

GC	35%
PRY	30%
TC	20%
SOL	15%

- Control Semanal -

ofertas dadas con precios antiguos.

En el mismo sentido, en un correo electrónico remitido por TOP CABLE a NEXANS, se dice<sup>365</sup>:

*"Según mis cuentas el reparto queda así:*

*GC 2M*

*Top 1, 3M*

*Pry 0,8M*

*Nex 0,16M*

*Los 0,8m de Pry siempre y cuando no esté Draka por medio".*

Consta en el anexo a esta resolución la relación de un total de 332 proyectos/clientes desde 2002 a 2013 que han sido objeto de reparto por GC, PRYSMIAN, NEXANS, CABELTE, SOLIDAL y TOP CABLE, con la colaboración de FACEL. Por otro lado, no se considera acreditada la partición de MIGUÉLEZ, ni tampoco la de DRAKA en el reparto de proyectos, aunque ambas debieron tener conocimiento de dichos acuerdos ya que en las citadas reuniones del cártel se adoptaban acuerdos tanto para la fijación de precios, como para el reparto de proyectos entre fabricantes.

<sup>365</sup> Correo electrónico remitido por TOP CABLE al Director de Compañías Eléctricas e Instaladores de NEXANS, recabado en formato papel en la inspección de TOP CABLE (folio 3247).

Existen, finalmente, evidencias de que los fabricantes del cártel acordaron acciones de boicot a algunos clientes, como los grupos de compra que agrupan a varios distribuidores (*“No dar precios a grupos de compra. Dar precios de forma individual”*)<sup>366</sup> (hecho 28).

#### 4.1.2. Acuerdos de reparto del suministro de cables entre fabricantes y distribuidores

Este tipo de acuerdos de reparto del suministro de cables BT/MT se ha llevado a cabo entre una distribuidora –en concreto, AMARA, PEISA y NICSA- y las fabricantes de cables GC, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA y TOP CABLE, para proyectos en los que empresas fabricantes y distribuidoras son competidoras en el suministro de cables BT/MT a grandes clientes finales<sup>367</sup>.

Como ya se ha señalado en esta resolución, hay que distinguir las infracciones en función de los grupos de empresas que participan en las mismas, toda vez que el conjunto de participantes no son coincidentes y, por tanto, no se aprecia identidad de sujetos.

Las primeras evidencias respecto de este tipo de acuerdos se remontan a 2006, con la fijación del precio a presentar en un proyecto de suministro de cables BT/MT para ACCIONA entre la distribuidora PEISA y los fabricantes GC y PRYSMIAN, que se mantendría al menos hasta diciembre de 2013.

La tónica habitual consistía en acordar previamente el precio que las empresas debían presentar en las licitaciones a los proyectos de grandes clientes, de tal manera que los fabricantes ofrecerían un precio mayor que PEISA, de ahí el término “cubrir”, con el objetivo de que ésta fuese adjudicataria del contrato.

Ejemplo de ello lo encontramos en este correo electrónico de PEISA a PRYSMIAN y GC<sup>368</sup> (hecho 96):

*“Para que no haya malos entendidos, como regularmente se producen, os confirmo por escrito el pacto de precios que hemos asumido. Lo he hablado con [directivo de PRYSMIAN], entendiendo siempre que cuando hablo con uno de vosotros lo he hablado con los dos.prysmian y GC*

*Los precios de compra ya los dispongo, y el pacto es que si Acciona, os pidiese precio de estos cables, (...), vuestra oferta de precios será, como precio mínimo:*

*RHZ-1 12/20*

---

<sup>366</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «2-6-10 a 18/1/11» del Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 19362).

<sup>367</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folios 1 a 6, 108 a 114, 363 a 386 y 1563 a 1570).

<sup>368</sup> Correos electrónicos de PEISA a PRYSMIAN y GC de 16 de noviembre de 2006, con asunto “OFERTA CABLES AEROGENERADORES DE ACCIONA” y “OFERTA PRECIOS CABLES PARQUES EÓLICOS”, y documento adjunto “acciona precios fabri.xls”, aportados por GC en su solicitud de exención (folios 21092, 21093 y 21095).

*1x240 precio oferta a 8.52 euros neto. 30% demérito de bobinas.*

*1x400 precio oferta a 12.42 euros neto. 30% demérito de bobinas.*

*1x500 precio oferta a 14.82 euros neto. 30% demérito de bobinas.*

*Confío que todo será positivo y lleguemos a cerrar la operación como está previsto”.*

Posteriormente, se amplían los acuerdos alcanzados con GC y PRYSMIAN a TOP CABLE y NEXANS para un total de al menos 4 proyectos, todos ellos relacionados con el mismo cliente ACCIONA.

Acuerdos similares se han acreditado también respecto de la distribuidora NICSA para un total de al menos 31 proyectos con los fabricantes GC, PRYSMIAN, TOP CABLE, NEXANS, DRAKA.

Como puede apreciarse, el *modus operandi* es similar, pactando las empresas una cobertura para asegurarse la distribuidora la adjudicación del contrato. Correos electrónicos en los que se señala que: “Adjuntamos los precios que va a dar Nicsa para el Acuerdo Marco de la MT. En vuestra oferta debéis cubrir estos precios (...)”<sup>369</sup> (hecho 101) y “Estos son los precios que hemos presentado a Repsol. Vosotros debéis cubrirnos incrementando un 4% - 5% estos precios”<sup>370</sup> (hecho 102), evidencian ese proceder entre las empresas.

En el mismo sentido, la distribuidora AMARA al menos desde 2011 hasta abril de 2015 se ha repartido con GC, PRYSMIAN y TOP CABLE un total de, al menos, 7 proyectos.

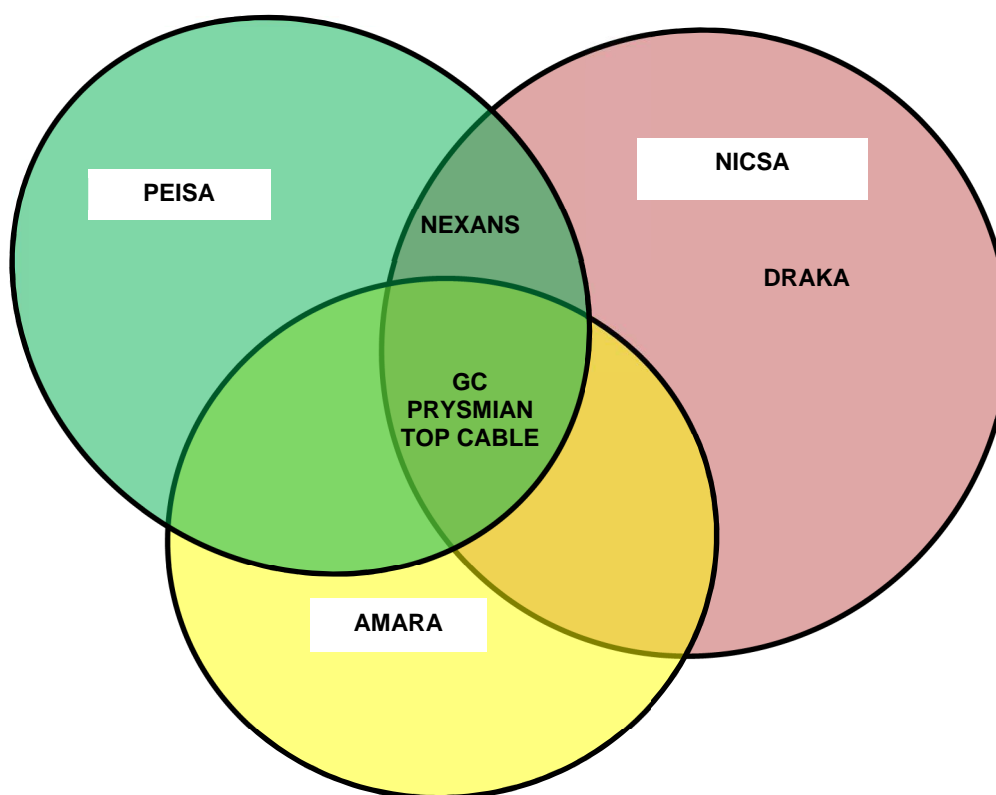
Manifestaciones tales como: “(...) Tenemos que hacer una propuesta de oferta que tenemos que compartir, y luego ya decidiremos los niveles de precio con el resto” (hecho 149) o “De este tema me lo están pidiendo directo y os estamos cubriendo. Por favor, cerrar ya! y pásame el pedido (...)” (hecho 152), evidencian los acuerdos entre empresas.

El presente diagrama refleja los grupos de reparto de proyectos:

---

<sup>369</sup> Correo electrónico de NICSA a DRAKA de 17 de noviembre de 2006, con asunto “Precios Media Tensión Acuerdo Repsol”, y documento adjunto «Precios MT Repsol (Draka).xls», recabados en la inspección de NICSA (folios 21763 y 21764).

<sup>370</sup> Correo electrónico de NICSA a CONTECSA de 20 de noviembre de 2006, asunto «Oferta Repsol» y documento adjunto «NicsaOferta.xls», recabados en la inspección de NICSA (folios 21765 y 21766).



#### 4.1.3. Acuerdos entre empresas distribuidoras

Finalmente, además de estos acuerdos entre fabricantes y distribuidoras, en las inspecciones realizadas en NICSA y COMAPLE se recabó información que acredita una serie de prácticas ilícitas realizadas entre estas dos empresas distribuidoras al menos desde 2007 hasta julio de 2015, coincidiendo con las primeras inspecciones realizadas, consistiendo dichas prácticas en que generalmente COMAPLE, aunque en alguna ocasión puntual sería NICSA, presentaba ofertas de cobertura para la otra empresa distribuidora en relación con un total de 25 proyectos para el suministro de cables BT/MT a determinados clientes, con el objeto de que NICSA fuese la adjudicataria del citado proyecto, constando acreditado que NICSA indicaba a COMAPLE la oferta concreta que tenía que presentar al cliente para “cubrirle”.

Prueba de ello la constituyen las siguientes manifestaciones realizadas por las empresas que constan en los hechos acreditados:

- “(...) os adjunto los precios para que enviéis a Repsol”  
“(...) a los precios que os he enviado restarles un 9%, para ponerlos más cerca de nuestros precios” (hecho 162).
- “(...) Adjunto te envío un Excel con los precios con los que nos tenéis que cubrir, según lo hablado (...)” (hecho 164)



- “(...) Me dijo ayer... que nos cubríais en esta oferta. Estos son los datos (650m del cable de MT + 2 kits terminales)

*Precio con el que podéis ofertar directamente: 33.610,05€ (hecho 165)*

- “(...) Ofertamos un 1% por debajo de los precios que nos habéis mandado? O un 1% quitando el 5% de margen que habéis cargado? O para quedarnos un 1% por debajo de GC?” (hecho 171)

4.1.4. Las conductas deben ser consideradas infracciones de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE constitutivas de cártel realizadas por los fabricantes y distribuidores de cables BT/MT

Los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE prohíben todo acuerdo que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan, entre otros, en la fijación de forma directa o indirecta de precios o de otras condiciones comerciales y en el reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento.

Por otro lado, la disposición adicional cuarta de la LDC, en su versión anterior a la reforma introducida con fecha 25 de mayo de 2017<sup>371</sup>, define la conducta de cártel como todo “*acuerdo secreto entre dos o más competidores cuyo objeto sea la fijación de precios, de cuotas de producción o de venta, el reparto de mercados, incluidas las pujas fraudulentas, o la restricción de las importaciones o las exportaciones*”.

A tenor de los hechos puestos de manifiesto en la presente resolución, esta Sala considera acreditada la existencia de varias infracciones de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE, atendiendo al grupo de autores intervinientes en las mismas y a las conductas llevadas a cabo en el seno de cada grupo. Por un lado, se trata de acuerdos adoptados entre empresas fabricantes de cable BT/MT, con la colaboración de la asociación FACEL, consistentes en la fijación de precios y otras condiciones comerciales así como en el reparto del mercado de suministros de cables, que se han adoptado durante un largo periodo de tiempo, en concreto desde 2002 hasta 2015. Por otra parte, los hechos acreditan la existencia de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables entre algunos fabricantes y determinados distribuidores que actúan como competidores en su relación con el cliente. Y finalmente, ha quedado probado el reparto de proyectos de suministro de cables entre los distribuidores COMAPLE y NICSA.

---

<sup>371</sup> La actual definición de cártel introducida por el Real Decreto-Ley 9/2017, de 26 de mayo es la siguiente: “*todo acuerdo o práctica concertada entre dos o más competidores cuyo objetivo consista en coordinar su comportamiento competitivo en el mercado o influir en los parámetros de la competencia mediante prácticas tales como, entre otras, la fijación o la coordinación de precios de compra o de venta u otras condiciones comerciales, incluso en relación con los derechos de la propiedad intelectual e industrial; la asignación de cuotas de producción o de venta; el reparto de mercados y clientes, incluidas las colusiones en licitaciones, las restricciones de las importaciones o exportaciones o las medidas contra otros competidores contrarias a la competencia*”.

Las pruebas evidencian la existencia de continuos contactos entre las empresas competidoras ya fuera en reuniones, por medio de correos electrónicos o mediante conversaciones a través de comunicaciones móviles.

El contenido ilícito de los acuerdos queda acreditado, además, a través de la ingente cantidad de pruebas, incluidas las aportadas por el solicitante de clemencia, recabadas por la Dirección de Competencia. En unos casos, los fabricantes mantenían contactos de manera continua para fijar los precios de suministros de los cables BT/MT y otras condiciones comerciales, así como para acordar el reparto de proyectos y clientes y, en el resto de conductas analizadas, tanto los fabricantes como los distribuidores con aquellos o entre sí acordaron el reparto continuo de proyectos de suministro de cables a grandes clientes.

#### *Acuerdos de fabricantes sobre precios*

Las conductas analizadas son especialmente graves, toda vez que reducen la incertidumbre en el mercado y eliminan por completo la competencia entre empresas competidoras. En particular, la fijación de precios entre fabricantes suprime la competencia entre empresas en un elemento esencial para diferenciar las ofertas como es el precio, impidiendo a los clientes beneficiarse de los menores precios y condiciones que resultarían de la competencia efectiva entre oferentes. Como se ha podido acreditar, las empresas han acordado durante años las tarifas y los descuentos para el suministro de cables BT/MT por lo que sus clientes han pagado un precio más elevado que el que habría acaecido en un entorno de normalidad competitiva.

Como ya se ha señalado en la presente resolución, los precios de suministro de cable tienen, principalmente, dos canales de distribución atendiendo al cliente final. Para los cables comercializados a través de almacenistas, los fabricantes configuran sus propias tarifas, que constituyen el listado de precios de venta al público de los diversos cables de un fabricante concreto que deben aplicar los almacenistas a los clientes que compran el producto. Por otro lado, para los proyectos de suministro de gran envergadura el precio suele ser negociado directamente entre fabricante y clientes.

En un entorno de normalidad competitiva cada fabricante fija sus propias tarifas y aplica los descuentos que considera oportuno y negocia los precios que mejor le convienen con grandes clientes dentro de su autonomía y capacidad negociadora. Sin embargo, como ha quedado probado, las empresas citadas, que representan conjuntamente un porcentaje muy elevado de cuota del mercado (se estima que entorno al 80%), han decidido acordar, durante un largo periodo de tiempo, la aplicación de una tarifa y descuentos comunes a los clientes finales, eludiendo así la competencia en precios en el mercado de suministro de cables BT/MT.

En este caso, los acuerdos sobre precios han tenido por objeto, en algunas ocasiones, las tarifas y descuentos aplicables a los clientes y, en otras ocasiones, el precio final de suministro o “precio neto”.

Al respecto, MIGUELEZ ha señalado a lo largo de la instrucción del procedimiento que el hecho de que el precio final del producto dependiera de los descuentos individualizados y rápeles negociados con cada cliente hace que la conducta no pueda ser considerada ilícita, toda vez que con ello, según señala, se corrige un fallo de mercado –las asimetrías de información resultantes de la elevada volatilidad del precio del cobre, que impiden a los consumidores la comparación de precios entre fabricantes- por lo que su efecto, lejos de ser anticompetitivo, genera eficiencias.

Sin embargo, los hechos acreditan que en realidad las empresas no tenían plena libertad para fijar el precio final del producto a sus clientes, ya que además de acordar la tarifa base, los acuerdos también incluían los descuentos máximos y otras condiciones comerciales, como los rápeles, y ello incide claramente en la debida autonomía de las empresas para fijar los precios de sus productos y reduce la presión competitiva entre ellas. En otras ocasiones se ha demostrado que el acuerdo se refería al precio final de suministro de cable (tarifas de netos), cuestión que ya limitaría de manera absoluta la libertad de las empresas.

El artículo 1 de la LDC no solo incluye el tradicional acuerdo de fijación de precios finales idénticos sino cualesquiera otras actuaciones encaminadas a la aplicación coordinada de precios, como pueden ser los descuentos, pero que también suponen un claro menoscabo de la libre competencia y deben ser igualmente sancionados. Ejemplo de ello es la resolución de 31 de julio de 2010 de la CNC, en la que se sancionó un acuerdo sobre el orden de magnitud del incremento de los precios<sup>372</sup>. El Consejo en aquella ocasión señaló lo siguiente:

*“Este Consejo no cuestiona –y, por ello, no se ha considerado necesaria la práctica de prueba propuesta a este respecto por SALVAT, TRANSNATUR e INTER-TIR- que existan diferencias en los precios finales que las empresas cobran por los servicios transitarios a sus clientes. Pero la práctica que se considera prohibida en este caso no consiste en que las empresas hayan fijado precios uniformes, sino que han fijado el orden de magnitud de los incrementos a aplicar a las tarifas que sirven de base, según declaran las propias empresas, para la negociación con sus clientes”.*

Confirmando lo indicado por el Consejo de la CNC en la citada resolución, la Audiencia Nacional ha reiterado que ello supone una restricción por objeto, pues suprime la incertidumbre en cuanto al precio, lo que determina la aptitud para distorsionar la libre competencia, señalando lo siguiente<sup>373</sup>:

*“(…) Se ha producido un diseño de la estrategia de repercusión de costes y sobre cómo comportarse en el mercado con sus clientes respecto a una variable fundamental, el precio. Se han coordinado las empresas*

---

<sup>372</sup> Resolución del Consejo de la CNC de 31 de julio de 2010, Expte. S/0120/08 Transitarios. En el mismo sentido, resoluciones de la CNMC S/487/13 Concesionarios Land Rover y S/505/14 Concesionarios Chevrolet, entre otras.

<sup>373</sup> Sentencia de la Audiencia Nacional de 16 de abril de 2014, recurso nº 568/2010, interpuesto contra la Resolución del Consejo de la CNC de 31 de julio de 2010, Expte. S/0120/08 Transitarios.

*sancionadas sobre si iban a subir tarifas, cuándo y en qué orden de magnitud. Las empresas imputadas han pretendido y conseguido reducir la incertidumbre a la que se enfrentan sobre sus costes y sobre cuándo, cómo y en qué medida iban a realizar cada una de ellas el incremento de tarifas. Decisión que, no cabe duda, deben adoptar individualmente y con plena autonomía, sin ningún tipo de coordinación previa.*

*El hecho de que hayan existido precios, que no tarifas, distintos al ser aplicados a los clientes, admitiendo en este sentido las conclusiones de las periciales aportadas por la actora no empece, como entiende la resolución impugnada (f.97, cuando indica que hay diferencias en los precios finales), que el cártel haya consistido en la fijación de una horquilla en cuanto al precio, que resultaba ser claramente anticompetitiva, al margen de que los clientes, dispusiesen de cierto negociador, pero ya bastante más limitado”.*

En todo caso, esta Sala, en contra de lo manifestado por MIGUÉLEZ, no advierte eficiencias en las conductas sobre fijación de precios analizadas, dado que este tipo de acuerdos, sea de tarifa base y descuentos o de tarifa final, reduce la incertidumbre en relación con el precio del cable e imposibilita la competencia en precios, un aspecto que ciertamente, lejos de beneficiar a los clientes, les causa un claro perjuicio al tener que pagar unos precios mayores que los que habrían pagado en un entorno de plena competencia. Ello se evidencia, por ejemplo, en las quejas de algún cliente sobre las pérdidas que le habrían provocado las subidas generalizadas de precios: “[...] comenta que el 2010 perdieron más de 1 millón de euros en operaciones por falta de precios, está convencido que los fabricantes pactamos las subidas” (hecho 34).

#### *Acuerdos sobre reparto de proyectos/clientes*

En lo que se refiere al reparto de clientes y proyectos, se han acreditado, por un lado, acuerdos entre empresas fabricantes y, por otro lado, acuerdos entre fabricantes y una distribuidora (AMARA, PEISA o NICSA) y de distribuidoras entre sí, (caso de NICSA y COMAPLE). Estas conductas también adquieren una gravedad constatable, toda vez que eliminan las estrategias de captación de clientes entre empresas. Como ha indicado el Consejo de la CNC en anteriores resoluciones, referidas también a supuestos de cártel en los que se investigaban hechos similares<sup>374</sup>:

*“Los acuerdos de reparto de mercado como el que nos ocupa, por su propia característica y condición, y por la conciencia de las partes de que están realizando una conducta prohibida y dañina para la economía y el interés general, son acuerdos secretos que se mueven dentro de la mayor opacidad, destruyendo todo posible rastro para que no sean conocidos por las autoridades de competencia (...)”.*

Los grandes clientes suelen tener un importante poder de negociación, por lo que suelen solicitar ofertas de suministro simultáneamente a fabricantes y

---

<sup>374</sup> Resolución del Consejo de la CNC de 26 de octubre de 2011, Expte. S/0192/09 Asfaltos.

grandes distribuidores, actuando todos ellos en estos casos como agentes económicos competidores en relación con un proyecto o cliente concreto. En estos supuestos, los precios de venta no son los establecidos en el catálogo del fabricante, sino que resultan de la negociación de cada proyecto, siendo muy frecuentes las licitaciones competitivas para el suministro de cables.

Constan en el expediente tablas y anotaciones manuscritas, particularmente en los acuerdos entre fabricantes, que acreditan una asignación previa de cuotas porcentuales de reparto de proyectos que debían respetar las empresas.

La mecánica de reparto de grandes clientes ha sido prácticamente idéntica en cada grupo infractor a través de las denominadas “coberturas”. Cuando un gran cliente solicitaba, por ejemplo, oferta de suministro de cables a distribuidoras y fabricantes, las empresas previamente acordaban el precio a ofertar al cliente en la licitación, de modo que los fabricantes ofrecían un precio superior al del distribuidor para asegurarse de que este último resultara adjudicatario. Una vez adjudicado el proyecto a la distribuidora -que “pilota” el acuerdo, según la terminología usada por las empresas- esta compensaba a los fabricantes implicados encargándoles la fabricación de los cables en ese u otro proyecto. La misma mecánica se ha acreditado también en los acuerdos entre fabricantes, con la única diferencia de que en estos casos no participaban empresas distribuidoras.

Los supuestos de simulación de ofertas en los procedimientos de licitación son habituales en los acuerdos colusorios de reparto del mercado. En este sentido, la CNC ya puso de manifiesto<sup>375</sup> que las posturas encubiertas o la supresión de ofertas en los procedimientos de licitación son “técnicas de colusión comunes” para imponer la oferta ganadora previamente acordada.

Similar valoración han merecido por parte de la CNMC supuestos análogos en los que se manipularon licitaciones, indicándose lo siguiente<sup>376</sup>:

*“Los acuerdos de coordinación previos a las convocatorias de licitaciones y el intercambio de información sobre sus ofertas de precios y condiciones de oferta específicas tuvieron por objeto y permitieron a los participantes en el cártel restringir la competencia en precios por comparación al nivel que se habría alcanzado en ausencia de los acuerdos”.*

Asimismo el Tribunal Supremo<sup>377</sup> ha señalado que estas conductas por sí mismas, sin más elementos probatorios adicionales ni una justificación verosímil de las empresas, suponen un claro indicio de la existencia de un reparto del mercado.

---

<sup>375</sup> En su informe “Guía sobre la contratación pública y competencia”, cita varios expedientes en los que se han producido este tipo de conductas: Ascensores (Comisión Europea. IP/07/209); Gestión de residuos sanitarios (Resolución CNC (Expte. S/0014/07 Gestión de Residuos Sanitarios); Mudanzas (Comisión Europea. IP/08/415).

<sup>376</sup> Resolución de la CNMC de 3 de diciembre de 2015, Expte. S/0481/13 CONSTRUCCIONES MODULARES, Resolución de la CNMC de 10 de noviembre de 2016, Expte S/0555/15 PROSEGUR-LOOMIS.

<sup>377</sup> Sentencia de fecha 15 de julio de 2002.



Es también importante valorar la tipología de clientes cuyos proyectos se han repartido (entre los que destacan empresas de producción y/o distribución de energía eléctrica como ENDESA o UNIÓN FENOSA, grandes empresas del sector petroquímico como REPSOL, CEPESA o PETRONOR, o instaladoras y empresas de obras públicas como TÉCNICAS REUNIDAS), así como la finalidad y contenido de los proyectos de los citados clientes para los que se solicita el suministro de cables BT/MT, que incluyen grandes infraestructuras de transporte -puertos, aeropuertos, líneas de metro, líneas de alta velocidad, etc.-, instalaciones energéticas y de abastecimiento -parques eólicos, centrales termosolares, embalses, etc.- e infraestructuras que abarcan servicios públicos educativos y sanitarios, como Universidades y hospitales, por lo que en última instancia los efectos de las prácticas objeto de investigación repercuten en el interés general y el bienestar de los consumidores. Así, del conjunto de los citados 332 proyectos, al menos, repartidos por el cártel de fabricantes, prácticamente la mitad se refieren a infraestructuras públicas o instalaciones de comunicación y transporte.

En este caso, y a diferencia de lo que han venido sosteniendo algunas de las empresas incoadas, la realidad económica y jurídica de los acuerdos pone de manifiesto que distribuidoras y fabricantes han actuado como auténticos competidores en el mercado, toda vez que el cliente, para contratar el suministro de cable, recurre indistintamente tanto a fabricantes como a distribuidores, por lo que a estos efectos y en relación con estas licitaciones, y de cara al cliente final, ambos se sitúan en el mismo eslabón de la cadena de suministro y actúan como agentes económicos competidores en el procedimiento de licitación.

La necesidad del cliente de acudir indistintamente a unos y otros se justifica en el hecho de que la licitación puede incluir cables especialmente fabricados conforme a las especificaciones del cliente, y en muchos casos excede el ámbito de los cables BT/MT, comprendiendo también partidas o posiciones de cables de AT/MAT, de cables de instrumentación y datos, de accesorios o de otro material eléctrico, motivo por el que el cliente solicita oferta también a grandes distribuidores, que facilita el agrupamiento y la gestión del pedido y mantiene una cierta estabilidad en el suministro y en los precios.

En los hechos investigados, ni los distribuidores tienen una relación contractual con los fabricantes para suministrar sus cables a determinados clientes o respecto de proyectos concretos, ni los fabricantes que operan también como suministradores directos respecto de determinados proyectos imponen condición alguna para suministrar dichos cables BT/MT a determinados distribuidores dentro de una relación vertical, pues compiten en un mismo plano y en ese mismo plano acuerdan el reparto de clientes y/o proyectos de suministro de cables BT/MT.

No cabe, por tanto, apreciar una relación vertical en estos acuerdos, toda vez que tal como exigen los apartados 24 y 25 de las Directrices relativas a las restricciones verticales, en una relación vertical los sujetos implicados deben actuar “*en planos distintos de la cadena de producción o distribución*”, resultando que en las imputaciones de “cobertura” de un fabricante a un distribuidor

descritas en esta resolución, como se ha señalado, ambos se sitúan en el mismo plano de comercialización, el canal de suministro por proyectos.

#### *Otros acuerdos*

Además de los precios, en el cártel de fabricantes las empresas también han pactado otras condiciones comerciales, igualmente de relevancia de cara a las estrategias comerciales de una empresa, tales como la forma y plazos de pago, la actualización de los precios en función de la materia prima, rápeles, condiciones relativas a bobinas o condiciones de suministros, entre otras.

Asimismo, en el cártel de fabricantes también se ha constatado, aunque de manera puntual, la existencia de acuerdos de boicot a algunos clientes, como los grupos de compra que reúnen a varios distribuidores, con el consecuente perjuicio para los mismos. Como dice la sentencia de la Audiencia Nacional de 3 de diciembre de 1998 (recurso 707/1996), *“el acuerdo de boicot, acuerdo colusorio que aunque no esté expresamente contemplado en los supuestos específicos del artículo 1.1 LDC, debe considerarse incluido en su cláusula general al atacar directamente la libertad empresarial del operar, -el boicoteado- que se ve forzado a tomar, contra su voluntad, ciertas decisiones de política empresarial para que no se resientan sus ventas e, incluso, para no tener que abandonar el mercado. Es decir, que el funcionamiento competitivo del mercado, basado en decisiones tomadas autónomas y libremente, queda alterado por la coacción ejercida colectivamente por unos operadores. El boicot, como forma de coacción colectiva, es un acuerdo colusorio que no puede tener justificación, incluso en el caso hipotético de que lo que se pretende imponer no fuera injusto”*<sup>378</sup>.

Todas las conductas, tanto de fabricantes como de distribuidores, han venido aparejadas, además, de un constante intercambio de información sensible entre competidores que, si bien podría igualmente considerarse una infracción autónoma de las previstas en el artículo 1 de la LDC, en este caso se considera como un elemento necesario e instrumental para la adopción y ejecución de los acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales y para el reparto de los clientes.

#### *Calificación de las conductas como cártel*

Todas estas conductas deben ser calificadas de cártel, toda vez que cumplen las particulares condiciones que la definición contenida en la disposición adicional cuarta de la LDC señala para considerar que una conducta colusoria deber tener tal calificación. Por un lado, los acuerdos han sido adoptados por empresas competidoras, y si bien es cierto que también se han acreditado acuerdos entre fabricantes y distribuidores, estos últimos han actuado como verdaderos competidores de los fabricantes en el mercado de suministro de cables. Los acuerdos han revestido carácter secreto, toda vez que solamente eran conocidos

---

<sup>378</sup> Entre otras, Resoluciones de 4 de julio de 1996, Expte. 366/95, Vendedores Prensa Santander ; de 24 de octubre de 2001, Expte. 476/99, Agencias de Viaje.

por las empresas participantes en cada cártel. De hecho, la existencia de anotaciones manuscritas o el propio *modus operandi* de las empresas simulando competir en las licitaciones reflejan ese secretismo que las empresas querían mantener frente a sus clientes.

En este sentido, en el cártel de fabricantes cabe resaltar la cantidad de anotaciones manuscritas contenidas en el expediente que incluyen datos sobre acuerdos ilícitos que no se reflejaban en las actas de las reuniones de FACEL, lo que pone de manifiesto un ocultamiento intencionado de lo allí acordado por su conciencia de ilegalidad. Conducta que ya ha sido analizada por la Audiencia Nacional, entre otras, en la sentencia de 5 de febrero de 2013, sobre la que se pronuncia en estos términos:

*“Por otra parte, si bien la existencia de la Asociación, las reuniones en su seno, recogidas en actas, no eran secretas, los mecanismos que las empresas pretendían utilizar y utilizaron bien para asegurar la ejecución de sus recomendaciones, bien para garantizar la continuidad de los intercambios de información, sí eran secretas. Como pone de relieve el Abogado del Estado en la contestación a la demanda, basta con comprobar las diferencias entre lo que aparecía en las actas y lo que recogen las notas manuscritas, que permanecían disponibles entre las empresas pero no eran reveladas públicamente para apreciar que se mantenían secretas partes esenciales de estas actuaciones de las empresas del sector litigioso, entre ellas la recurrente”.*

En este cártel, además, hay un constante control sobre el cumplimiento de los acuerdos por parte de las empresas. Así, el incumplimiento detectado por parte de algunas de las empresas es un elemento que confirma la existencia del cártel, ya que en ningún caso dichas actuaciones se interpretaban por las demás empresas del cártel como un distanciamiento de este, sino como un incumplimiento puntual de lo acordado y de ahí que las citadas transgresiones se comentaran en las reuniones precisamente para asegurar la continuidad del cártel y la efectividad de los acuerdos adoptados.

Lo mismo sucede con la simulación de ofertas en el caso de repartos de proyectos, cuya intención no es otra que la de dotar a un comportamiento ilícito de una apariencia de legalidad frente a los clientes y al mercado en general.

Por su propia naturaleza, los cárteles de la índole descrita producen automáticamente un falseamiento significativo de la competencia, que beneficia exclusivamente a las empresas participantes al darles una ventaja competitiva respecto al resto de competidores en el mercado o a potenciales competidores que pudieran querer entrar en el mismo. En términos generales, los acuerdos adoptados por estos cárteles han dado lugar a una significativa alineación de los precios, tanto en la venta sujeta a catálogo (en el caso concreto del cártel de fabricantes de cables BT/MT), con la intención manifiesta de realizar subidas generalizadas de precios<sup>379</sup>, como a través de mecanismos de licitación de los

---

<sup>379</sup> En un correo electrónico de 14 de diciembre de 2012, TOP CABLE, indica expresamente lo siguiente<sup>379</sup>:

cables BT/MT, y a un reparto del mercado de suministro de este tipo de cables por las empresas implicadas.

Por último, y en cuanto a la distinción de infracciones propuesta por la Dirección de Competencia, si bien es cierto que hay determinadas empresas que participan y coinciden en varias de las conductas analizadas y quizás por eso el *modus operandi* es coincidente en los acuerdos de reparto de proyectos, y ello permite establecer una cierta conexión entre las infracciones, es fácilmente apreciable cómo el conjunto de empresas intervinientes es distinto en cada conducta –en unas participan únicamente fabricantes, en otras un determinado distribuidor con fabricantes, y en otras únicamente distribuidores–. Además, en el caso del cártel de fabricantes se han llevado a cabo conductas de fijación de tarifas de las que no han participado los distribuidores. Se hace necesario, por tanto, considerar la existencia de varias infracciones diferenciadas, en atención precisamente a esta diversidad de grupos de participación en las mismas, así como también al hecho de que las distintas conductas infractoras persiguen objetivos diferenciados que no es posible en un plan conjunto único, que no puede confundirse con el efecto general de distorsión de la competencia que es elemento consustancial a todo comportamiento colusorio.

En atención a todo ello, y sin perjuicio de las prescripciones que más adelante se analizan, esta Sala considera acreditada la existencia de las siguientes infracciones:

- a) Una infracción constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales y de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT de la que son responsables las empresas fabricantes GENERAL CABLE, PRYSMIAN, NEXANS, CABELTE, SOLIDAL, DRAKA (ahora PRYSMIAN), TOP CABLE y MIGUÉLEZ, con la colaboración de FACEL (cártel de fabricantes).
- b) Una infracción constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT de la que son responsables la empresa distribuidora PEISA y los fabricantes GENERAL CABLE, TOP CABLE, PRYSMIAN y NEXANS (cártel de PEISA y fabricantes).
- c) Una infracción constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT de la que son responsables la empresa distribuidora NICSA y los fabricantes GENERAL CABLE, PRYSMIAN, NEXANS, DRAKA (actualmente PRYSMIAN) y TOP CABLE (cártel de NICSA y fabricantes).
- d) Una infracción constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT de la

---

*"[...] estamos intentando entre todos subir los precios de los cables de media a los clientes españoles"*

que son responsables la empresa distribuidora AMARA y los fabricantes GENERAL CABLE, PRYSMIAN y TOP CABLE (cártel de AMARA y fabricantes).

- e) Una infracción única y continuada constitutiva de cártel, consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre las empresas distribuidoras COMAPLE y NICSA.

En relación a la calificación jurídica de estas infracciones, el artículo 62.4.a) de la LDC considera infracción muy grave el desarrollo de conductas colusorias tipificadas en el artículo 1 de la Ley que consistan en cárteles u otros acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas, prácticas concertadas o conscientemente paralelas entre empresas competidoras entre sí, reales o potenciales. Por ello las conductas acreditadas en este expediente constitutivas de cárteles se consideran infracciones muy graves a efectos de lo establecido en la LDC.

## **4.2. Duración de las conductas. Infracciones únicas y continuadas**

### **4.2.1. Duración de las conductas**

Sin perjuicio de la participación individual de cada empresa, más adelante tratada, la duración de las conductas ha sido la siguiente:

#### **a) *Cartel de fabricantes***

La infracción constitutiva de cártel, consistente en la adopción entre fabricantes de acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales y de reparto del mercado de suministro de cables BT/MT, se ha llevado a cabo, al menos, desde el mes de junio de 2002 hasta el mes de junio de 2015, coincidiendo con las inspecciones realizadas por la CNMC.

Los hechos que acreditan que en 2002 el cártel ya estaba en pleno funcionamiento constan en la documentación incluida en la carpeta denominada “Operaciones M.T. 25/06/02”<sup>380</sup>, recabada en la inspección de FACEL, en la que hay anotaciones manuscritas que explican el criterio de reparto utilizado por el cártel, así como distintas comunicaciones vía fax en las que los fabricantes citados remiten a FACEL plantillas incluyendo los proyectos en los que tienen la intención de participar (hecho 1).

El contenido de esta carpeta permite también acreditar la celebración de reuniones del cártel, reflejándose en las anotaciones manuscritas el calendario de las reuniones que las empresas tienen previsto celebrar. La primera reunión se fija para el 25 de junio de 2002, constando anotaciones en dicha fecha, en relación con los proyectos “línea 9 Metro”, “línea 5 Metro Valencia” y a un parque eólico en Soria. Igualmente consta también la reunión celebrada el 2 de julio de 2002, en la que se valoraron los proyectos denominados “CYMI”, “Comillas”, “Ed.

---

<sup>380</sup> Carpeta «Operaciones M.T. 25/06/02», recabada en la inspección de FACEL (folios 1891 a 2120).



Satélite”, “Sierra de Lagos”, “Aeropuerto Barcelona”, y el ya citado “Línea 9 Metro Barcelona”, así como su asignación a las empresas del cártel<sup>381</sup> (hechos 2 y 3).

Posteriormente constan acreditados acuerdos de fijación de precios y de otras condiciones comerciales y de reparto de mercado entre las empresas hasta el año 2015 (hechos 1 a 95).

El 30 de junio de 2015, coincidiendo con la fecha de una reunión del Consejo Directivo de FACEL<sup>382</sup>, la conversación de WhatsApp entre el Director General y el Director Comercial de MIGUÉLEZ refleja la última reunión del cártel acreditada (se recuerda que el día siguiente se iniciaron las inspecciones), indicando lo siguiente<sup>383</sup> (hecho 95):

*“Director General de Miguélez: Lo de [Director General de RCT] es para echarlo. Hacemos una ronda previa de como vemos el mercado, el callado y cuando le toca dice q no tiene nada más q aportar [...]*

*Director Comercial de Miguélez: Dile que el corporativismo de esa mesa se basa en alcanzar el bien propio a través del comportamiento ordenado colectivo, no el bien propio a cuenta de los demás [...]*

*Que se dé cuenta que o jugamos todos o se rompe la baraja (...).”*

#### *b) Cártel de PEISA y fabricantes*

Este cártel ha quedado acreditado desde, al menos, noviembre de 2006 hasta, al menos, diciembre de 2013.

En 2006 se fechan las primeras evidencias de acuerdos de reparto de proyectos en los que participa la distribuidora PEISA con fabricantes, como demuestran los correos electrónicos que PEISA envió a PRYSMIAN y GC el 16 de noviembre de 2006, en los que se pone de manifiesto el acuerdo respecto del precio a presentar en un proyecto de suministro de cables para parques eólicos a ACCIONA, presentando los fabricantes un precio superior al ofertado por PEISA para que ésta resultara la adjudicataria<sup>384</sup> (hecho 96).

Posteriormente, constan evidencias de los acuerdos en los años 2007, 2010 y 2013 (hechos 96 a 100), siendo el día 3 de diciembre de 2013, la última prueba que existe del cártel, consistente en un correo electrónico de TOP CABLE a PEISA en el que se evidencia el intercambio de información entre el citado

---

<sup>381</sup> Documento contenido en la carpeta «Operaciones M.T. 25/06/02», recabada en la inspección de FACEL (folios 2044, 2064 y 2118).

<sup>382</sup> Acta nº 2/15 de la Sesión del Consejo Directivo de FACEL, celebrada en Barcelona el 30 de junio de 2015, aportada por RCT en contestación al requerimiento de información realizado (folio 11106).

<sup>383</sup> Transcripción de la conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ de 30 de junio de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folios 28314 y 28315).

<sup>384</sup> Correos electrónicos de PEISA a PRYSMIAN y GC de 16 de noviembre de 2006, con asunto “OFERTA CABLES AEROGENERADORES DE ACCIONA” y “OFERTA PRECIOS CABLES PARQUES EÓLICOS”, y documento adjunto “acciona precios fabri.xls”, aportados por GC en su solicitud de exención (folios 21092, 21093 y 21095).

fabricante y el distribuidor así como la cobertura que se hacen respecto de ACCIONA<sup>385</sup> (hecho 100).

*c) Cártel de NICSA y fabricantes*

Esta infracción consta acreditada, al menos, desde noviembre de 2006 y, al menos, hasta mayo de 2013.

En un correo electrónico de 17 de noviembre de 2006, con asunto “Precios Media Tensión Acuerdo Repsol”, se ha acreditado un acuerdo de cobertura entre la empresa distribuidora NICSA y la empresa fabricante DRAKA relativo a los cables MT para el Acuerdo Marco de Repsol para 2007, adjuntando NICSA la oferta que va a presentar al cliente y el precio y las condiciones comerciales que tiene que ofertar para cubrirle<sup>386</sup> (hecho 101). Posteriormente, el 19 de diciembre de 2006 NICSA envió un correo electrónico a los fabricantes DRAKA, PRYSMIAN y GC con su oferta respecto de los precios que va a dar a REPSOL en relación con el suministro de dichos cables BT<sup>387</sup> (hecho 103).

Posteriormente, en cada año hasta mayo de 2013 hay pruebas de los acuerdos entre las empresas (hechos 101 a 146).

En 2013 se mantienen los acuerdos entre NICSA, GC y PRYSMIAN para repartirse proyectos, como se evidencia en los correos electrónicos intercambiados entre dichas empresas sobre el proyecto IBERPOTASH<sup>388</sup>:

*“(...) Tal y como comentamos, os paso los precios de costo para el nuevo acuerdo de Minas (mantenemos los del año pasado) y los precios de venta que tenéis que facilitar a la competencia (...)”.*

La existencia de un acuerdo de reparto entre NICSA, GC y PRYSMIAN respecto a IBERPOTASH se corrobora, como ha señalado el solicitante de clemencia<sup>389</sup>, en los correos electrónicos internos de TOP CABLE de 14 y 15 de marzo y 3 de mayo de 2013 que pone de manifiesto que TOP CABLE y el cliente sospechan de la existencia de un reparto entre NICSA, PRYSMIAN y GC<sup>390</sup> (hecho 146).

---

<sup>385</sup> Correo electrónico de TOP CABLE a PEISA de 3 de diciembre de 2013 (folios 25065 y 25066), recabado en la inspección de TOP CABLE.

<sup>386</sup> Correo electrónico de NICSA a DRAKA de 17 de noviembre de 2006, con asunto “Precios Media Tensión Acuerdo Repsol”, y documento adjunto «Precios MT Repsol (Draka).xls», recabados en la inspección de NICSA (folios 21763 y 21764).

<sup>387</sup> Correo electrónico de NICSA a PRYSMIAN, GC y DRAKA de 2 de abril de 2007, con asunto “Acuerdo Marco Repsol 2007” y documento adjunto “Nueva Propuesta Acuerdo Marco Repsol BT.xls”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21777 a 21779).

<sup>388</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención (folio 113) y correos electrónicos entre NICSA y GC de 22 y 25 de enero de 2013 con asunto “Preciario Iberpotash 2013” y de 7 de febrero de 2013 con asunto “Urgente Preciario Iberpotash 2013”, aportados por GC en su solicitud de exención (folios 338 a 341).

<sup>389</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 28525 a 28526).

<sup>390</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 14 y 15 de marzo de 2013 (folios 24997 y 24998) y correo electrónico interno de TOP CABLE de 3 de mayo de 2013 con asunto “Iberpotash/mercat mines espanya” (folio 25011), recabados en la inspección de TOP CABLE.

*d) Cártel de AMARA y fabricantes*

Esta infracción consta acreditada, al menos, desde 2011 y, al menos, hasta el año 2015, coincidiendo con las inspecciones realizadas por la CNMC.

En 2011 consta acreditado un reparto entre PRYSMIAN y TOP CABLE con el distribuidor AMARA en un proyecto denominado PEÑAFLORES, como se constata en unas anotaciones manuscritas en la agenda de 2011 del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, con hasta 4 posibles opciones de reparto con diferentes porcentajes entre PRYSMIAN, TOP CABLE y AMARA y la compensación prevista<sup>391</sup> (hecho 148). Posteriormente, en los años 2013 y 2015 se constatan la continuidad de los repartos entre las empresas AMARA, GC y PRYSMIAN (hechos 148 a 152).

En 2015 mediante correo electrónico de 7 de abril de PRYSMIAN a AMARA se evidencia la cobertura en el proyecto SUMINISTRO DE CABLE DE POTENCIA COLL DE BALAGUER<sup>392</sup> (hecho 152):

*“[Director comercial Mercado Eléctrico de AMARA],*

*De este tema me lo están pidiendo directo y os estamos cubriendo. Por favor, cerrar ya! y pásame el pedido (...).”*

*e) Cártel de acuerdos entre COMAPLE y NICSA.*

Este cártel ha tenido una duración acreditada desde marzo de 2007 hasta junio de 2015, coincidiendo con las inspecciones realizadas por la CNMC.

En marzo de 2007 por primera vez se acredita una cobertura entre las empresas distribuidoras COMAPLE y NICSA, adjuntando NICSA los precios ofertados y proponiendo a COMAPLE que cubra sus precios para el suministro de cables BT/MT para el proyecto ADI-1000, incrementando éstos en un 5-7%<sup>393</sup> (hecho 153). Posteriormente, en junio de 2007 NICSA le remite a COMAPLE los precios que debe ofertar a PETRONOR<sup>394</sup> (hecho 154).

Posteriormente, se han acreditado contactos y acuerdos cada año hasta el año 2015 (hechos 153 a 171). Así, en junio de 2015 continúan las coberturas entre NICSA y COMAPLE para cables BT/MT, como se evidencia en los correos

---

<sup>391</sup> Anotación contenida en “Agenda 2011 III” del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3574).

<sup>392</sup> Correo electrónico de PRYSMIAN a AMARA de 7 de abril de 2015, con asunto “Suministro de cable de potencia Coll de Balaguer”, recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25766).

<sup>393</sup> Correo electrónico de NICSA a COMAPLE de 8 de marzo de 2007, con asunto “Oferta Coker Petronor UTE ADI”, y documento adjunto “Oferta CABLES DE BT Y MT.xls”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21774 y 21775).

<sup>394</sup> Correos electrónicos de NICSA a COMAPLE de 14 y 15 de junio de 2007, con asunto “Petronor Energía», y documento adjunto “Oferta CABLES DE BT Y MT (Comaple).xls”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21785 a 21788).

electrónicos de 17 de junio de 2015 de COMAPLE a NICSA para el proyecto PLANTA FV PANAMÁ<sup>395</sup> (hecho 171):

*“(...) Ofertamos un 1% por debajo de los precios que nos habéis mandado? O un 1% quitando el 5% de margen que habéis cargado? O para quedarnos un 1% por debajo de GC?”*

#### 4.2.2. Calificación de las conductas como infracciones únicas y continuadas

El análisis de la existencia de una infracción única y continuada exige observar, para su admisión como tal, la concurrencia de los siguientes requisitos<sup>396</sup>:

- a) Que la conducta obedezca a la existencia de una pluralidad de actos llevados a cabo por los mismos sujetos responsables, próximos en el tiempo, y que obedezcan a una práctica homogénea en el modus operandi por la utilización de medidas, instrumentos o técnicas de actuación similares.
- b) Que la actuación de los responsables se produzca en ejecución de un plan previamente concebido.
- c) Que exista unidad del precepto legal vulnerado de modo que el bien jurídico lesionado sea coincidente, de igual o semejante naturaleza.

A tenor de los citados requisitos, resulta evidente que las infracciones valoradas en el presente expediente constituyen cada una de ellas una infracción única y continuada del artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE al apreciarse en cada una de ellas la concurrencia de los requisitos exigibles para considerarlas en tal sentido.

En primer lugar, cabe advertir que, como ya se ha señalado en esta resolución, esta Sala se muestra favorable a considerar que las prácticas analizadas en este expediente constituyen varias infracciones únicas e independientes, atendiendo principalmente a la diversidad de grupos autores que intervienen en cada infracción, lo que no permite englobar todas las prácticas en una misma infracción única. A ello hay que añadir que, por ejemplo, en el caso del cártel de fabricantes se constata la concurrencia de conductas que no se han llevado a cabo en el resto de infracciones, como el acuerdo de fijación de precios y otras condiciones comerciales, lo que añade un factor diferencial a la infracción con respecto al resto. La diversidad de grupos de participación y la persecución de

---

<sup>395</sup> Correo electrónico de COMAPLE a NICSA de 17 de junio de 2015, con asunto “Oferta Económica, Planta FV, Panamá”, recabado en la inspección de NICSA (folio 22155) y correo electrónico de 17 de junio de 2015 de COMAPLE a NICSA con asunto “RE: Oferta Económica, Planta FV, Panamá”, recabado en la inspección de COMAPLE (folios 23989 y 23990).

<sup>396</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de 6 de diciembre de 2012, Asunto C- 441/11, apartado 41; Audiencia Nacional, en su sentencia de 5 de febrero de 2013; Sentencia de la Audiencia Nacional de 29 de julio de 2014 (recurso nº 172/2013).

objetivos diferenciados no permiten englobar en un plan conjunto único todas las conductas.

Ello no implica para esta Sala, en contra de lo que señala AMARA, la existencia de defecto procedimental alguno en la medida en que la resolución identifica de manera clara y precisa cada de una de las infracciones y los hechos que acreditan las mismas, así como los sujetos responsables de éstas y las demás circunstancias necesarias para garantizar los derechos inherentes a todo procedimiento sancionador.

En este caso los hechos se han producido en el mismo mercado, con empresas en muchos casos coincidentes y cuyos elementos probatorios, amén de los aportados por el solicitante de clemencia, se han obtenido en las mismas inspecciones. Asimismo, en el reparto de proyectos el *modus operandi* es prácticamente el mismo en cada infracción. Se trata, por tanto, de infracciones que guardan cierta conexión y homogeneidad lo que permite su análisis en un mismo expediente.

En todo caso, en este expediente es innegable que tanto la propuesta de resolución como la presente resolución abordan con especial cuidado esta cuestión y han dedicado esfuerzo a deslindar todos los elementos fácticos y jurídicos de cada infracción a fin de que las partes conozcan los detalles de cada una y puedan ejercer su defensa con plenas garantías.

Entrando en el análisis de cada una de las infracciones detectadas, cabe reiterar que se trata de infracciones por incumplimiento de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE que se han prolongado durante largos periodos de tiempo y que han sido llevadas a cabo por empresas competidoras en el mismo mercado. En el caso de los cárteles entre fabricantes y distribuidores y entre distribuidores la conducta única ha consistido en la adopción de acuerdos para el reparto de proyectos de suministros de cables BT/ME. Por su parte, en el caso particular del cártel de fabricantes consistente en acuerdos de precios y condiciones comerciales y de reparto del mercado, se trata de una infracción única de carácter complejo en la medida en que se realiza a través de diversas conductas que por sí mismas tendrían entidad suficiente para ser calificadas como infracciones autónomas e independientes, pero que analizadas en conjunto y atendiendo a los sujetos que las realizan y a los objetivos perseguidos por estos, pueden ser englobadas todas en una única infracción.

En relación con esta última cuestión, no cabe estimar las alegaciones de varias de las empresas que consideran que no es posible apreciar la existencia de una infracción única y continuada compleja toda vez que la fijación de tarifas y condiciones comerciales y el reparto de proyectos/clientes son dos comportamientos diferenciados correspondientes a dos canales de comercialización distintos. Como ya ha señalado la Dirección de Competencia, esta comercialización por canales diferentes viene obligada por el propio funcionamiento del mercado que impone diferentes modos de comercialización en función del cliente final. En unos casos la tarifa la fijan los propios fabricantes



por catálogo y en los casos de grandes proyectos, las tarifas son negociadas entre fabricantes y clientes. En todo caso, el hecho de que las empresas sean capaces de adaptar sus conductas anticompetitivas en función del tipo de canal de distribución del cable refuerza la idea de la existencia de un plan conjunto para la consecución de objetivos comunes de carácter ilícito.

El objetivo de los acuerdos en cada infracción resulta evidente, toda vez que las empresas a través de estos han perseguido un mantenimiento estable y sostenido de su posición en el mercado. En el caso del cártel de fabricantes, los acuerdos de precios y el reparto del mercado han permitido no competir en un elemento tan importante como el precio y mantener un *statu quo* durante un largo periodo de tiempo sin que hayan tenido que sufrir la presión competitiva en el mercado que debieran en condiciones normales. Consta en el expediente manifestaciones de las propias empresas participantes que evidencian el objetivo perseguido con los acuerdos de precios: “[...] estamos intentando entre todos subir los precios de los cables de media a los clientes españoles” (hecho 55).

Sucede lo mismo en el resto de infracciones, en el que el reparto de proyectos permite a las empresas esa estabilidad permanente y duradera y además licitar con precios superiores de los que cabría esperar en entornos competitivos. Se constata, además, que en algún caso hay acuerdos de varios años en relación con un mismo cliente.

Esta estabilidad queda patente en el hecho de que, tal como se ha mostrado en esta resolución, las cuotas de las empresas participantes se mantuvieron en términos generales estables entre los años 2009 y 2014.

En cada una de las infracciones se observa homogeneidad en la forma y en el fondo de los acuerdos y en el funcionamiento del cártel durante todo el periodo. En el caso del cártel de fabricantes de cables se ha acreditado que las empresas, como norma general, se reunían en el seno de la asociación FACEL para llevar a cabo los acuerdos de fijación de precios y de reparto del mercado. Se observa igualmente en los cárteles de fabricantes con distribuidores y entre distribuidores una dinámica semejante en el modo en que las empresas se cubrían las unas a las otras en los procedimientos de licitación presentando ofertas simuladas para asegurarse el ganador previamente pactado y luego repartirse el contrato entre todas.

Esta homogeneidad de funcionamiento en el seno de cada cártel ha permitido a las empresas una cierta estabilidad de los acuerdos durante largos periodos de tiempo toda vez que la dinámica es repetitiva y las empresas acaban sistematizando el comportamiento. Ello, además, permite considerar que no se trata de una conducta puntual o esporádica y fruto del normal funcionamiento del mercado, sino más bien de un plan ideado por las empresas para falsear la competencia y adoptar decisiones anticompetitivas cuyo éxito reside precisamente en no dejar a la improvisación la estructura de funcionamiento del cártel. Así, en el cártel de fabricantes las empresas líderes del mercado son las que proponen el precio a fijar, o se utiliza a la asociación FACEL para recibir la información suministrada por cada empresa para su procesamiento y posterior

remisión de los datos consolidados a todas ellas, o se utilizan tablas de reparto con la asignación de proyectos a cada empresa. En el caso de los acuerdos de reparto de proyectos entre fabricante y distribuidores o distribuidores entre sí, una de las empresas es la que “pilota el acuerdo” precisamente para garantizar el éxito del mismo.

Consta igualmente acreditado cómo en el cártel de fabricantes las empresas denuncian los incumplimientos de los acuerdos detectados, lo que permite corregir esos fallos en la ejecución uniforme de los mismos por parte de todas las empresas al señalar precisamente a aquellas que no cumplen lo pactado.

Varias empresas han alegado que no concurre el requisito de identidad de sujeto, toda vez que las empresas no han coincidido durante todo el periodo de tiempo que ha durado la infracción.

A continuación, se muestra un cuadro ilustrativo de los años en los que las empresas han participado en cada infracción, sin perjuicio de la prescripción de alguna de ellas tratada más adelante:

	FABRICANTES	PEISA/FABRICANTES	NICSA/FABRICANTES	AMARA/FABRICANTES	COMAPLE/NICSA
<b>FACEL</b>	2002 a 2015				
<b>AMARA</b>				2011 a 2015	
<b>GC</b>	2002 a 2014	2006 a 2013	2006 a 2013	2013	
<b>PEISA</b>		2006 a 2013			
<b>NICSA</b>			2006 a 2013		2007 a 2015
<b>COMAPLE</b>					2007 a 2015
<b>PRYSMIAN</b>	2002 a 2015	2006 a 2010	2006 a 2013	2011 a 2015	
<b>NEXANS</b>	2002 a 2013	2006 y 2007	2008 a 2011		
<b>DRAKA</b>	2006 a 2013		2006 a 2012		
<b>TOP CABLE</b>	2007 a 2015	2007 a 2013	2010 a 2012	2011	
<b>MIGUÉLEZ</b>	2007 a 2015				
<b>CABELTE</b>	2003 a 2006 2012 a 2015				
<b>SOLIDAL</b>	2003 a 2006 2012 a 2013				

Esta Sala considera que sí se aprecia una estabilidad en la composición de los cárteles, puesto que muchos de los participantes en cada cártel han permanecido durante casi todo el periodo que ha durado cada uno de ellos y, si bien algunas empresas han podido entrar o salir en periodos distintos, su participación no ha sido meramente puntual ni esporádica, sino que ha tenido una continuidad de varios años. En este sentido, conviene advertir que, si bien la estabilidad del cártel se sostiene, entre otros aspectos, en la continuidad de la participación (ha quedado acreditado que varias de las empresas que conforman

el cártel han venido participando en el mismo de forma estable y continuada durante todo el periodo), las responsabilidades de sus miembros no tienen por qué ser las mismas, ni en cuanto a la duración de su participación, ni en cuanto al papel desempeñado, sino que se imputa a cada una en función de las pruebas específicas que de cada una de ellas se dispongan.

El hecho de que unas empresas hayan participado durante menos tiempo que otras o con menor intensidad no impide considerar que todas ellas han formado parte de un acuerdo global calificable como infracción única y continuada, siempre que al tiempo de establecer su responsabilidad solo se le impute por la participación que se ha acreditado en el cártel, como así sucede en esta resolución. Así se ha pronunciado esta autoridad de competencia en asuntos anteriores: “(...) No es por tanto preciso que cada uno de los integrantes del cártel estén presentes en todos y cada uno de los acuerdos a lo largo de la extensa vida del cártel. Igual que no es imprescindible para acreditar la existencia del cártel, que todos sus integrantes estén igualmente activos, no que todos ellos estén presentes en el nacimiento y desarrollo de toda la vida del cártel (...)” (Resolución de 23 de febrero de 2012, Expte. S/0244/10, Navieras Baleares)<sup>397</sup>.

Algunas de las empresas han señalado en sus alegaciones la existencia de largos periodos de tiempo en los que no se han podido obtener pruebas, lo cual impediría admitir la continuidad de la conducta y, en algunos casos, podría llevar a considerar prescrita parcialmente la infracción.

Sin embargo, esta Sala considera que aun cuando puedan existir ciertos periodos de tiempo sobre los que no se hayan obtenido pruebas de los acuerdos, teniendo en cuenta las características de las conductas analizadas no cabe considerar la interrupción temporal de las mismas.

Estas prácticas colusorias son de muy difícil detección, toda vez que las empresas procuran eliminar todo rastro de los acuerdos ilícitos. Por ello en infracciones de larga duración suele ser habitual la existencia de lapsos de tiempo sin pruebas fehacientes de las conductas, así como que las conductas sufran altibajos de intensidad durante todo el periodo en que se llevan a cabo.

La Audiencia Nacional<sup>398</sup> ha señalado que para que una conducta sea considerada antijurídica no es necesario que tenga idéntica intensidad durante todo el tiempo en que tiene lugar, pues la coordinación y cooperación tienen altibajos, pueden decaer en determinados momentos, o verse interrumpidas por episodios periódicos, pero conservar sin embargo su esencia a lo largo del tiempo. Por todo ello, la existencia de saltos temporales de inactividad no afecta a la calificación de la infracción como única y continuada.

De igual modo, los Tribunales europeos han venido considerando que el transcurso de un lapso de tiempo sin que se obtenga prueba del ilícito no necesariamente debe ser considerado como una interrupción de la conducta

---

<sup>397</sup> En el mismo sentido, Expte. S/0120/08, Transitarios, Expte. S/0226/10 LICITACIONES DE CARRETERAS, Expte S/0380/11 Coches de Alquiler, Expte. S/0454/12 TRANSPORTE FRIGORÍFICO.

<sup>398</sup> Sentencia de la AN de 21 de febrero de 2013 y la Sentencia de la AN de 19 de junio de 2013.

continuada. Lo realmente determinante “es el hecho de que las diferentes acciones se inscriban en un “plan conjunto” debido a su objeto idéntico”<sup>399</sup>.

En el caso del cártel de fabricantes, las empresas alegan un lapso temporal de 3 años, abril de 2003 a diciembre de 2006, en que no hay prueba por lo que debería considerarse, a su juicio, interrumpida la conducta. Sin embargo, esta Sala considera que existen suficientes indicios objetivos de la continuidad y persistencia del acuerdo: así, en las reuniones acreditadas en 2003 se habla reiteradamente de la implantación de los nuevos precios, lo que demuestra una aplicación continuada en el tiempo de los acuerdos (de las conductas de años posteriores se extrae una revisión anual de las tarifas); igualmente se discute en dichas reuniones el reparto de proyectos que, dada la naturaleza ya comentada de los mismos, ha de desarrollarse necesariamente a lo largo de un periodo razonable de tiempo. La continuidad de estas conductas durante el plazo discutido se infiere igualmente del hecho de que las posteriores conductas acreditadas son similares a las del periodo anterior y no se ha encontrado ningún indicio de desavenencias o separación por parte de las empresas que formaban parte de del cártel durante dicho período. Consta además, una manifestación hecha en 2005 por parte de TOP CABLE sobre su impresión acerca de la existencia de dicho cártel durante ese periodo<sup>400</sup>, lo que unido al resto de pruebas es un claro indicio de que el mismo seguía activo.

En relación con el cártel de PEISA y fabricantes, cabe señalar una particularidad que permite considerar que no se ha producido una interrupción del cártel en los periodos comprendidos entre los años 2007 a 2010 y entre los años 2010 a 2013, y es el hecho de que el reparto de proyectos se ha producido en relación con un único cliente y sobre proyectos concretos. Estas circunstancias ponen de manifiesto que la continuidad del acuerdo estaba inexorablemente ligado a dichas peticiones de suministro y que puede ser normal que haya lapsos sin prueba, aunque el cártel siga vigente. Se observa, igualmente, que la mecánica es la misma desde el primer proyecto objeto de reparto hasta el último acreditado y que los lapsos temporales existentes durante dicho período no responden a una interrupción de dicho acuerdo o a su finalización, sino a la periodicidad de dicho suministro por parte de ACCIONA.

Con respecto a este cártel cabe indicar, además, que la tabla de reparto del año 2007 (hecho 97) se refiere a las previsiones de todo el año y que la cadena de correos del año 2010 finaliza con la alusión a la propuesta de PEISA de convocar una reunión con los fabricantes para definir la estrategia para los próximos años, lo que evidencia la clara voluntad de mantener el cártel activo (hecho 99).

---

<sup>399</sup> Por todas, véanse las Sentencias del Tribunal General de la Unión Europea (Sala Octava), de 19 de mayo de 2010 (asunto T-18/05) y la Sentencia del TJUE de 7 de enero de 2004 (asuntos acumulados C-204/00 p, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219/00 p, Aalborg Portland A/S).

<sup>400</sup> Documento electrónico denominado «MeTallica.xls», recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 25250).

En relación con el cártel de AMARA con fabricantes, las conclusiones deben ser parecidas, toda vez que los repartos de proyectos tienen su continuidad en el tiempo, siendo en todo caso los periodos de tiempo sin prueba más reducidos.

En definitiva, concurren los elementos necesarios para considerar que cada una de las infracciones debe ser calificada como infracción única y continuada de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE.

#### **4.3. Efectos de las conductas sobre el mercado**

Como ha señalado el Consejo de la CNC y de la CNMC en anteriores ocasiones, en la valoración de conductas del artículo 1 de la LDC no se exige la prueba de efectos reales contrarios a la competencia cuando se ha determinado que estas son restrictivas por su objeto<sup>401</sup>.

En este mismo sentido, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, ha dejado patente que<sup>402</sup>:

*“según reiterada jurisprudencia, de cara a la aplicación del artículo 101 TFUE (RCL 2009, 2300), apartado 1, la ponderación de los efectos concretos de un acuerdo es superflua cuando resulte que éstos tienen por objeto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia (véanse, en este sentido, las sentencias de 13 de julio de 1966, Consten y Grundig/Comisión, 56/64 y 58/64, Rec. p. 429, y de 8 de diciembre de 2011 [TJCE 2011, 399], KME Germany y otros/Comisión, C-272/09 P, Rec. p. I-0000, apartado 65, y KME Germany y otros/Comisión, [TJCE 2011, 400] C-389/10 P, Rec. p. I-0000, apartado 75).*

*A este respecto, el Tribunal de Justicia ha declarado que la distinción entre «infracciones por objeto» e «infracciones por efecto» reside en el hecho de que determinadas formas de colusión entre empresas pueden considerarse, por su propia naturaleza, perjudiciales para el buen funcionamiento del juego normal de la competencia (sentencias de 20 de noviembre de 2008, Beef Industry Development Society y Barry Brothers, C-209/07, Rec. p. I-8637, apartado 17, y de 4 de junio de 2009, T-Mobile Netherlands y otros, C-8/08, Rec. p. I-4529, apartado 29).*

*Por tanto, procede considerar que un acuerdo que puede afectar al comercio entre Estados miembros y que tiene un objeto contrario a la competencia constituye, por su propia naturaleza e independientemente de sus efectos concretos, una restricción sensible del juego de la competencia”.*

En atención a lo anterior, el resultado del análisis de los efectos provocados por las conductas en el mercado en nada debe alterar la calificación jurídica que esta

---

<sup>401</sup>Véanse, Expte. S/0120/10, Transitaris) y Expte. S/0555/15 Prosegur-Loomis

<sup>402</sup>Sentencia de 13 diciembre 2012 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Segunda). Asunto C-226/11(Expedia Inc.contra Autorité de la concurrence y otros). En el mismo sentido, véase la Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de diciembre de 2007.



Sala ha de realizar en relación con las mismas, por cuanto se trata de conductas entre empresas competidoras que, por su propia naturaleza, entran dentro de la categoría de infracciones por objeto.

En todo caso, esta Sala considera que las conductas descritas anteriormente sí han ocasionado claros efectos en el mercado de cables BT/MT.

*a) Cártel de fabricantes*

Como bien ha señalado la Dirección de Competencia en su propuesta de resolución, los acuerdos se llevaron a la práctica con un seguimiento continuo, especialmente en el caso del cártel de fabricantes, que se materializaba tanto a través de reuniones presenciales, contactos telefónicos o vía correo electrónico o WhatsApp, como a través de la información que, acerca de los precios ofertados por la competencia, recababan a través de sus redes comerciales. Así, se ha acreditado, en el caso del cártel de fabricantes, la celebración de al menos 52 reuniones entre los años 2002 y 2015, para la fijación de tarifas y descuentos, en las que se determinaba incluso la fecha en que debían aplicarse.

En la conducta de fijación de precios y condiciones comerciales, en el seno del cártel de fabricantes, el impacto sobre el precio del cable es claro y, de hecho, entre 2014 y 2015 también se acordó una “tarifa de netos”, lo que supuso un acuerdo sobre el precio final a ofertar independientemente de la tarifa y los descuentos aplicados.

En los hechos acreditados, las propias empresas participantes en el cártel ofrecen datos sobre el incremento de precios que supuso el mismo. Así, en el año 2012 un correo electrónico interno de TOP CABLE reconocía la intención de incrementar los precios, y en 2013 otro correo electrónico daba cuenta de una reclamación de GC a TOP CABLE por haber ofertado a un cliente un 10% más barato que lo acordado<sup>403</sup>. Lo mismo ocurre en una conversación de WhatsApp interna de MIGUÉLEZ, en la que se indica que PRYSMIAN ha ofertado “10 puntos por debajo” a un cliente<sup>404</sup>, lo que confirma que el sobreprecio derivado del cártel se situaba, al menos en todos estos casos, en torno a un porcentaje del 10% de incremento del precio competitivo. Por último, el propio solicitante de clemencia ha confirmado que tras anunciar su salida del cártel al resto de participantes en 2014, se produjo una bajada generalizada de precios en los cables BT/MT<sup>405</sup>, que GC lo atribuye a las sospechas del resto de empresas de que la conducta de GC fuera una maniobra para hacerse con cuota de mercado de sus competidores.

---

<sup>403</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 25 de abril de 2013, recabados en la inspección de TOP CABLE (folio 25008).

<sup>404</sup> Conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ de 25 de junio de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folio 28314).

<sup>405</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 373).

Asimismo, en un correo electrónico de 14 de diciembre de 2012, TOP CABLE, indica expresamente lo siguiente<sup>406</sup>:

*“[...] estamos intentando entre todos subir los precios de los cables de media a los clientes españoles” (hecho 55)*

Los efectos del cártel han sido puestos de manifiesto por los propios afectados, toda vez que constan manifestaciones de un cliente en las que indica el perjuicio que le ocasionó el cártel en términos económicos en el año 2010, señalando, a tal efecto, pérdidas por valor de 1 millón de euros en ese mismo año. Consta igualmente cómo en el cártel de fabricantes se llevó a cabo un boicot a algunos de ellos, como los grupos de compra que agrupan a varios distribuidores<sup>407</sup>, con el consecuente perjuicio para los mismos.

En lo que se refiere al reparto de proyectos, se ha podido acreditar el reparto entre los años 2002 y 2013 de al menos 332 proyectos entre fabricantes de cables BT/MT. A efectos puramente estimativos y ejemplificadores y tomando como referencia los proyectos de los que se ha podido acreditar su reparto, así como la asignación económica consignada por el cártel de fabricantes, es posible aproximar una cifra total de casi 200 millones de euros que comprendería la totalidad de los proyectos repartidos por dicho cártel durante todo su período de duración.

Además, hay que tener en cuenta respecto del cártel de fabricantes que las empresas participantes son las principales empresas fabricantes de cables BT/MT en el mercado español (sólo 6 de las empresas participantes en este cártel -GC, PRYSMIAN, TOP CABLE, MIGUÉLEZ, NEXANS y DRAKA- han venido aglutinando conjuntamente una elevada cuota de mercado (se estima que en torno al 80%), siendo las empresas que llevaban la iniciativa en la mayor parte de ocasiones (GC y PRYSMIAN) las empresas fabricantes líderes en el mercado español, con cerca del 50% de cuota de mercado.

El análisis de su participación en el mercado permite confirmar que el objetivo final del cártel de fabricantes de mantener las cuotas de mercado de sus integrantes se cumplió en la práctica, ya que, como se ha dicho en esta resolución, dichas cuotas se mantuvieron estables en términos generales entre los años 2009 y 2014.

Algunas de las empresas señalan que la estimación de cuotas de mercado dada por GC no se ajusta a la realidad y, por ello, han presentado la estimación de su propia cuota de mercado. En todo caso, el análisis de las cuotas de mercado presentadas por las empresas permite igualmente advertir esa estabilidad de cuotas entre las mismas a lo largo del cártel.

---

<sup>406</sup> Correo electrónico interno de TOP CABLE de 14 de diciembre de 2012, recabado en la inspección de TOP CABLE (folio 27714).

<sup>407</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «2-6-10 a 18/1/11» del Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 19362).

*b) Cárteles entre fabricantes y distribuidores y entre distribuidores*

En lo que se refiere al impacto en el mercado del reparto de proyectos entre fabricantes y distribuidores y entre distribuidores se ha de distinguir:

*Cártel de PEISA y fabricantes*

Estos acuerdos han afectado, al menos, a 4 proyectos de ACCIONA entre 2006 y 2013, habiéndose acreditado que, al menos, respecto de uno de estos proyectos, correspondiente al año 2007, el porcentaje de incremento fijado por las citadas fabricantes para cubrir la oferta de PEISA era del 8% sobre varias partidas que oscilaban entre los 33.950 € y los 115.500 €<sup>408</sup>.

*Cártel de NICSA y fabricantes*

Estos acuerdos han afectado a un total de 31 proyectos entre 2006 y 2013 de clientes como REPSOL, CEPESA, TÉCNICAS REUNIDAS, PETRONOR o ENAGÁS, con proyectos de cuantía considerable, como la licitación de REPSOL de 2006-2007 cercana a los 4.000.000 €<sup>409</sup> o el de 2012 para IBERPOTASH, que ascendía a cerca de 1.000.000€<sup>410</sup>.

Se ha puesto de manifiesto en los hechos acreditados cómo las empresas pactaban las coberturas para evitar competir en las licitaciones y cobrar así precios no sujetos a ninguna presión competitiva.

Así lo demuestran, a modo de ejemplo, manifestaciones tales como:

- *“Estos son los precios que hemos presentado a Repsol. Vosotros debéis cubrirnos incrementando un 4% - 5% estos precios”*<sup>411</sup> (hecho 102).
- *“Puedes presentar oferta a TTRR subiendo los precios que nos has dado un 15%”*<sup>412</sup> (hecho 121).
- *“Muchas gracias por vuestra ayuda. Por favor, cubrid esos precios en vuestra oferta directa con un 16-17% y detallad las siguientes condiciones: (...)Caso de pedidos con cantidad inferior a 1000 Mts, aumentar un 10% los precios del cable de BT y un 20% el cable de MT”*<sup>413</sup> (hecho 124).

---

<sup>408</sup> Anotaciones en la libreta del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabadas en la inspección de TOP CABLE (folio 3393).

<sup>409</sup> Correo electrónico de NICSA a PRYSMIAN, GC y DRAKA de 2 de abril de 2007, con asunto “Acuerdo Marco Repsol 2007” y documento adjunto “Nueva Propuesta Acuerdo Marco Repsol BT.xls”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21777 a 21779).

<sup>410</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 14 y 15 de marzo de 2013 (folios 24997 y 24998) y correo electrónico interno de TOP CABLE de 3 de mayo de 2013 con asunto “Iberpotash/mercat mines espanya” (folio 25011), recabados en la inspección de TOP CABLE.

<sup>411</sup> Correos electrónicos de NICSA a CONTECSA de 20 de noviembre de 2006, asunto «Oferta Repsol» y documento adjunto «NicsaOferta.xls», recabados en la inspección de NICSA (folios 21765 y 21766).

<sup>412</sup> Correo electrónico de NICSA a CONTECSA de 16 de septiembre de 2008, con el asunto “Oferta Barcelona”, recabado en la inspección de la sede de NICSA (folio 21807).

<sup>413</sup> Correos electrónicos entre NICSA y DRAKA de 21 de abril de 2009, con asunto “Preciario ENAGAS - Resumen oferta\_CIP DT 8661 0000 000 000”, recabados en la inspección de NICSA (folio 21851).

### *Cártel de AMARA y fabricantes*

Se han repartido, al menos, 7 proyectos entre 2011 y 2015, para clientes como HIDROCANTÁBRICO, COLLOSA y ELEC NOR, entre los que se encuentra un proyecto de suministro de cables BT/MT para un hospital en Zamora<sup>414</sup>.

### *c) Acuerdos de reparto entre las distribuidoras NISCA y COMAPLE*

Estos acuerdos han afectado, al menos, a un total de 25 proyectos entre los años 2007 y 2015, para clientes como REPSOL, PETRONOR, TÉCNICAS REUNIDAS o INITEC. A modo de ejemplo puede citarse un cuadro recabado en la inspección de COMAPLE en el que se mencionan proyectos en los que esta empresa cubre a NISCA, por un importe total de 5.756.291,86, para 11 proyectos de suministro de cables BT/MT<sup>415</sup>.

En su escrito de alegaciones, la empresa COMAPLE señala que su limitada posición en el mercado hace imposible que haya producido efectos. Sin embargo, como ya se ha señalado, el cártel entre COMAPLE y NISCA ha tenido una duración de varios años, en los que se han venido repartiendo clientes, lo que les ha ayudado, sin duda, a mantener una posición en el mercado y además ha provocado un claro perjuicio para los clientes solicitantes de sus servicios, toda vez que la inexistencia de presión competitiva en el precio ofertado en las licitaciones finalmente se traduce en el pago de un mayor precio para el cliente.

Por ejemplo, en marzo de 2007 se acredita una cobertura entre las empresas distribuidoras COMAPLE y NISCA, adjuntando NISCA los precios ofertados y proponiendo a COMAPLE que cubra sus precios para el suministro de cables BT/MT para el proyecto ADI-1000, incrementando estos en un 5-7%<sup>416</sup>. Por otro lado, en correos electrónicos internos de NISCA de 19 de mayo de 2015 y entre NISCA y COMAPLE de 21 de mayo de 2015 se evidencia la cobertura entre NISCA y COMAPLE para el proyecto CABLES DE BAJA TENSIÓN PARA DUBA MINATITLÁN<sup>417</sup> y se señala que “*Nuestra oferta quedaría en 5.604.195,58 USD (+3,637% sobre vuestra oferta)*” (hecho 170). Otro ejemplo lo encontramos en los dos correos electrónicos que NISCA envió a COMAPLE el 16 de noviembre de

---

<sup>414</sup> Información aportada por GC (folios 1565 y 1567) y correo electrónico de AMARA a GC de 30 de agosto de 2013 con asunto “ELEC NOR // HOSPITAL ZAMORA” (folio 1779), aportados por GC en su solicitud de exención del pago de la multa.

<sup>415</sup> Fichero electrónico de 14 de octubre de 2014 «Ofertas.xls», recabado en la inspección de COMAPLE (folio 23477).

<sup>416</sup> Correo electrónico de NISCA a COMAPLE de 8 de marzo de 2007, con asunto “Oferta Coker Petronor UTE ADI”, y documento adjunto “Oferta CABLES DE BT Y MT.xls”, recabados en la inspección de NISCA (folios 21774 y 21775).

<sup>417</sup> Correo electrónico interno de NISCA de 19 de mayo de 2015 con asunto “RV: Oferta Económica Cable Baja Tensión, Duba Minatitlan, Técnica Reunidas” y correos electrónicos de 21 de mayo de 2015 entre COMAPLE a NISCA con asunto “RE: Oferta Económica Cable Baja Tensión, Duba Minatitlan, Técnica Reunidas”, recabados en la inspección de COMAPLE (folios 23910 a 23912).

2012<sup>418</sup> en los que se llega a decir: “(...) a los precios que os he enviado restarles un 9%, para ponerlos más cerca de nuestros precios” (hecho 162).

Es evidente, por tanto, que las conductas de ambas empresas produjeron efectos en el mercado.

Los acuerdos de reparto de proyectos, tanto entre fabricantes, como entre estos y distribuidores, o de estos entre sí, tuvieron un impacto real en el mercado de suministro de cables BT/MT y como consecuencia de ello se produjo una compartimentación de dicho mercado, dando lugar a que se establecieran barreras a la entrada de nuevas empresas. Pactando las ofertas a presentar y, por lo tanto, el adjudicatario, se disminuían los incentivos de las entidades incoadas para competir y se incrementaba la estabilidad interna en el mercado entre dichas entidades, con efectos especialmente perjudiciales para la competencia, al distorsionar el importe de las ofertas presentadas y, en consecuencia, los precios, que resultaban ser más altos para el cliente de lo que en un procedimiento realmente competitivo habrían sido.

Es también importante valorar la tipología de clientes cuyos proyectos se han repartido (entre los que destacan empresas de producción y/o distribución de energía eléctrica como ENDESA, o UNIÓN FENOSA, grandes empresas del sector petroquímico como REPSOL, CEPSA, o PETRONOR, o instaladoras y empresas de obras públicas como TÉCNICAS REUNIDAS), así como la finalidad y contenido de los proyectos de los citados clientes para los que se solicita el suministro de cables BT/MT, que incluyen grandes infraestructuras de transporte -puertos, aeropuertos, líneas de metro, líneas de alta velocidad, etc., instalaciones energéticas y de abastecimiento –parques eólicos, centrales termosolares, embalses, etc.- e infraestructuras que abarcan servicios públicos educativos y sanitarios, como Universidades y hospitales, por lo que en última instancia los efectos de las prácticas objeto de investigación afectan al interés general y al bienestar de los consumidores. Así, del conjunto de los citados 332 proyectos al menos, repartidos por el cártel de fabricantes, prácticamente la mitad se refieren a infraestructuras públicas o instalaciones de comunicación y transporte.

Por tanto, la falta de competencia en precios resulta evidente y ello produce claro efectos en el cliente final.

Varias empresas han alegado que la falta de adjudicación o implementación de los proyectos excluye la existencia de efectos. A ello cabe indicar que la conducta ilícita se sitúa en la propia existencia de la concertación entre empresas competidoras para el reparto de los proyectos, resultando indiferente la efectiva adjudicación o implementación de los mismos. Además, la participación de una empresa en el reparto de un proyecto no implica necesariamente que el participante deba resultar adjudicatario del mismo ya que el reparto puede

---

<sup>418</sup> Correos electrónicos de NICSA a COMAPLE de 16 de noviembre de 2012, con asunto “LBO Repsol”, recabados en la inspección de NICSA (folio 22127).



requerir la abstención de una empresa respecto de un proyecto o la presentación de ofertas de acompañamiento.

Finalmente, cabe añadir que varias empresas han presentado un informe económico para demostrar la falta de efectos de sus conductas en el mercado. En el apartado Quinto de la presente resolución se analiza y da respuesta a cada uno de los informes.

#### **4.4. Análisis de la culpabilidad**

Habiendo quedado acreditadas y calificadas las conductas como contrarias a la LDC, el artículo 63.1 de la LDC condiciona el ejercicio de la potestad sancionadora en materia de multas por parte de la autoridad de competencia a la concurrencia en el sujeto infractor de dolo o negligencia en la realización de la conducta imputada.

En efecto, en el ámbito del derecho administrativo sancionador<sup>419</sup> no tiene cabida la responsabilidad objetiva en la comisión de una infracción, siendo imprescindible el elemento de culpabilidad, lo que supone que la conducta antijurídica sea imputable al sujeto pasivo autor de la conducta.

Así se interpreta la expresión recogida en el artículo 130.1 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (LRJPAC)<sup>420</sup>, cuando establece que sólo podrán ser sancionados por hechos constitutivos de infracción administrativa las personas físicas y jurídicas que resulten responsables de los mismos, debiendo necesariamente imputar dicha responsabilidad a título de dolo o culpa, entendida ésta como la falta de diligencia debida para evitar un resultado antijurídico, previsible y evitable.

Esta Sala considera que ha quedado acreditado que las empresas responsables de las infracciones conocían y eran conscientes de la ilicitud de las conductas llevadas a cabo.

En el cártel de fabricantes el carácter secreto de los acuerdos, la existencia de notas manuscritas, la negativa de algunas empresas a participar en los acuerdos, el control del cumplimiento de los acuerdos y el señalamiento de los incumplidores, así como la capacidad de medios personales y económicos de las empresas o la duración de las conductas, son elementos suficientes para considerar la existencia de una actuación consciente y querida por las partes sin que pueda apreciarse un desconocimiento del comportamiento ilícito por ninguna de las empresas.

Resulta significativo que tras requerir la Dirección de Competencia a empresas fabricantes miembros de FACEL, así como a la propia FACEL, las actas de las reuniones celebradas en FACEL, el Secretario General de FACEL remitió en julio de 2015 sendos correos electrónicos dirigidos sólo a algunos fabricantes –GC,

---

<sup>419</sup> Por todas, la STS de 22 de noviembre de 2004.

<sup>420</sup> Hoy artículo 28 de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público.

PRYSMIAN, NEXANS, TOP CABLE, MIGUÉLEZ y RCT-, indicándoles las actas que no debían entregar ni facilitar a la CNMC por contener “algún punto dudoso”<sup>421</sup>.

Es de destacar, igualmente, el hecho de que las empresas fabricantes y distribuidoras concurrieran a las licitaciones simulando un interés competitivo, cuando esta concurrencia competitiva era meramente formal, ya que las empresas pactaban previamente, y al margen y sin conocimiento de la empresa contratante, las condiciones de participación en la licitación y el reparto entre ellas de la ejecución del contrato. Ello demuestra una clara voluntad de querer manipular conscientemente un procedimiento de licitación para repartirse al cliente.

Concorre, por tanto, el elemento de culpabilidad de las empresas en la comisión de las infracciones constatadas en la presente resolución.

#### **4.5. Prescripción parcial**

Varias empresas han alegado que sus conductas habrían prescrito parcial o totalmente por el transcurso del plazo de prescripción previsto en la LDC. A continuación, se da respuesta a las citadas alegaciones.

##### *Solicitud de prescripción de NEXANS y TOP CABLE*

Según NEXANS, dado que su participación en el cártel de fabricantes finalizó en el año 2006, ya que no hay prueba de reparto de proyectos más allá de ese año, su participación estaría prescrita. Asimismo, señala que la última evidencia de la participación en el cartel con NICSA data de agosto de 2011, por lo que esta infracción también estaría prescrita.

En respuesta a ello, cabe señalar que, tal como ha quedado probado, la participación de NEXANS en el cártel de fabricantes finalizó en julio de 2013 (hechos 74 y 75), y su incoación es de fecha 16 de diciembre de 2016, por lo que no cabe apreciar prescripción en relación con esta infracción, que tal como indica el artículo 68.2 de la LDC, es de 4 años.

En cambio, sí cabe estimar la alegación de NEXANS sobre la prescripción de la infracción en el cártel con NICSA, al haber transcurrido más de 4 años desde agosto de 2011 (hecho 114), última prueba de su participación, hasta el 16 de diciembre de 2016, fecha de su incoación.

Por otro lado, TOP CABLE señala que en el cártel con PEISA no hay más prueba de su participación a partir de 2010, por lo que su conducta estaría prescrita. Sin embargo, consta en los hechos acreditados un correo electrónico, fechado el 3 de diciembre de 2013, de TOP CABLE a PEISA en el que se evidencia el intercambio de información entre el citado fabricante y el distribuidor así como la

---

<sup>421</sup> Correos electrónicos de FACEL a MIGUÉLEZ, RCT, NEXANS, PRYSMIAN, TOP CABLE y GC, de 17 de julio de 2015 y 21 de julio de 2015, con el asunto «COMENTARIOS/SUGERENCIAS JURÍDICAS SOBRE EL PROYECTO DE CONTESTACIÓN FACEL AL REQUERIMIENTO DE LA CNMC», recabados en la inspección de RCT (folios 23453 y 23454).

cobertura que se hacen respecto de ACCIONA<sup>422</sup> (hecho 100). Por tanto, esta conducta de TOP CABLE no estaría prescrita.

En cambio, en relación con el cártel de AMARA y fabricantes, la última prueba de prácticas contrarias a la competencia en las que habría participado TOP CABLE sería en el proyecto PEÑAFLORES del año 2011 (hecho 148), por lo que teniendo en cuenta que su incoación se produjo el día 24 de febrero de 2016, habrían transcurrido más de 4 años por lo que esta infracción estaría prescrita para TOP CABLE.

#### Solicitud de prescripción del resto de empresas

NICSA y PEISA consideran que, dado que fabricantes y distribuidores no son competidores, estaríamos ante una infracción grave que prescribe a los 2 años, por lo que sus infracciones, PEISA con fabricantes y NICSA con fabricantes, al finalizar en 2013, habrían prescrito.

En respuesta a ello, esta Sala vuelve a incidir en que las pruebas muestran una realidad económica y jurídica distinta a la planteada por ambas empresas en lo que se refiere a las relaciones entre fabricantes y distribuidores, que en las infracciones aquí sancionadas es claramente horizontal, compitiendo ambos tipos de empresas en el mismo mercado para el reparto de los proyectos. Esta realidad impone la aplicación del artículo 62.4.a), que señala que los cárteles y acuerdos entre competidores contrarios al artículo 1 son infracciones muy graves, en relación con el artículo 68.1 de la LDC, que señala que las infracciones muy graves prescriben a los 4 años.

NICSA y PEISA fueron incoados con fecha 24 de febrero de 2016, por lo que no habrían transcurrido 4 años desde 2013 hasta esa fecha y, por tanto, no cabe apreciar la prescripción de su infracción.

PRYSMIAN señala, en relación con el cártel de fabricantes, que los periodos prescritos de CABELTE y SOLIDAL también deben considerarse para PRYSMIAN dado que son coincidentes.

La respuesta a las alegaciones de PRYSMIAN no se apartan de lo ya contestado por la Dirección de Competencia durante la instrucción del expediente. La situación de PRYSMIAN no se asemeja a las de CABELTE y SOLIDAL, ya que de acuerdo con los elementos de prueba que constan en el expediente INCASA (actual CABELTE) y SOLIDAL se incorporaron al cártel en abril de 2003 (hecho 5), cesando ambas su participación en diciembre de 2006 y no constando que volvieran a incorporarse al cártel hasta abril de 2012 (hachos 49 y 50), por lo que la interrupción en la participación de estas dos empresas en el cártel se produjo durante un periodo de casi 6 años, lo que conlleva la prescripción del primer periodo de la infracción imputable a CABELTE y SOLIDAL.

Sin embargo, la participación de PRYSMIAN en este cártel se inicia en junio de 2002 (hecho 1) y se mantuvo en este cártel hasta, al menos, la realización de las

---

<sup>422</sup> Correo electrónico de TOP CABLE a PEISA de 3 de diciembre de 2013 (folios 25065 y 25066), recabado en la inspección de TOP CABLE.

inspecciones por la CNMC en junio de 2015, por lo que no cabe aplicar respecto de PRYSMIAN el alegado artículo 68 de la LDC, ya que no consta ningún periodo superior a 4 años en el que dicha empresa dejara de participar en este cártel.

De conformidad con lo anterior, y atendiendo a la propuesta de prescripción de la Dirección de Competencia, esta Sala considera prescrita la infracción de las siguientes empresas:

a) Cartel de fabricantes

CABELTE: ha prescrito su participación en las conductas anteriores a abril de 2012, toda vez que no hay prueba de su participación durante el periodo comprendido entre 2006 y abril de 2012.

SOLIDAL: ha prescrito su participación en las conductas anteriores a abril de 2012, toda vez que no hay prueba de su participación durante el periodo comprendido entre 2006 y abril de 2012.

b) Cártel de PEISA y fabricantes

NEXANS: Se considera prescrita su conducta, toda vez que no hay pruebas de su participación posteriores al año 2010.

PRYSMIAN: Se considera prescrita su conducta, toda vez que no hay pruebas de su participación posteriores al año 2010.

c) Cártel de NICSA y fabricantes

NEXANS: Se considera prescrita su conducta, toda vez que no hay pruebas de su participación posteriores a agosto de 2011.

d) Cártel de AMARA y fabricantes

TOP CABLE: se considera prescrita su infracción, toda vez que no hay prueba de su participación en el cártel más allá de 2011.

## **4.6. Responsabilidad**

### **4.6.1. Responsabilidad individual de las empresas**

La participación individual y responsabilidad de las empresas en las conductas es la siguiente:

a) *Cártel consistente en fijación de precios y condiciones comerciales y reparto del mercado entre fabricantes de cables*

### **CABELTE**

Consta acreditada su participación<sup>423</sup> en este cártel desde abril de 2012 hasta junio de 2015, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2012 (hechos 45, 49, 51, 53, 57, 59); año 2013 (hecho 63); año 2014 (hecho 82); año 2015 (hechos 87, 89, 93, 94).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el anexo a la presente resolución.

### **GENERAL CABLE**

Consta acreditada su participación en este cártel desde junio de 2002 hasta mayo de 2014, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2002 (hechos 1 y 3); año 2003 (hechos 5, 6); año 2005 (hecho 8); año 2006 (hechos 9 y 11); año 2007 (hecho 12 y 16); año 2008 (hechos 12, 13, 14, 15, 16 y 18); año 2009 (hechos 20 y 22); año 2010 (hechos 23, 24, 25, 26, 28 y 29); año 2011 (hechos 30, 33, 35, 36, 38, 39, 40, 41, 42 y 43); año 2012 (hechos 45, 48, 49, 50, 52, 53, 54, 56, 57, 58 y 59); año 2013 (hechos 60, 61, 62, 63, 64, 65, 67, 71, 73, 74); año 2014 (hechos 76 y 78).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el anexo a la presente resolución.

### **MIGUÉLEZ**

Consta acreditada su participación en este cártel desde mayo de 2007 hasta junio de 2015, entre otros, en los siguientes hechos sobre fijación de precios y otras condiciones comerciales:

Año 2007 (hecho 12); año 2008 (hecho 12); año 2009 (hechos 20, 21 y 22); año 2010 (hechos 23, 28 y 29); año 2011 (hechos 30 y 32); año 2013 (hechos 60, 67 y 68); año 2014 (hechos 78, 82, 83 y 84); año 2015 (hechos 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 93, 94 y 95).

### **NEXANS**

Consta acreditada su participación en el cártel desde junio de 2002 hasta julio de 2013, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2002 (hechos 1 y 3); año 2005 (hecho 8); año 2006 (hechos 9 y 11); año 2007 (hecho 12, 16); año 2008 (hechos 12, 15, 16, 17); año 2009 (hechos 20 y 22); año 2010 (hechos 23, 24, 25 y 29); año 2011 (hechos 30, 32, 33, 36, 42 y 43); año 2012 (hechos 49 y 52); año 2013 (hechos 60, 68, 71, 72, 74 y 75).

---

<sup>423</sup> Incluye la participación de INCASA, denominación social con la que operó CABELTE hasta el año 2006.



Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el anexo a la presente resolución.

### **PRYSMIAN**

A finales de 2004, GSCP Athena Holdings, S.A. compró PIRELLI CABLES Y SISTEMAS y todas las sociedades del Grupo se transformaron en sociedades de responsabilidad limitada y sustituyeron en sus razones sociales la denominación PIRELLI por PRYSMIAN<sup>424</sup>. PIRELLI CABLES Y SISTEMAS, S.A. pasó a denominarse PRYSMIAN CABLES Y SISTEMAS, S.L.

Por otro lado, en el año 2013, DRAKA CABLES absorbió a PRYSMIAN CABLES Y SISTEMAS, S.A. y en el mismo acto cambió su denominación social por PRYSMIAN SPAIN, S.A.<sup>425</sup> Posteriormente, en abril de 2016 cambió su denominación a la actual PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A.

En aplicación del principio de continuidad económica<sup>426</sup> procede responsabilizar a PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A. de las conductas realizadas por PIRELLI, por DRAKA, y de los hechos en los que aparece como autora la empresa PRYSMIAN.

### **PRYSMIAN (incluye PIRELLI)**

La participación y responsabilidad de PRYSMIAN consta acreditada de junio de 2002 a junio de 2015, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2002 (hechos 1, 2 y 3); año 2003 (hechos 5, 6); año 2005 (hecho 8); año 2006 (hechos 9, 10 y 11); año 2007 (hecho 12, 16); año 2008 (hechos 12, 13, 14, 16 y 18); año 2009 (hechos 20, 21 y 22); año 2010 (hechos 23, 24, 25, 26, 27, 28 y 29); año 2011 (hechos 30, 35, 36, 37, 38, 39, 41, 42, 43); año 2012 (hechos 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 56, 58 y 59); año 2013 (hechos 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 69, 72 y 74); año 2014 (hechos 76, 77, 78, 80, 81, 82 y 83); año 2015 (hechos 86, 87, 88, 89, 90, 91 y 94).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el anexo a la presente resolución.

### **DRAKA CABLES**

Hasta abril de 2013 participó en el cártel como empresa independiente de PRYSMIAN y a partir de esa fecha es sucedida por esta última, por lo que, desde abril de 2013, no han podido operar de manera individual en el mercado, motivo

<sup>424</sup> Contestación de PRYSMIAN al requerimiento de información (folio 12498 y ss.).

<sup>425</sup> BORME número 98, de 28 de mayo de 2013.

<sup>426</sup> Véanse, entre otras, Sentencias del Tribunal de Justicia de 14 de julio de 1972, ICI/Comisión, 48/69; de 8 de julio de 1999, Comisión/Anic Partecipazioni, C-49/92 P; de 20 de marzo de 2002, HFB y otros/Comisión, T-9/99, apartados 105 y 106 y de 11 de diciembre de 2007, ETI y otros, C-280/06 y conclusiones de la Abogado General Kokott en el asunto ETI y otros, puntos 71 y siguientes. Sentencia de la Audiencia Nacional de 11 de febrero de 2013 en el ámbito del Expte. S/0251/10 Envases Hortofrutícolas.

por el cual esta Sala ha considerado que no procede imputar a DRAKA como persona jurídica independiente las conductas posteriores a abril de 2013, que deberán entenderse realizadas por PRYSMIAN como sucesora de aquélla.

Por tanto, la participación de DRAKA debe ser considerada desde diciembre de 2006 hasta abril de 2013, constando acreditada la misma, al menos, en los siguientes hechos sobre fijación de tarifas:

Año 2006 (hecho 11); año 2007 (hecho 12); año 2008 (hechos 12 y 18); año 2009 (hechos 20 y 22); año 2010 (hechos 23, 24, 25, 26, 28 y 29); año 2011 (hechos 30, 32, 33, 42 y 43); año 2012 (hecho 50).

### **SOLIDAL**

Consta acreditada su participación desde abril de 2012 hasta enero de 2013, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2012 (hechos 49,50, 51, 53 y 59); año 2013 (hechos 60, 61, 62 y 63).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el anexo a la presente resolución.

### **TOP CABLE**

Consta acreditada su participación desde mayo de 2007 hasta junio de 2015, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2007 (hechos 12 y 16); año 2008 (hechos 12, 14, 15, 16, 17 y 18); año 2009 (hechos 20, 21 y 22); año 2010 (hechos 23, 24, 25, 28 y 29); año 2011 (hechos 30, 32, 33, 35, 36, 38, 39, 40, 41, 42 y 43); año 2012 (hechos 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 58 y 59); año 2013 (hechos 60, 61, 62, 63, 64, 65, 67, 68, 69, 70, 72, 73 y 75); año 2014 (hechos 78, 79 y 83); año 2015 (hechos 86, 88, 89, 90 y 93).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el anexo a la presente resolución.

### **FACEL**

Consta acreditada su colaboración en la adopción de acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales y de reparto del mercado de suministro de cables BT/MT desde junio de 2002 hasta junio de 2015, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2002 (hecho 1 y 4); año 2003 (hecho 7); año 2006 (hecho 11); año 2007 (hecho 12); año 2008 (hecho 12, 13); año 2009 (hecho 20); año 2010 (hecho 28); año 2011 (hecho 42); año 2012 (hecho 47, 49, 51, 53); año 2013 (hecho 61, 66 y 68); año 2015 (hecho 95).

b) Cártel consistente en acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre PEISA, GC y TOP CABLE

**GENERAL CABLE**

Consta acreditada su participación desde noviembre de 2006 hasta diciembre de 2013, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2006 (hecho 96); año 2007 (hecho 97); año 2010 (hecho 99); año 2013 (hecho 100).

**TOP CABLE**

Consta acreditada su participación desde 2007 hasta diciembre de 2013, entre otros en los siguientes hechos:

Año 2007 (hecho 97); año 2010 (hecho 99); año 2013 (hecho 100).

**PEISA**

Consta acreditada su participación desde noviembre de 2006 hasta diciembre de 2013, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2006 (hecho 96); año 2007 (hecho 97); año 2010 (hechos 98 y 99); año 2013 (hecho 100).

c) Cártel consistente en acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre NICSA, GC, PRYSMIAN, DRAKA (actualmente PRYSMIAN) y TOP CABLE

**GENERAL CABLE**

Consta acreditada su participación desde diciembre de 2006 hasta mayo de 2013, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2006 (hecho 103); año 2007 (hecho 104); año 2008 (hechos 104, 118, 120); año 2009 (hechos 123, 125, 126, 127 y 128); año 2010 (hechos 107, 108, 109, 110, 134, 135, 136); año 2011 (hechos 139); año 2012 (hechos 142, 143 y 144); año 2013 (hecho 146).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el cuadro de incorporado en el apartado 2.1.2 de los hechos acreditados.

**PRYSMIAN Y DRAKA**

En atención al criterio de sucesión de empresa al que se ha hecho referencia anteriormente, PRYSMIAN es responsable de sus conductas y de las conductas de DRAKA.

PRYSMIAN

Consta acreditada su participación desde diciembre de 2006 hasta mayo de 2013, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2006 (hecho 103); año 2007 (hecho 104); año 2008 (hechos 104, 106, 118, 119 y 120); año 2009 (hechos 123, 125, 127 y 128); año 2010 (hecho 107, 108, 110, 132, 134 y 136); año 2011 (hecho 137); año 2012 (hechos 117, 141, 142); año 2013 (hecho 146).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el cuadro de incorporado en el apartado 2.1.2 de los hechos acreditados.

### DRAKA

Consta acreditada su participación desde noviembre de 2006 hasta junio de 2012, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2006 (hechos 101 y 103); año 2007 (hechos 104); año 2008 (hechos 104); año 2009 (hechos 123, 14, 125, 127, 129 y 131); año 2010 (hechos 107, 108, 110, 132, 136); año 2011 (hechos 138 y 139); año 2012 (hechos 141 y 142).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el cuadro de incorporado en el apartado 2.1.2 de los hechos acreditados.

### **TOP CABLE**

Consta acreditada su participación desde octubre de 2010 hasta diciembre de 2012, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2010 (hechos 109 y 110); año 2011 (hechos 113 y 115); año 2012 (hechos 140 y 145).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el cuadro de incorporado en el apartado 2.1.2 de los hechos acreditados.

### **NICSA**

Consta acreditada su participación desde noviembre de 2006 hasta mayo de 2013, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2006 (hechos 101, 102, 103); año 2007 (hechos 103, 104); año 2008 (hechos 104, 105, 106, 118, 119 y 120); año 2009 (hechos 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129 y 131); año 2010 (hechos 107, 108, 110, 111 y 112, 132, 133, 134, 135, 136); año 2011 (hechos 113, 114, 115, 116, 137, 138 y 139); año 2012 (hechos 117, 140, 141, 142, 143, 144 y 145); año 2013 (hecho 146).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el cuadro de incorporado en el apartado 2.1.2 de los hechos acreditados.

d) Cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre AMARA, GC y PRYSMIAN

**GENERAL CABLE**

Consta acreditada su participación desde junio hasta octubre de 2013. En concreto consta acreditada su participación, entre otros, en los hechos 149, 150 y 151.

**PRYSMIAN**

Consta acreditada su participación desde 2011 hasta junio de 2015, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2011 (hecho 148); año 2013 (hechos 149,150 y 151); año 2015 (hecho 152).

**AMARA**

Consta acreditada su participación desde 2011 hasta junio de 2015, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2011 (hecho 148); año 2013 (hechos 149,150 y 151); año 2015 (hecho 152).

e) Cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre COMAPLE y NICSA

**COMAPLE**

Consta acreditada su participación desde marzo de 2007 hasta junio de 2015, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2007 (hechos 153 y 154); año 2008 (hechos 155 y 156); año 2009 (hecho 157); año 2010 (hecho 158); año 2011 (hechos 159, 160 y 161); año 2012 (hecho 162); año 2013 (hecho 163); año 2014 (hechos 164 y 165); año 2015 (hechos 167, 168, 169, 170 y 171).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el cuadro de incorporado en el apartado 2.1.4 de los hechos acreditados.

**NICSA**

Consta acreditada su participación desde marzo de 2007 hasta junio de 2015, entre otros, en los siguientes hechos:

Año 2007 (hechos 153 y 154); año 2008 (hechos 155 y 156); año 2009 (hecho 157); año 2010 (hecho 158); año 2011 (hechos 159, 160 y 161); año 2012 (hecho 162); año 2013 (hecho 163); año 2014 (hechos 164 y 165); año 2015 (hechos 167, 168, 169, 170 y 171).

Los concretos proyectos en cuyo reparto ha participado constan en el cuadro de incorporado en el apartado 2.1.4 de los hechos acreditados.



#### **4.6.2. Responsabilidad de FACEL en el cártel de fabricantes de cables**

De conformidad con los artículos 61 y 63.1 de la LDC, las asociaciones también son sujetos infractores y sancionables por las normas de competencia. Existen multitud de antecedentes en los que tanto el TDC como la CNC y la actual CNMC han considerado sujetos responsables a las asociaciones<sup>427</sup>. Por todo ello, se considera que las conductas anticompetitivas descritas en la presente resolución relativas al cártel de fabricantes son imputables a FACEL como colaborador en las mismas.

Ha quedado acreditado que FACEL ha jugado un papel fundamental en la práctica anticompetitiva. La asociación ha facilitado que en su seno las empresas fabricantes adoptaran los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales, así como de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT y además ha tenido un papel activo para la implementación y ejecución efectiva de los mismos.

Se reitera nuevamente la celebración por el cártel de reuniones periódicas, un total de 52 desde 2002 a 2015, generalmente coincidiendo con las reuniones de FACEL. La asociación ha señalado que las reuniones del cártel nunca se produjeron en la sede de FACEL sino fuera de ella, antes o después de las reuniones en la asociación. Sin embargo, FACEL aparece en anotaciones o correos electrónicos respecto de los acuerdos del cártel, siendo numerosas las anotaciones manuscritas que aparecen encabezadas con la expresión “FACEL”, y cuya fecha coincide con reuniones de esta Asociación. Un ejemplo de que las reuniones también se producían en el seno de la asociación lo encontramos en una anotación manuscrita del Responsable de Mercado General/T&I de PRYSMIAN, que incluye referencias al acuerdo de fijación de precios y condiciones comerciales, así como al intercambio de información comercialmente sensible y medidas de boicot a grupos de compra, acreditando la celebración de una reunión del cártel el 6 de septiembre de 2010 con la asistencia de GC, PRYSMIAN, DRAKA, TOP CABLE y MIGUÉLEZ. En la nota, escribe el lugar y la fecha de la reunión<sup>428</sup> (hecho 28):

*“FACEL 6/9/10.*

*1.- Se entrega facturado/expedido dentro del mes de septiembre, o se revisa los precios con actualización del cu. - Obras. - Actualización de cu.*

---

<sup>427</sup> Resoluciones del TDC de 13 de febrero de 2004, Expte. 556/03 Empresas Cárnicas, y de 16 de febrero de 2005, Expte. 582/2004 Autoescuelas de Extremadura; y Resolución del Consejo de la CNC de 1 de abril de 2007, Expte. 623/07 Transportes de Barcelona, de 24 de junio de 2011, Expte. S/0185/09 Bombas de fluidos, y de 28 de febrero de 2013, Expte. S/0342/11 Espuma de Poliuretano. Más recientemente, S/0429/12 Residuos, S/0430/12 Recogida de papel y S/0454/12 Transporte Frigorífico.

<sup>428</sup> Anotación en la libreta «2-6-10 a 18/1/11», recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 19362), de fecha coincidente con la reunión 6/10 del Consejo Directivo Grupo Energía de FACEL, celebrada a el 6 de septiembre de 2010, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ y PRYSMIAN, aportada por PRYSMIAN en contestación al requerimiento de información realizado (folios 13473 y 13474).

- 2.- Si el inst pide la oferta de nuevo deberemos ofertar M-11 con tres cincos.  
- Obras: Amara: Marineda 300 k€. EURISA: Túneles Bilbao 105k€. - Crespo: cobertura: 281k€.
3. No dar precios a grupos de compra. Dar precios de forma individual [...]
- 5.- Probablemente nos llegue la oferta de mercadona. Hospital la Fe revisión Cu mensual. [...]
- 6.- Actualizar Cu de todas las ofertas.
- 7.- Introducir fórmula de revisión informática cuando se excede del pzo de entrega.
- 8.- No ofertar a grupos de compra”.

En estas reuniones las empresas fijaban las tarifas y descuentos. Además, la participación de FACEL y en concreto la de su Secretario General en la organización y funcionamiento de este cártel no se ha limitado a convocar y permitir las reuniones en la sede de la asociación, sino que también ha sido decisiva de cara a la aplicación de los acuerdos adoptados por el cártel, remitiendo, por ejemplo, las tarifas entre las fabricantes participantes en el cártel, como acredita un correo electrónico del Secretario General de FACEL remitido a RCT y otros destinatarios desconocidos la tarifa de PRYSMIAN de enero de 2013 para cables de cobre para uso industrial<sup>429</sup> (hecho 66):

*“por si resulta de su interés y de la Dirección Comercial de su Compañía, adjuntamos Tarifas Enero 2013 de Cables de Uso Industrial Cu, obtenidas de PRYSMIAN CABLES”*

Participó también FACEL en el reparto de proyectos/clientes para el suministro de cables BT/MT, recibiendo los datos de los fabricantes del cártel para su procesamiento y posterior remisión de los datos consolidados, constando en el expediente referencias a reuniones de FACEL con “calculadora”<sup>430</sup>. En la documentación contenida en la carpeta denominada “Operaciones M.T.”, que acredita el reparto de proyectos en 2002 y 2003 entre GC, PRYSMIAN (entonces PIRELLI) y NEXANS, aparecen las iniciales A.S., que coinciden con las del nombre del secretario de FACEL, a las que esta documentación asigna el papel de árbitro<sup>431</sup>, lo que permite confirmar la colaboración de FACEL en los repartos de proyectos (hecho 1):

---

<sup>429</sup> Correo electrónico de FACEL a RCT y a destinatarios desconocidos de 10 de enero de 2013, con asunto «Tarifa Prysmian Enero 2013», y documento adjunto «Prysmian Tarifa ENERO 2013.pdf», recabado en la inspección de RCT (folios 23312 a 23366).

<sup>430</sup> Entre otras, anotaciones manuscritas contenidas en la libreta «21/1/11 a 25/10/11» (folio 2990) y en la libreta «10-7-07 11-4-08» (folio 2671) del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN; anotación manuscrita contenida en «Agenda 2011 III» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 3558 y 17413); correos electrónicos internos de TOP CABLE de 7 de junio de 2011 (folios 24728 y 24729) y de 31 de enero de 2013 (folio 24976), recabados en la inspección de TOP CABLE y correo electrónico interno de PRYSMIAN de 3 de octubre de 2014, recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25635).

<sup>431</sup> Carpeta «Operaciones M.T. 25/06/02», recabada en la inspección de FACEL (folios 1954, 1972 o 1988, entre otros), y solicitud de GC de exención del pago de la multa (folio 28257).

*“6) Comunicar cada uno de los 3 a A.S, cada una de las operaciones a partir de 90.000 € los jueves por la tarde de cada semana”.*

Por último, cabe destacar que el hecho de que en las reuniones de FACEL se trataran también temas que pudieran considerarse propias de una asociación no desvirtúa los hechos acreditados teniendo en cuenta las evidencias que constan en este expediente. Así lo ha establecido la CNC en expedientes en los que se acreditaba la adopción de acuerdos entre empresas competidoras en el seno de una asociación<sup>432</sup>:

*“El hecho de que en las reuniones se trataran otros temas que no guardan relación con el propósito descrito y que no tienen aptitud para obstaculizar la competencia no impide que se concluya la existencia de infracción del artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE. Tampoco el hecho de que no en todas las reuniones se trataran asuntos comercialmente sensibles. Basta que en el marco de sus reuniones y contactos haya una serie de actuaciones que se identifiquen con esa unidad de propósito apta para distorsionar la competencia.”*

En este sentido, resulta significativa que tras requerir la Dirección de Competencia en el ámbito de este expediente a empresas fabricantes miembros de FACEL, así como a FACEL, las actas de las reuniones celebradas en FACEL, el Secretario General de FACEL remitió en julio de 2015 sendos correos electrónicos dirigidos sólo a algunos fabricantes –GC, PRYSMIAN, NEXANS, TOP CABLE, MIGUÉLEZ y RCT-, indicándoles las actas que no debían entregar ni facilitar a la CNMC por contener *“algún punto dudoso”*<sup>433</sup>.

Así pues, en contra de lo alegado por FACEL, su actuación en cuanto asociación no fue simplemente pasiva o informativa y de defensa de unos intereses colectivos, sino que fue el marco en el que se desarrolló la cooperación entre las empresas fabricantes participantes en el cártel, facilitando la adopción de los acuerdos por parte de dichas empresas. Es cierto que estos acuerdos responden únicamente a la decisión adoptada por las empresas y la actuación de FACEL se realiza a instancia de dichas empresas, pero la asociación constituye el medio sobre el que se instituye la colaboración y su intervención resulta decisiva y tiene entidad propia en el desarrollo de la conducta.

En consecuencia, FACEL también es declarada responsable, a título de colaborador, del cártel de fijación de precios y otras condiciones comerciales y de reparto de proyectos entre fabricantes, desde el año 2002 hasta el año 2015.

---

<sup>432</sup> Resoluciones de la CNC de 24 de junio de 2011, Expte. S/0185/09, Bombas de Fluidos y de 30 de julio de 2013, Expte. S/0380/11 Coches de alquiler.

<sup>433</sup> Correos electrónicos de FACEL a MIGUÉLEZ, RCT, NEXANS, PRYSMIAN, TOP CABLE y GC, de 17 de julio de 2015 y 21 de julio de 2015, con el asunto «COMENTARIOS/SUGERENCIAS JURÍDICAS SOBRE EL PROYECTO DE CONTESTACIÓN FACEL AL REQUERIMIENTO DE LA CNMC», recabados en la inspección de RCT (folios 23453 y 23454).

#### **4.6.3. Responsabilidad solidaria de las empresas matrices**

El artículo 61.2 de la LDC señala que la actuación de una empresa es también imputable a las empresas o personas que la controlan, excepto cuando su comportamiento económico no venga determinado por alguna de ellas.

En este sentido, los tribunales comunitarios y españoles<sup>434</sup> vienen considerando que en los casos en los que una matriz participa en el 100% del capital social de su filial existe una presunción “*iuris tantum*” de que la matriz ejerce una influencia decisiva en el comportamiento de su filial, siendo esta presunción un elemento específico de la normativa de competencia derivado del concepto de unidad económica propio de esta disciplina. En tales casos corresponde a la matriz desvirtuar dicha presunción aportando pruebas que demuestren que su filial determina de modo autónomo su conducta en el mercado.

Los tribunales han considerado también porcentajes inferiores al 100% para admitir esta presunción de control. Así, por ejemplo, la sentencia del TJUE de 27 de octubre de 2010<sup>435</sup> consideró que era suficiente una participación del 90% para reconocer la concurrencia de influencia decisiva en el comportamiento de la filial. El Tribunal Supremo<sup>436</sup> ha llegado a admitir el porcentaje del 73%.

A este respecto, y a diferencia de lo que han señalado algunas empresas en sus alegaciones, la circunstancia de que la matriz sea un holding financiero carece de trascendencia para refutar la señalada presunción de influencia decisiva, porque nuevamente es preciso reiterar que tal presunción nace del concepto propio de unidad económica del Derecho de la competencia. Así lo ha señalado la CNC<sup>437</sup> y los tribunales europeos en numerosas sentencias<sup>438</sup>.

En este expediente, existen varias empresas autoras de la infracción que son filiales de empresas que detentan un porcentaje igual o muy próximo al 100% de su capital social por lo que cabe presumir que las empresas matrices han ejercido una influencia decisiva sobre el comportamiento de sus filiales y, por tanto, también deben ser consideradas responsables solidarias de la infracción. En concreto, las empresas matrices responsables también de las conductas de sus filiales son las siguientes:

- CABELTE-CABOS ELÉCTRICOS E TELEFONICOS, S.A. ostenta el 100% de CABELTE INCASA INDUSTRIA NAVARRA DE CABLES, S.A.

---

<sup>434</sup> Véase, la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 29 de septiembre de 2011 (C-521/09 P) y Sentencia de la Audiencia Nacional de fecha 11 de febrero de 2013 (recurso 48/2012 VERIPACK EMBALAJES).

<sup>435</sup> Sentencia del TJUE de 27 de octubre de 2010, Alliance One International y otros/Comisión, T-24/05.

<sup>436</sup> Sentencia del TS de 16 de enero de 2016 (recurso 2359/2013).

<sup>437</sup> Resolución de 2 de marzo de 2011, Expte. S/0086/08, Peluquería profesional y de 23 de mayo de 2013, Expte S/0303/10, Distribuidores Saneamiento.

<sup>438</sup> entre otras, asunto T-69/04 Schunk y Schunk Kohlenstoff-Technik/Comisión Rec. 2008, apartado 70, y asunto T-174/05 Elf Aquitaine/Comisión, sentencia de 30 de septiembre de 2009, apartado 160, STJUE de 8 de mayo de 2013, asunto C-508/11 P, ENI, apartado 48

- GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L., ostenta el 100% del GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U.
- GRUPO MIGUÉLEZ, S.L., ostenta el 100% de MIGUÉLEZ, S.L.
- NEXANS IBERIA, S.L. tiene como socio único a NEXANS PARTICIPATIONS, S.A., sociedad tenedora de las participaciones de las sociedades del grupo, propiedad de NEXANS, S.A.
- DRAKA HOLDING, S.L., ostenta el 100% de PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A.
- COMPANHIA INDUSTRIAL QUINTAS & QUINTAS SGPS, S.A ostenta el 100% de SOLIDAL CONDUTORES ELECTRICOS, S.A.
- IBERDROLA, S.A. ostenta el 100% de AMARA, S.A.U.
- OTEINVER, S.L. ostenta el 90% de COMAPLE, S.L.
- ABENGOA, S.A., ostenta el 99,9% de NEGOCIOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES, S.A.

A efectos meramente formales, cabe indicar que las citadas compañías fueron debidamente notificadas de la incoación del presente procedimiento y han participado a lo largo de la instrucción del mismo a través de la presentación de las alegaciones (folios 21505 a 21547 y folios 30343 a 30386).

Tras el análisis de las alegaciones presentadas por las empresas, esta Sala corrobora las consideraciones de la Dirección de Competencia en su propuesta de resolución en las que considera que ninguna de las empresas consigue desvirtuar la existencia de una influencia decisiva sobre sus filiales.

La alegación de NEXANS, que considera que es de aplicación la Ley 16/1989 que no contiene una presunción de responsabilidad de la matriz, por lo que corresponde a la CNMC demostrar no sólo la existencia de vínculos corporativos entre la filial y su matriz sino también que el comportamiento económico de aquélla es determinado por ésta y que la matriz influyó decisivamente en el comportamiento de la filial, no puede ser acogida por esta Sala.

Como ya se indicado en esta resolución, la norma de aplicación en este expediente es la LDC, toda vez que contiene un régimen más favorable para las empresas, a excepción de FACEL. En todo caso, ambas normas, tanto la Ley 16/1989 como la actual LDC contienen un fundamento idéntico en lo que se refiere al régimen de responsabilidad de las matrices con respecto a las conductas realizadas por sus filiales. Al margen del tenor literal de los preceptos que regulan esta cuestión en cada norma, que ciertamente son muy similares, lo cierto es que no debe olvidarse que el actual tenor del artículo 61.2 de la LDC ha sido construido a partir de la jurisprudencia acuñada durante años en torno a la presunción de control económico de las empresas matrices cuando ostentan un porcentaje de participación elevado en sus filiales, y que dicha jurisprudencia ha venido interpretando una norma anterior a la Ley de 2007, por lo que no es posible considerar que el fundamento de los artículos que regulan el régimen de responsabilidad solidaria de las matrices sea diferente en una norma y otra.



Prueba de ello es la constante jurisprudencia tanto comunitaria como española que, en aplicación de la legislación anterior a 2007, ha venido considerando esta presunción de influencia decisiva del comportamiento de la filial en los casos en que hay una alta participación de la matriz en aquélla.

En cuanto al resto de alegaciones, la mayoría de ellas se centra en afirmar que las sociedades matrices no poseen influencia decisiva frente a sus filiales.

Por lo que respecta a las alegaciones de IBERDROLA, teniendo en cuenta que posee el 100% del capital social de AMARA, resulta cuando menos necesario que IBERDROLA aporte prueba suficiente que demuestre que no ejerce una influencia decisiva sobre la política comercial de su filial. Cabe destacar, además, que IBERDROLA es accionista único de AMARA, que designa los miembros del Consejo de Administración de la filial y que ésta última se ha acogido al Sistema de Gobierno Corporativo de IBERDROLA<sup>439</sup>. Precisamente teniendo en cuenta los vínculos organizativos, económicos y jurídicos existentes entre AMARA e IBERDROLA, el mero hecho de negar su posible influencia en el desarrollo de la política comercial de su filial no es suficiente para demostrar que no constituyen una entidad económica única, por lo que la citada presunción *iuris tantum* no queda desvirtuada y constituye base suficiente para la imputación de responsabilidad a IBERDROLA por el comportamiento infractor de su filial AMARA, no bastando además para demostrar su autonomía probar la mera independencia en la política comercial, como ha reiterado la jurisprudencia comunitaria<sup>440</sup>.

IBERDROLA señala que se le imputa solidariamente por la conducta de su filial AMARA en relación con proyectos en los que dicha matriz era el cliente y, por tanto, el potencial perjudicado. En relación con esta cuestión, cabe reiterar que sólo se ha considerado acreditado el reparto de un proyecto entre AMARA, PRYSMIAN y TOP CABLE cuyo cliente final era IBERDROLA (Proyecto PEÑAFLORES), de acuerdo con unas anotaciones manuscritas en la agenda del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, con hasta 4 posibles opciones de reparto con diferentes porcentajes entre PRYSMIAN, TOP CABLE y AMARA y la compensación prevista<sup>441</sup>. Esta Sala desconoce cuáles pudieron ser las circunstancias en las que se produjo el reparto, pero lo cierto es que el mismo consta acreditado, así como sus autores, entre ellos AMARA, filial al 100% de IBERDROLA.

Respecto de NEXANS, S.A. y ABENGOA, que también alegan que no determinan el comportamiento de sus filiales, se recuerda que NEXANS tiene como socio único a NEXANS PARTICIPATIONS, S.A., sociedad tenedora de las participaciones de las sociedades del grupo, propiedad de NEXANS, S.A.<sup>442</sup> y

---

<sup>439</sup> Información obtenida de las páginas web <http://www.amara.es/es/gobierno%20corporativo.html> (folios 29064 a 29067).

<sup>440</sup> Sentencia del TJUE de 10 de septiembre de 2009, asunto C-97/08 P.

<sup>441</sup> Anotación en "Agenda 2011 III" del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3574).

<sup>442</sup> Contestación de NEXANS (folio 5500) e información de la Base de Datos AMADEUS (folios 30407 a 30452).



ABENGOA es la matriz indirecta de NICSA al 99,99%, participando en las decisiones de carácter estratégico como socio de control<sup>443</sup>.

NEXANS alega, además, que tiene una estricta política de cumplimiento normativo destinada precisamente a detectar y reprimir prácticas contrarias al Derecho de la Competencia, por lo que en principio no resultaría plausible que su filial actuara de manera independiente, pues dicha política de cumplimiento no sería posible sin el ejercicio de ese control. Al mismo tiempo justifica que los órganos de supervisión y control del grupo –confirmando su existencia- no fueron informados de los proyectos mencionados en el PCH, de acuerdo con las normas internas de funcionamiento establecidas por la matriz.

Esta Sala considera que con ello se reitera la presunción de control por parte de la matriz, que puede ejercer una influencia decisiva sobre su filial al imponerle la política común del grupo.

Respecto a la alegación de OTEINVER de que esta presunción no le es aplicable pues detenta un 90% del capital social y no hay presencia en su filial de administradores de la misma, como ya se ha señalado esta presunción se aplica igualmente en los casos en que la sociedad matriz no posee el 100%, pero sí prácticamente la totalidad del capital social de su filial, e incluso como ha señalado el Tribunal Supremo, en porcentajes que bajan del 80% del capital social.

Finalmente, COMAPLE señala que no tiene presencia de administradores de OTEINVER, sin embargo en las contestaciones a los requerimientos realizados se confirma que existe un vínculo personal entre éstas, pues los apoderados generales de COMAPLE, que ocupan además cargos dentro de la estructura funcional de la empresa, son tres de los cuatro propietarios de OTEINVER<sup>444</sup>.

Por cuanto antecede, esta Sala considera que procede la imputación de responsabilidad de las sociedades matrices por la conducta desplegada por sus filiales y acreditada en este expediente, ya que todas ostentan prácticamente el 100% del capital social de sus filiales, por lo que existe una clara presunción de influencia decisiva sobre sus filiales y las empresas no han aportado prueba concreta en contrario que desvirtúe tal consideración.

#### **4.7. Exención del pago de la multa a GC**

La Dirección de Competencia ha propuesto a esta Sala que, en aplicación del programa de clemencia, se exima del pago de la multa a GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U y a su matriz GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L., de acuerdo con la exención condicional concedida con fecha 30 de junio de 2015 (folios 1846 y 1847) de conformidad con los artículos 65.1.a) de la LDC y 47.1 del RDC.

---

<sup>443</sup> Contestación de ABENGOA al requerimiento de información realizado (folios 29521 a 29525).

<sup>444</sup> Contestaciones de COMAPLE (folios 28003 a 28007) y OTEINVER (folios 29034 a 29036) a los requerimientos.

Una vez analizada y valorada la propuesta de la Dirección de Competencia, esta Sala acoge favorablemente la misma, y considera que procede eximir a GC y su matriz del pago de la multa por las conductas aquí sancionadas, toda vez que tanto la información facilitada como la actitud de GC a lo largo del procedimiento, cumplen estrictamente con los requisitos exigidos en el artículo 65 de la LDC y las normas en desarrollo de éste, incluido el programa de clemencia.

En relación con esta cuestión, algunas de las empresas incoadas han puesto en duda la veracidad y objetividad de las pruebas aportadas por el solicitante de clemencia. MIGUELEZ, por ejemplo, señala que el incentivo que supone para GC la exención total de la multa invita a que exagere en el relato de los hechos y en las pruebas presentadas. Por su parte, AMARA señala que, dado que la declaración contenida en la solicitud de exención de pago procede de los representantes legales de la compañía y no de los directivos que pudieran haber conocido las conductas, la declaración de clemencia no puede gozar de valor probatorio. En similares términos, PRYSMIAN alega que la Dirección de Competencia ha basado la acreditación de las conductas imputadas casi exclusivamente en los escritos aportados por el solicitante de clemencia, que por sí mismos no pueden ser base probatoria suficiente para acreditar una infracción.

Por otro lado, distintas empresas alegan que GC ha incumplido las condiciones necesarias para disfrutar de los beneficios derivados del programa de clemencia. Según PRYSMIAN, GC incumplió este deber al negarse los directivos de la empresa a ser entrevistados, en contra de lo exigido expresamente por la normativa de competencia.

En respuesta a las citadas alegaciones, cabe indicar, en primer lugar, que tanto la jurisprudencia como la práctica nacional y comunitaria consideran de relevante valor las pruebas presentadas por el declarante de clemencia, otorgándole, a priori, la condición de pruebas especialmente fiables<sup>445</sup>. Así lo ha reconocido también la CNC y la CNMC, como distintas sentencias de la AN<sup>446</sup>, algunas de las cuales, reproducen el siguiente contenido de la sentencia del TGUE de 30 de noviembre de 2011, asunto T-208/06:

*“Una cierta desconfianza con respecto a las declaraciones voluntarias de los principales participantes en un cártel ilícito es comprensible, ya que dichos participantes podrían minimizar la importancia de su contribución a la infracción y maximizar la de otros. No obstante, dada la lógica inherente al procedimiento previsto por la Comunicación sobre la cooperación, el hecho de solicitar el beneficio de su aplicación para obtener una reducción del importe de la multa no crea necesariamente un incentivo para presentar elementos de prueba deformados respecto a los demás participantes en el*

---

<sup>445</sup> Asuntos acumulados T-67/00, T-68/00, T-71/00 y T-78/00 y sentencias del TJCE de 16 de noviembre de 2006, Peróxidos Orgánicos/Comisión, T 120/04; de 11 de julio de 2011 en los asuntos acumulados T-133/07, Mitsubishi Electric Corp./Comisión y T-132/07, Fuji Electric Co. Ltd. /Comisión y de 25 de octubre de 2011, T-348/08 Aragonesas Industrias y Energía, SAU/Comisión.

<sup>446</sup> Sentencias de la AN de 23 y 29 de julio de 2014, dictadas en el ámbito del Expte. S/0342/11 ESPUMA DE POLIURETANTO, y de 25 y 29 de noviembre de 2016, y 26 de enero de 2017, dictadas en el ámbito del Expte. S/0316/13 SOBRES DE PAPEL.

*cártel investigado. En efecto, toda tentativa de inducir a error a la Comisión podría poner en tela de juicio la sinceridad y la plenitud de la cooperación de la empresa y, por tanto, poner en peligro la posibilidad de que ésta se beneficie completamente de la Comunicación sobre la cooperación (sentencias del Tribunal de 16 de noviembre de 2006, Peróxidos Orgánicos/Comisión, T-120/04, Rec. p. II4441, apartado 70, y Lafarge/Comisión, citada en el apartado 53 supra, apartado 58).*

*(...) En particular, debe considerarse que el hecho de que una persona confiese que ha cometido una infracción y reconozca así la existencia de hechos que rebasan lo que podía deducirse directamente de dichos documentos implica a priori, si no concurren circunstancias especiales que indiquen lo contrario, que tal persona ha resuelto decir la verdad. De este modo, las declaraciones contrarias a los intereses del declarante deben considerarse, en principio, pruebas especialmente fiables (sentencias del Tribunal JFE Engineering y otros/Comisión, citada en el apartado 54 supra, apartados 211 y 212; de 26 de abril de 2007, Bolloré y otros/Comisión, T-109/02, T-118/02, T-122/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 y T-136/02, Rec. p. II 947, apartado 166, y Lafarge/Comisión, citada en el apartado 53 supra, apartado 59).”*

Añade la sentencia de la AN de 24 de julio de 2014<sup>447</sup>, con referencia a la citada jurisprudencia europea que:

*“en relación con el valor probatorio de las solicitudes de clemencia que la CNC reconoce explícitamente en su resolución, hemos de decir que dicha valoración viene respaldada por reiterada jurisprudencia de los Tribunales Europeos que incluso han venido considerando tales pruebas como “especialmente fiables” (Sentencias del Tribunal General de la Unión Europea Lafarge/Comisión y, más recientemente, Sentencia Imperial Chemical Industries LTD./Comisión Europea) otorgando, sin duda, especial valor a los datos aportados en las declaraciones realizadas por las empresas en el marco del programa de clemencia”.*

Lógicamente, estas pruebas pueden ser corroboradas o contrarrestadas y, por tanto, ganan o pierden valor, cuando se juntan y se comparan con el resto de elementos probatorios obtenidos por el órgano instructor y con las alegaciones presentadas por las partes durante la instrucción del procedimiento, que permiten contrarrestar los hechos puestos de manifiesto en el expediente.

En este caso concreto, la información aportada por el solicitante de clemencia ha incluido pruebas contemporáneas, tales como correos electrónicos, anotaciones y conversaciones de WhatsApp con competidores que han permitido verificar reuniones, comunicaciones y contactos entre las participantes en el cártel, así como el contenido de dichas reuniones. También han permitido demostrar los objetivos, funcionamiento y alcance del cártel.

---

<sup>447</sup> Sentencia de la Audiencia Nacional de 24 de julio de 2014<sup>447</sup>, dictada en el ámbito del Expte. S/0342/11 ESPUMA DE POLIURETANO

En la mayoría de los casos, los hechos han sido corroborados por la información recabada en las inspecciones, habiéndose especificado en cada caso la fuente de la que provenía la prueba. Así, por ejemplo, el reparto de proyectos entre GC, PRYSMIAN y TOP CABLE, no se considera acreditado únicamente por la información aportada por GC en su solicitud de clemencia, sino que el proyecto nº 17 aparece con esa misma numeración en la tabla de reparto contenida en la libreta de un directivo de PRYSMIAN, recabada en la inspección de dicha empresa<sup>448</sup>, y lo mismo puede indicarse del Proyecto nº 18, asignado a TOP CABLE<sup>449</sup> y del Proyecto nº 20<sup>450</sup>. Lo mismo puede afirmarse respecto de la tabla correspondiente a 2012, corroborando el reparto en la información recabada en las inspecciones de PRYSMIAN y TOP CABLE<sup>451</sup>.

En cuanto a su contenido, la información aportada en su solicitud de exención por GC no sólo fue determinante para ordenar las inspecciones sino también para la posterior identificación, cotejo e interpretación del conjunto de la documentación recabada en éstas. Por lo tanto, el hecho de que GC haya ampliado la información aportada a lo largo de la instrucción de este expediente es muestra, precisamente, de su cumplimiento leal y puntual del deber de cooperación al que se refiere el artículo 65 de la LDC.

Igualmente, en aquellos casos en los que se ha podido observar un error en la información facilitada por GC, la Dirección de Competencia ha corregido los mismos, lo que supone una garantía para las empresas de que los hechos sobre los que se basa la imputación son consistentes y veraces.

Respecto de las alegaciones de AMARA, no resta valor probatorio a la solicitud de clemencia el hecho que ésta haya sido firmada por los representantes legales de GC y no por sus directivos, y así se indica en la Comunicación del Programa de Clemencia, al señalarse que puede solicitar clemencia cualquier empresa o persona física, directamente o por medio de sus representantes legales debidamente acreditados. Por otra parte, resulta evidente que la documentación aportada por el solicitante de clemencia no habría podido recabarse si no es con la colaboración activa de la empresa, que incluye obviamente a sus directivos. Y por ello y en contra de lo alegado por PRYSMIAN y AMARA, esta Sala no estima

---

<sup>448</sup> Anotación en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3060).

<sup>449</sup> Anotación manuscrita en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 3059 y 3060), y resumen de la reunión del Grupo de Actividad de Cables de Especialidad de FACEL, celebrada en Barcelona el 11 de enero de 2013, a la que asistieron GC, PRYSMIAN, TOP CABLE, SOLIDAL y SOLICABEL, aportado por FACEL en contestación al requerimiento de información (folio 11965).

<sup>450</sup> Anotación en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folios 3059 y 3060) y resumen de la reunión del Grupo de Actividad de Cables de Especialidad de FACEL, celebrada en Barcelona el 11 de enero de 2013, a la que asistieron GC, PRYSMIAN, TOP CABLE, SOLIDAL y SOLICABEL, aportado por FACEL en contestación al requerimiento de información (folio 11965).

<sup>451</sup> Conversación de WhatsApp entre el Director Comercial de GC y el Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN entre el 10 de abril y el 27 de junio de 2012, aportada por GC en su solicitud de exención (folios 42, 43, 1836 a 1841, y 27949) y anotaciones en «Agenda 2012 Industria» del Director de Ventas Directas de TOP CABLE (folio 3736) y en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 3628 y 3635).

que haya habido un incumplimiento del deber de colaboración de GC que impida a ésta disfrutar de los beneficios derivados del programa de clemencia, cuando a lo largo de todo el procedimiento se constata el ánimo y la voluntad de GC de colaborar con la Dirección de Competencia.

Procede aclarar que desde un primer momento GC identificó en su solicitud de clemencia los directivos de GC implicados en las prácticas colusorias y manifestó reiteradamente su disponibilidad<sup>452</sup>, si bien dado el constante contacto entre dichos directivos y los de la competencia implicados en dichas prácticas, no se consideró oportuno recabar declaraciones de éstos hasta después de realizadas las primeras inspecciones. Posteriormente, mediante escritos de 17 de junio de 2016<sup>453</sup> y 28 de febrero de 2017<sup>454</sup>, GC puso en conocimiento de la Dirección de Competencia que, pese a los esfuerzos realizados para conseguir que los trabajadores implicados en las conductas declarasen su responsabilidad en las mismas, todos ellos se negaron a declarar acogiéndose al derecho de no autoinculparse.

No cabe duda de que la conducta de los directivos que no han accedido a prestar declaración no se ajusta al deber de colaboración que exige el programa de clemencia y que, en su caso, estos no estarían cubiertos por el beneficio de la exención condicional concedida a la empresa solicitante de clemencia, pero dado que en este expediente no constan elementos de prueba que permitan aplicar el artículo 63.2 de la LDC, y, por tanto, no se sanciona directamente a directivos, esta falta de colaboración no debe ser trasladada a la empresa solicitante de clemencia, cuando ésta ha puesto todos los medios a su alcance para colaborar con la CNMC.

Se desestiman, por tanto, las alegaciones de las partes en relación con esta cuestión.

## **QUINTO. RESPUESTA AL RESTO DE ALEGACIONES A LA PROPUESTA DE RESOLUCIÓN Y OTRAS CUESTIONES PLANTEADAS EN FASE DE RESOLUCIÓN**

### **5.1. Sobre la acreditación de los hechos**

Todas las empresas han presentado alegaciones individuales consistentes en intentar demostrar la ausencia de pruebas sobre la participación de las mismas en las infracciones aquí analizadas. Por ello, a continuación, se da respuesta individualizada a algunas de las alegaciones presentadas. Para el resto de alegaciones, teniendo en cuenta que muchas de ellas son repetición de las ya presentadas durante la tramitación del procedimiento, en la medida en que esta Sala se muestra conforme con las respuestas ofrecidas por la Dirección de Competencia en su propuesta de resolución, nos remitimos a las mismas para

---

<sup>452</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención de pago de la multa (folios 3, 4, 372, 375 a 377, 384 y 1829).

<sup>453</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención de pago de la multa (folios 28352 y 28353).

<sup>454</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención de pago de la multa (folio 35461).



evitar así repeticiones innecesarias. En cuanto a las alegaciones que se refieren a los informes económicos presentados por las empresas TOP CABLE, NEXANS y PRYSMIAN, estas son contestadas en el apartado 5.8 siguiente.

Con carácter previo a la valoración de las explicaciones de las partes sobre sus conductas, sí quiere esta Sala manifestar que se encuentra ante la existencia de unas conductas complejas y de difícil detección, toda vez que este tipo de acuerdos se caracterizan, precisamente, por su hermetismo y ocultación al mercado. Por tanto, este tipo de infracciones, si bien deben analizarse atendiendo a los hechos individualmente considerados, su valoración resulta más concluyente tras un análisis global y en conjunto de los hechos.

La propia CNC ha reconocido en anteriores ocasiones<sup>455</sup> que *“los acuerdos para repartirse el mercado o para fijar precios rara vez pueden demostrarse de forma directa o documental y la única forma de hacerlo es por evidencias circunstanciales, que a su vez, como vemos en la Sentencia del TJCE en el caso Cimenteries antes citado, permiten presumir de forma fundada la existencia de acuerdo. Porque es la visión general del mercado y del comportamiento de los agentes lo que permite a las autoridades de competencia llegar a la convicción de que la única explicación de esos resultados y esos comportamientos es la existencia de un acuerdo. En este tipo de acuerdos, secretos por naturaleza, no es exigible la acreditación de que todos y cada uno de los hechos de la pluralidad de acciones que llevan a cabo los operadores y que forman parte de la estrategia anticompetitiva, constituyan una infracción, sino que la infracción la constituye precisamente ese conjunto de hechos, con una finalidad muy determinada, incluso si de forma aislada cada uno de ellos no pueda reputarse como contrario a las normas de competencia por objeto”*.

En todo caso, esta Sala considera que la prueba obtenida por la Dirección de Competencia, a través de los hechos puestos de manifiesto por el solicitante de clemencia y a través de las pruebas recabadas por la citada Dirección en las inspecciones realizadas y durante la instrucción del procedimiento, es suficiente para considerar la existencia de las infracciones aquí sancionadas y para determinar la participación individual de cada empresa en las mismas.

Sin perjuicio de lo anterior, se analizan a continuación las explicaciones de las partes en relación con las conductas que se les imputan.

#### **5.1.1. Cártel de fabricantes**

##### **PRYSMIAN**

En relación con los acuerdos de tarifas y condiciones comerciales, PRYSMIAN insiste en el limitado ámbito de aplicación de las tarifas y en la autonomía de PRYSMIAN en la elaboración de las mismas, lo que excluiría, según señala, que haya participado en acuerdos ilícitos de precios y otras condiciones comerciales.

---

<sup>455</sup> Resolución del Consejo de la CNC de 18 de enero de 2010, Expte. S/0014/07 Gestión de Residuos Sanitarios.

Igualmente, se opone a las consideraciones de la Dirección de Competencia sobre la existencia de acuerdos de boicot. Señala, al respecto, que las pruebas de que se dispone en el expediente de estos acuerdos son notas manuscritas con limitado valor probatorio y, en todo caso, señala que, de haber existido esos acuerdos, PRYSMIAN no hizo seguimiento de los mismos.

Finalmente, PRYSMIAN se opone expresamente a su consideración como líder en la comisión de infracciones. Al respecto pone de manifiesto el progresivo deterioro de su cuota en el mercado de cables BT/MT. La citada entidad señala que en el año 2014 la reducción de su cuota permite considerar que el descenso en la participación de PRYSMIAN en el mercado resulta contradictoria respecto de la supuesta existencia de un acuerdo entre fabricantes para el mantenimiento del *statu quo*. Para PRYSMIAN la pérdida de cuota responde a motivos que, precisamente, ilustran la existencia de un mercado abierto a la competencia.

#### Respuesta de la Sala de Competencia

Como ya se ha señalado reiteradamente, los acuerdos de fijación de precios han quedado plenamente acreditados, con independencia de que luego no todos ellos se hayan llevado a la práctica como consecuencia de que algunas empresas hayan incumplido puntualmente los acuerdos. Pero ello no excluye la existencia de acuerdos para la fijación de precios.

PRYSMIAN ha sido una de las empresas que ha tomado la iniciativa en la elaboración de las tarifas, que luego se ponían en común para una aplicación por las empresas participantes en el cártel. Precisamente la infracción radica en la adopción conjunta de una estrategia común para unificar los precios de los cables, y de estos acuerdos ha formado parte PRYSMIAN teniendo una actuación activa y determinante.

La conducta de PRYSMIAN viene caracterizada por su condición de líder en el mercado de cables BT/MT. La entidad niega este liderazgo y afirma que su cuota de mercado ha venido descendiendo en los últimos años. Con este dato la empresa persigue demostrar, además, que no ha podido participar en los acuerdos por la degradación de su cuota.

En relación con este asunto conviene hacer dos consideraciones. La primera de ellas es que no es posible estimar una afirmación de la degradación de la cuota de mercado con el dato únicamente del año 2014, toda vez que sería necesario para ello hacer una comparativa con los años anteriores al 2014. La segunda consideración es que aun dando por válida la estimación de cuota de mercado contenida en el informe de CRU citado por PRYSMIAN, las conclusiones sobre su liderazgo serían las mismas, toda vez que en el análisis de CRU, PRYSMIAN aparece como la segunda empresa del sector (15%) después de GC (17%) y muy alejada de la tercera empresa que sería TOP CABLE (7%). Por lo que, a efectos de considerar el liderazgo de PRYSMIAN, tanto las cuotas reflejadas por la Dirección de Competencia provenientes de las estimaciones de GC, como las cuotas estimadas por CRU, ofrecen resultados idénticos.

En cualquier caso, se considera suficientemente acreditado tanto el liderazgo de GC y PRYSMIAN en este mercado, como en la elaboración de las tarifas, no sólo por el conjunto de evidencias contenidas en el expediente, sino también por la documentación aportada por la propia GC en cuanto solicitante de clemencia<sup>456</sup>, así como por el reconocimiento que de ello hacen CABELTE y TOP CABLE en las alegaciones presentadas a los largo del procedimiento.

Finalmente, respecto a la alegaciones de PRYSMIAN en las que niega los acuerdos de boicot a los grupos de compra, aportando documentación de relaciones comerciales con los mismos en 2011 y 2012, ello no es óbice para considerar acreditado que el cártel acordara acciones de boicot contra los grupos de compra, como se evidencia en una anotación de PRYSMIAN de 6 de septiembre de 2010<sup>457</sup>, coincidiendo con una de las reuniones de FACEL<sup>458</sup>, indicando *“No dar precios a grupos de compra. Dar precios de forma individual”*. Esta misma conducta vuelve a relucir en otra anotación de PRYSMIAN de 1 de julio de 2013, en la que se indica nuevamente *“No cotizar a grupo de compra”*<sup>459</sup>.

Se desestiman, por tanto, las alegaciones presentadas por PRYSMIAN.

## **NEXANS**

La empresa NEXANS considera que la Dirección de Competencia utiliza como prueba de la participación de NEXANS en el cártel un documento incautado en la inspección de FACEL en el que figura la expresión *“Nexans debe actualizar el precio”* (folio 2044). Para la citada empresa esta expresión admite varias lecturas, entre ellas, según señala, podría interpretarse como una opinión en el sentido de que el mercado esperaba que NEXANS comenzara a aplicar nuevos precios a sus productos.

Por otro lado, señala que la única alusión a NEXANS en relación con un reparto posterior a 2003 se encuentra en una cadena de correos electrónicos ajenos a la compañía y a sus trabajadores, relacionados con un proyecto de Unión Fenosa del año 2006. Al respecto la citada entidad señala que no figura entre los remitentes ni destinatarios, lo que demuestra que no intervino en el intercambio de correspondencia.

Finalmente, NEXANS indica que no existe en el expediente ningún elemento de prueba posterior al año 2006 del que pueda inferirse alguna conexión entre NEXANS y el reparto de suministro de cables.

---

<sup>456</sup> Documentación aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 110, 381, 1488, 27937 y 27964).

<sup>457</sup> Anotación en la libreta «2-6-10 a 18/1/11» del Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 19362).

<sup>458</sup> Reunión de 6 de septiembre de 2010 del Consejo Directivo Grupo Energía de FACEL, a la que asistieron TOP CABLE, DRAKA, GC, MIGUÉLEZ y PRYSMIAN, aportada por PRYSMIAN en contestación al requerimiento (folios 13473 y 13474).

<sup>459</sup> Anotación en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13» del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3071).

### Respuesta de la Sala de Competencia

En relación con la prueba a la que alude NEXANS que contiene la frase “*Nexans debe actualizar el precio*”, cabe indicar que esta expresión aparece en la reunión celebrada el 2 de julio de 2002, en la que se valoraron los proyectos denominados “CYMI”, “Comillas”, “Ed. Satélite”, “Sierra de Lagos”, “Aeropuerto Barcelona”, y el de la “Línea 9 Metro Barcelona”, así como su asignación a las empresas del cártel<sup>460</sup> (hecho 3):

*“Tratado de coincidente de Comillas [...] Defendida en principio, por PIRELLI.*

*2) CYMI → [...] G.C. La tiene en standby [...]*

*3) Tratado de la ED. Satelite. (~~en stand-by~~) (por adjudicar; en parking)*

*4) Tratado lo de SIERRA DE LAGOS (por adjudicar; en parking)*

*5) Tratado lo de AEROPUERTO BARCELONA (por adjudicar; en parking); NEXANS debe actualizar el precio.*

*6) Tratado lo de Línea 9 Metro Barcelona (por adjudicar; en parking) de PIRELLI?”.*

La información pone de manifiesto un reparto entre las empresas, que puesto en valor con el resto de pruebas recabadas a lo largo del expediente en relación con la participación de NEXANS permite concluir que no estamos ante una opinión en el sentido de que el mercado esperaba que NEXANS comenzara a aplicar nuevos precios a sus productos.

En lo que se refiere a la insuficiente acreditación de su participación en el reparto de un proyecto de suministro para UNIÓN FENOSA en 2006, los correos electrónicos de 30 de octubre y 2 de noviembre de 2006 que han servido para considerar acreditado dicho reparto contienen, efectivamente, dos direcciones de correos que corresponden a cuentas de correo personales de Hotmail o Yahoo, por lo que no se ha podido identificar dichos destinatarios y así lo ha señalado la Dirección de Competencia. Sin embargo, sí constan los directivos de PIRELLI (actual PRYSMIAN), CABELTE y ECN<sup>461</sup>, adjuntándose una tabla de participaciones denominada “TODOS1.xls”, cuya primera fila incluye a PRYSMIAN (PRY), GC, ECN, INCASA (actual CABELTE), SOLIDAL (SOLID) y NEXANS (NEX), asignando una participación, para cada tipo de cable, a dichos fabricantes<sup>462</sup>. Es cierto que el remitente de este correo indica expresamente que no dispone de los precios de NEXANS, pero también manifiesta que espera

---

<sup>460</sup> Documento contenido en la carpeta «Operaciones M.T. 25/06/02», recabada en la inspección de FACEL (folios 2044, 2064 y 2118).

<sup>461</sup> Empresa no incoada.

<sup>462</sup> Correo electrónico remitido desde la cuenta de correo personal del Responsable del Departamento de Compañías Eléctricas y Alta Tensión de PIRELLI al Director Comercial de CABELTE y a otras dos direcciones de correo no identificadas, de 30 de octubre de 2006, con el asunto «PARTICIPACIONES» (folio 21367) y correo electrónico remitido el 2 de noviembre de 2006 desde la cuenta de correo personal del Responsable del Departamento de Compañías Eléctricas y Alta Tensión de PIRELLI a los Directores Comerciales de ECN y CABELTE y a otras dos direcciones de correo no identificadas, y documento adjunto «TODOS1.xls» (folios 21363 a 21365), recabados en la inspección de CABELTE.

disponer de éstos esa misma tarde, lo que evidencia la participación de NEXANS en el acuerdo.

En cuanto al periodo de participación de NEXANS en el cártel, consta acreditado que se produjo desde 2002 a 2013. Se trata, como ya se ha señalado, de una infracción única y continuada constitutiva de cártel que se compone de acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales y de acuerdos de repartos de proyectos, y en ambos tipos de acuerdos ha participado NEXANS durante todo el periodo que se le imputa. En todo caso, sí hay constancia de la participación de NEXANS en acuerdos de reparto de mercado más allá del año 2006.

Existen tablas de reparto intercambiadas entre las empresas fabricantes participantes en el cártel en las que participa NEXANS. En un correo electrónico del directivo de TOP CABLE y como destinatario a un directivo de NEXANS, se adjunta un cuadro excel denominado “REPARTO 2007 TEÓRICO”, en el que aparecen varios fabricantes designados como TC, NE, PI y GC, con una columna inicial en la que se especifican los clientes, y otra final para el total estimado en 2007. El cuadro se cierra con una fila denominada “cuotas asignadas”, con la asignación a cada uno de dichas empresas fabricantes de los mismos porcentajes descritos en el cuadro anterior, y otra fila denominada “COMPENSACIÓN 2008-2007”<sup>463</sup> (hecho 16).

En 2011, por ejemplo, en una anotación de PRYSMIAN de esa fecha se recogen en una tabla las cuotas correspondientes a los fabricantes, con las anotaciones “Rº tot taula” (reparto total mesa), “Nº maq. PRY+DKA” y “MS que da resto mesa”, referida a la cuota de mercado (“Market Share”) (hecho 42).

La utilización de estas cuotas se evidencia también en una anotación manuscrita de TOP CABLE, correspondiente al mes de mayo de 2011, y que confirma que las cuotas de mercado se utilizaban como base para el reparto de proyectos<sup>464</sup> y se corrobora en correos electrónicos internos de TOP CABLE de 24 de mayo y de 7 de junio de 2011, confirmando que a dicha empresa le corresponde el 12%<sup>465</sup> (hecho 43).

Por tanto, no es posible estimar las alegaciones de NEXANS a la propuesta de resolución.

## **CABELTE**

CABELTE reconoce su participación en el proyecto Asturias 2012, si bien alega que fue presionada por GC.

---

<sup>463</sup> Documentación recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3252).

<sup>464</sup> Anotación manuscrita contenida en «Agenda 2011 III» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folios 3558 y 17413).

<sup>465</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 24 de mayo de 2011, con el asunto «CONVOCATORIA REUNIÓN GA-CECE (1 DE JUNIO 2011)» (folios 24726 y 24727) y de 7 de junio de 2011 (folios 24728 y 24729), recabados en la inspección de TOP CABLE



Por otro lado, la citada entidad considera que las alusiones a “Portugal”, “portugueses”, “vecinos del oeste”, o “vecinos”, contenidas tanto en anotaciones manuscritas y correos electrónicos no se refieren a CABELTE, pudiendo aludir a MIGUÉLEZ o SOLIDAL.

Asimismo, la citada entidad señala que el correo electrónico interno de MIGUÉLEZ de 12 de diciembre de 2014 y documento anexo, así como los correos electrónicos de 22 de diciembre de 2014 no mencionan a CABELTE, lo que demuestra que no participó en dicha conducta. De la tabla adjunta, en la que sí aparece CABELTE, la citada entidad considera que tampoco es posible concluir su participación, ya que es un documento elaborado por un tercero en el que se compara su tarifa, siendo esta información pública o de fácil acceso, que no fue proporcionada por CABELTE y que, además, demuestra la intensa competencia existente en el mercado.

En cuanto a los correos electrónicos internos de PRYSMIAN de 19 de enero y 27 de mayo de 2015 informando sobre el anuncio de la nueva tarifa por CABELTE, alega que se trata de correos internos de un competidor que tan sólo muestran que PRYSMIAN había anunciado un cambio de tarifa sin llegar a circularla entre sus clientes.

#### Respuesta de la Sala de Competencia

En respuesta a las alegaciones de CABELTE en las que no se identifica en las expresiones realizadas por otras empresas tales como “Portugal”, “los portugueses”, “vecinos del oeste” o “vecinos”, los hechos, en cambio, sí permiten relacionar tales expresiones con la empresa CABELTE.

Consta, por ejemplo, varios correos electrónicos internos de TOP CABLE de 8 de junio de 2012, con el asunto “Vecinos del Oeste”, que confirman la reincorporación de CABELTE y SOLIDAL al cártel<sup>466</sup>. En otra anotación posterior de 14 de noviembre de 2012 de PRYSMIAN, bajo la expresión “Portugueses/quotes”, se indican las cuotas asignadas, entre otras, a CABELTE y SOLIDAL<sup>467</sup>. Otro ejemplo que permite identificar a CABELTE con las citadas expresiones, lo encontramos en una conversación de WhatsApp entre los directivos de MIGUÉLEZ<sup>468</sup>, que tras hacer referencia a “los portugueses”, se indica seguidamente que *“estoy contactando con Kabelte para que en Portugal la comunicación sea consensuada”* (hecho 93).

Lo anterior viene a demostrar que, como ya afirmó la Dirección de Competencia en su propuesta de resolución, es posible identificar a la empresa CABELTE en las expresiones antes citadas, sin que quepa estimar las alegaciones de la empresa al respecto.

---

<sup>466</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 8 de junio de 2012, con el asunto «Vecinos del Oeste», recabados en la inspección de TOP CABLE (folio 24953).

<sup>467</sup> Anotación en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3054).

<sup>468</sup> Conversación de Whatsapp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ de 11 de marzo de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folio 28313).

En cuanto al correo electrónico de MIGUÉLEZ de 12 de diciembre de 2014<sup>469</sup>, cabe señalar que éste adjunta las tarifas de CABELTE comparadas con las de MIGUÉLEZ, indicándose que se trata de una propuesta de MIGUÉLEZ, con la que estarían de acuerdo PRYSMIAN y quizás GC, siendo el precio idéntico al neto de CABELTE en la mayoría de los tipos de cable. En un correo posterior de 22 de diciembre de 2014<sup>470</sup> se reenvían las tarifas de CABELTE por parte de MIGUÉLEZ, indicando la conveniencia de que *“todos hiciesen lo mismo para que las cosas pudiesen comenzar a tomar otro rumbo”* (hecho 82), a lo que el Director Comercial de MIGUÉLEZ responde solicitando los descuentos. Dicha información comercialmente sensible de CABELTE disponible por MIGUÉLEZ no respondía, por tanto, a un seguimiento del mercado o al carácter público de las tarifas de CABELTE, sino al propio mecanismo de fijación de precios por las empresas.

En este mismo contexto se han de situar los correos electrónicos de PRYSMIAN de 19 de enero de 2015<sup>471</sup>, informando que el cambio de tarifa ha sido ya anunciado por CABELTE y MIGUÉLEZ y el posterior de 27 de mayo de 2015, en el que se informa de un nuevo intento de implantar la tarifa acordada por, al menos, PRYSMIAN, CABELTE y MIGUÉLEZ, indicando que la tarifa *“ha salido de Cabelte y Miguélez para aplicar próximo mes”*<sup>472</sup> (hecho 94).

### **SOLIDAL**

SOLIDAL considera que su imputación gira alrededor de tres únicas reuniones (20 de junio y 14 de noviembre de 2012 y 11 de enero de 2013), de las que la Dirección de Competencia tiene constancia por notas manuscritas y correos electrónicos de terceros desconocidos para SOLIDAL.

En relación con la reunión de 20 de junio de 2012 en la que se dice que SOLIDAL *“no vender”*, señala que es evidente que la nota se refiere a la precaria situación financiera que atravesaba en ese momento IBERLECTRIC.

En relación con la reunión de 14 de noviembre de 2012, según SOLIDAL lo único que demuestra la anotación manuscrita es que un empleado de PRYSMIAN anotó en su agenda ciertos porcentajes sin dejar constancia siquiera de su eventual relación con ningún mercado, proyecto o cliente en particular.

Finalmente, en relación con la reunión de 11 de enero de 2013, la citada entidad considera que ni la nota manuscrita del empleado de PRYSMIAN ni la fotocopia de una tabla elaborada por un tercero ajeno al grupo puede suponer prueba de

---

<sup>469</sup> Correo electrónico interno de MIGUÉLEZ de 12 de diciembre de 2014, asunto «Propuesta Tfa», y documento anexo «Propuesta Miguélez 11\_Dic 14.xls» (folios 21637 y 21638).

<sup>470</sup> Correo electrónico interno de MIGUÉLEZ de 22 de diciembre de 2014 con el asunto « “Nova Tabela de Preços de 02 de Janeiro 2015» recabados en la inspección de MIGUELEZ (folio 21639).

<sup>471</sup> Correos electrónicos internos de PRYSMIAN de 19 de enero de 2015, recabados en la inspección de PRYSMIAN (folio 25761).

<sup>472</sup> Correos electrónicos internos de PRYSMIAN de 27 de mayo de 2015, recabados en la inspección de PRYSMIAN (folio 25773)

la existencia de un acuerdo para repartirse clientes o proyectos o para fijar precios.

### Respuesta de la Sala de Competencia

Como ya se ha señalado anteriormente, nos encontramos ante conductas de difícil detección por el secretismo y ocultamiento que reside en este tipo de infracciones. Por ello, esta Sala reitera la importancia que debe dársele al conjunto de pruebas obtenidas y a su valoración en conjunto. Tratándose de acuerdos secretos, además, es frecuente en este tipo de conductas la prueba consistente en anotaciones manuscritas de los representantes de las empresas que participan en los acuerdos, que reflejan el contenido real de las reuniones y de los acuerdos y que, por razones obvias, no concuerdan con el contenido aparente de las actas públicas de las reuniones celebradas por las empresas.

Tal como consta en el expediente, SOLIDAL se reincorporó al cártel en 2012 (su participación anterior ha sido declarada prescrita por esta Sala). Esta reincorporación se documenta en distintas pruebas, todas ellas anotaciones manuscritas que, como ya se ha señalado, son prueba válida que evidencia la participación de SOLIDAL en los acuerdos.

El hecho de que las notas provengan de terceros ajenos a SOLIDAL, no puede servir de argumento para desmerecer esa prueba. Para esta Sala, las notas manuscritas obtenidas en este expediente son una prueba lo suficientemente sólida y fundada como para descartar las alegaciones de SOLIDAL, ya que no hay motivo para dudar de la veracidad de los hechos allí puestos de manifiesto y del contenido de las notas, que fueron elaboradas libremente por sus autores con el contenido que voluntariamente éstos decidieron o, el menos, no se ha demostrado lo contrario.

Las anotaciones en algunos casos reproducen o expresan manifestaciones realizadas por la propia SOLIDAL en reuniones o contactos tales como *“su posición es la de que no pueden seguir sin vender”* o *“ven diferenciales respecto al precio pactado”* o *“propone que haya una subida de precio suficiente como para poder dar un poco de dto. al distribuidor”* (hechos 50 y 51). Y en otros casos, como el de las tablas de reparto, expresan la existencia de reuniones, con la anotación de “FACEL” y la fecha de la reunión y los porcentajes de reparto, en las que aparece SOLIDAL.

Esta Sala considera que las citadas anotaciones constituyen prueba válida para la imputación de SOLIDAL de las conductas descritas.

En relación con la reunión de 20 de junio de 2012 en la que se dice que SOLIDAL *“no venden”*, señala que es evidente que la nota se refiere a la precaria situación financiera que atravesaba en ese momento IBERLECTRIC (hecho 50).

Al margen de que resulta contradictorio que SOLIDAL, en este caso, sí de valor a esta afirmación hecha por tercero, lo cierto es que para comprender el valor probatorio del hecho puesto de manifiesto se hace necesario reflejar el contenido íntegro de la nota, en la que la expresión “no venden” adquiere ciertamente un

valor residual. Así, el apunte del Director Comercial Nacional de TOP CABLE<sup>473</sup> en relación con SOLIDAL dice lo siguiente (hecho 50):

*“Solidal: su posición es la de que no pueden seguir sin vender. Yo creo que quieren romper. Ven diferenciales importantes respecto al precio pactado. No venden y creen que no dan el precio que hacen los otros. Creo que se quedan sin aire. [...] SIMELSA: ¿? MT. Nos acusa Solidal”.*

El apunte del Director de TOP CABLE viene a reflejar claramente la existencia de un acuerdo cuando señala que cree que “*quieren romper*” y que ven diferencias importantes respecto “*al precio pactado*”.

Se desestiman, por tanto, las alegaciones de SOLIDAL.

### **TOP CABLE**

TOP CABLE señala que había una práctica de “tarifa bruta única de mercado” liderada por GC y PRYSMIAN, en el sentido de que eran las tarifas brutas fijadas unilateralmente por esas dos compañías las que servían de referencia a la hora de iniciar las negociaciones con los distribuidores respecto de la venta de cables BT. Según señala la entidad, la práctica de “tarifa bruta única de mercado” se asemejaría a una fijación de precios máximos y que con esta tarifa no se acordaban precios, toda vez que el precio se determinaba en atención al descuento. Asimismo, TOP CABLE indica que los descuentos que GC y PRISMIAN comunicaban no fueron objeto de ninguna práctica concertada y no fueron seguidos de ninguna manera, al menos por TOP CABLE.

En relación con el cumplimiento de los acuerdos, TOP CABLE considera que ha quedado acreditado que el seguimiento era completamente desigual, atendiendo a las constantes “transgresiones” que señala la Dirección de Competencia en su propuesta de resolución. Asimismo, señala que el hecho de que TOP CABLE aplicara precios inferiores que el resto demuestra que no participó en el cártel.

En relación con el reparto de proyectos, TOP CABLE manifiesta que la Dirección de Competencia es incongruente, toda vez que, de acuerdo con el supuesto reparto de proyectos, a TOP CABLE le habrían sido asignados 46 proyectos entre 2011 y 2013 de los que tendría que haber sido adjudicatario. Sin embargo, de esos 46 proyectos, TOP CABLE resultó ser la adjudicataria únicamente de 15 proyectos.

### **Respuesta de la Sala de Competencia**

En relación con la explicación dada por TOP CABLE sobre el alcance de los acuerdos sobre las tarifas, ya ha quedado demostrado en la presente resolución que las empresas no tenían plena libertad para fijar el precio final del producto a sus clientes, ya que además de acordar la tarifa base, los acuerdos también incluían los descuentos máximos y otras condiciones comerciales, como los

---

<sup>473</sup> Anotación en «Agenda 2012 IV» del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3629).

rápeles, y ello incide claramente en la libertad de las empresas para fijar los precios de sus productos y reduce la presión competitiva entre empresas rivales en el mercado. En otras ocasiones se ha demostrado que el acuerdo se refería al precio final de suministro de cable (tarifas de netos), cuestión que ya limitaría de manera absoluta la libertad de las empresas.

TOP CABLE, en su escrito de alegaciones viene a señalar que fue presionada por los líderes del mercado, GC y PRYSMIAN, para participar en la práctica de “tarifa bruta única común”, lo que demuestra que participó en esa práctica que luego ha resultado ser anticompetitiva.

En relación con el seguimiento de los acuerdos, cabe señalar que el incumplimiento detectado por parte de algunas de las empresas del cártel es un elemento que confirma la existencia del mismo, pues en ningún caso dichas actuaciones se interpretaban por las demás empresas del cártel como un distanciamiento de éste, sino como un incumplimiento puntual de lo acordado y de ahí, que las citadas transgresiones se comentaran en las reuniones del cártel, precisamente para asegurarse la continuidad y efectividad de los acuerdos adoptados.

Como ya se ha señalado en esta resolución, estamos ante un cártel de larga duración en el que han participado varias empresas, por lo que los incumplimientos puntuales no restan validez a la propia existencia de los acuerdos cuyo objeto no ofrece dudas.

En relación con la participación en los proyectos, como ya ha indicado la Dirección de Competencia, las alegaciones de TOP CABLE no desvirtúan las evidencias que acreditan su participación en los repartos de los proyectos. En este sentido, cabe señalar nuevamente que la participación en los acuerdos es independiente a la adjudicación de dichos proyectos, toda vez que el reparto bien podía implicar su abstención, o su presentación a las licitaciones cubriendo las ofertas de sus competidores, pero sin la intención ni la necesidad de resultar adjudicataria.

### ***MIGUELEZ***

En su escrito de alegaciones, MIGUELEZ hace una crítica a la afirmación de la Dirección de Competencia consistente en el convencimiento de que MIGUELEZ, si bien no participó en el reparto de proyectos, sí tuvo conocimiento de ellos.

Asimismo, si bien reconoce haber mantenido contactos para la publicación coordinada de tarifas como instrumento de orientación general en el mercado BT, sin embargo, indica que dichas tarifas actuaban en el mercado como un mero precio de referencia, por cuanto el precio final dependía de los descuentos individualizados y rapeles negociados con cada cliente.

### **Respuesta de la Sala de Competencia**

En relación con el conocimiento de las conductas consistentes en repartos de proyectos, cabe volver a incidir en que esta Sala no considera acreditado que se



le asignaran proyectos o clientes, si bien sí considera que MIGUÉLEZ debía tener conocimiento de dichos repartos ya que en las reuniones del cártel se adoptaban acuerdos tanto para la fijación de precios como para el reparto de proyectos entre las empresas fabricantes miembros del mismo.

En este sentido, merece la pena recordar que no es necesario que todas las empresas participen en todos los acuerdos adoptados por el cártel para considerarlas partícipes del mismo, siempre y cuando se delimite su participación en el mismo, como ha confirmado la AN en sentencias de 18 de julio de 2013<sup>474</sup>, reproduciendo la sentencia del TJUE de 6 de diciembre de 2012<sup>475</sup>.

En relación con la consideración lícita de las tarifas, como ya se ha señalado anteriormente, las empresas no tenían plena libertad para fijar el precio final del producto a sus clientes, ya que además de acordar la tarifa base, los acuerdos también incluían los descuentos máximos y otras condiciones comerciales, como los rápeles, y ello incide claramente en la libertad de las empresas para fijar los precios de sus productos y reduce la presión competitiva entre empresas rivales en el mercado. En otras ocasiones se ha demostrado que el acuerdo se refería al precio final de suministro de cable (tarifas de netos), cuestión que ya limitaría de manera absoluta la libertad de las empresas.

### **5.1.2. Cártel de PEISA y fabricantes**

#### **PEISA**

PEISA señala que el correo electrónico que le envió a PRYSMIAN y GC el 16 de noviembre de 2006, no determina la existencia de un acuerdo anticompetitivo, sino que responde a la estructura normal del mercado y es consecuencia lógica de que, una vez uno o varios fabricantes lleguen a un acuerdo de suministro para un distribuidor, los mismos fabricantes presenten seguidamente una oferta más baja para el mismo contrato.

En relación con las anotaciones recabadas en la inspección de TOP CABLE con el título 2007 INGETUR-ACCIONA, que contiene una tabla de reparto, PEISA señala que son pruebas obtenidas de terceros ajenos a PEISA y que es imposible que un empleado de otra compañía conozca los márgenes de una empresa que no es la suya. Igualmente, la citada empresa indica que no es posible hacer una tabla con las previsiones de cantidades, tipos de cable y margen para todo un año.

Finalmente, PEISA señala que el correo de diciembre 2013 que la Dirección de Competencia utiliza como prueba de cargo no contiene evidencias de haberse producido una conducta anticompetitiva, sino que, al contrario, evidencia la absoluta falta de coordinación entre empresa y distribuidora y fabricante.

---

<sup>474</sup> Sentencias de la AN de 18 de julio de 2013, en relación con el Expte. S/060/08 SINTRABI-SINDICATO DE TRANSPORTISTAS AUTONOMOS DE BIZCAIA.

<sup>475</sup> Sentencia del TJUE de 6 de diciembre de 2012, asunto C-441/11 P Comisión Europea frente a Verhuizingen Coppens NV, remitiéndose a la sentencia del TJUE de 7 de enero de 2004, asuntos acumulados C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219-00 P, sentencia Aalborg.

### Respuesta de la Sala de Competencia

El correo electrónico de fecha 16 de noviembre de 2006, tiene el siguiente contenido (hecho 96):

*“Amigos, tras las sucesivas conversaciones, y no entender casi nada, os mando cuadro explicativo de cómo se han ido sucediendo las diferentes posiciones de precio.*

*Todavía no entiendo por qué razón había que bajar vuestro precio de oferta a Acciona, cuando todo estaba atado y no se hubiesen complicado las cosas.*

*Los precios finales son los que en la próxima semana ofertaré a Acciona, y en base a estos precios condiciona la compra, con el margen que desde inicio había pactado con vosotros.”*

*“Para que no haya malos entendidos, como regularmente se producen, os confirmo por escrito el pacto de precios que hemos asumido. Lo he hablado con [directivo de PRYSMIAN], entendiendo siempre que cuando hablo con uno de vosotros lo he hablado con los dos.*

*Los precios de compra ya los dispongo, y el pacto es que si Acciona, os pidiese precio de estos cables, (...), vuestra oferta de precios será, como precio mínimo:*

*RHZ-1 12/20*

*1x240 precio oferta a 8.52 euros neto. 30% demérito de bobinas.*

*1x400 precio oferta a 12.42 euros neto. 30% demérito de bobinas.*

*1x500 precio oferta a 14.82 euros neto. 30% demérito de bobinas.*

*Confío que todo será positivo y lleguemos a cerrar la operación como está previsto”.*

Resulta evidente que del contenido del citado correo se desprende un acuerdo para repartirse el proyecto, señalándose expresamente la existencia de estos pactos entre las empresas. La explicación que ofrece PEISA denota claramente que las empresas acuerdan el modo de concurrir a la oferta, lo que en última instancia supone un perjuicio para el cliente que se ve obligada a pagar un precio mayor por el suministro del cable.

En relación con las anotaciones recabadas en la inspección de TOP CABLE, con el título 2007 INGETUR-ACCIONA, se refiere a una tabla de reparto con las previsiones para dicho año, delimitándose cantidades y tipos de cables entre PEISA con las ya citadas PRYSMIAN y GC, sumándose a dicho reparto NEXANS y TOP CABLE, apareciendo las empresas fabricantes con sus iniciales, y el 8% de margen para PEISA. Como ya se ha dicho anteriormente, el hecho de que las notas provengan de terceros ajenos a PEISA no puede servir de argumento para desmerecer esa prueba. En este caso, además, los argumentos

presentados por PEISA en relación con esta prueba no son los suficientemente sólidos para considerar que la misma no se refiere a un reparto de mercado entre empresas competidoras.

Finalmente, el correo de 3 de diciembre de 2013 tiene el siguiente contenido (hecho 100):

*“¿Con qué precio has ofertado el 1x70? ¿Qué precio te dieron para tu compra?”*

*Pásamelo por favor para cubrirte yo en Acciona.”*

Se evidencia que TOP CABLE solicitó a PEISA que le diera el precio ofertado a ACCIONA para poder cubrirle y hacer el pedido con dicho fabricante<sup>476</sup>, cuestión que no denota una descoordinación entre empresas, sino más bien un acuerdo para repartirse al cliente.

### **TOP CABLE**

TOP CABLE indica que decidió someterse, en un primer momento, a las condiciones comerciales propuestas por PEISA, ya que la distribuidora mantenía relaciones privilegiadas con ACCIONA, pero que desde 2010 no existe ningún indicio de que TOP CABLE tomase parte de ningún acuerdo con PEISA.

### Respuesta de la Sala de Competencia

Como ya ha señalado esta Sala anteriormente, consta en los hechos acreditados un correo electrónico, fechado el 3 de diciembre de 2013, de TOP CABLE a PEISA en el que se evidencia el intercambio de información entre el citado fabricante y el distribuidor así como la cobertura que se hacen respecto de ACCIONA<sup>477</sup>. En consecuencia, la conducta de TOP CABLE se alargó más allá del año 2010, sin que quepa considerar las alegaciones al respecto.

### **5.1.3. Cártel de NICSA y fabricantes**

#### **NICSA**

NICSA considera que no hay prueba de que NICSA participara en el proyecto REPSOL Cartagena, toda vez que, según señala, no aparece citada en ningún documento en relación con este proyecto.

Por otro lado, y en relación con el proyecto IBERPOTASH, señala la citada entidad que, en todo caso, la concurrencia al contrato por parte de NICSA y PRYSMIAN es legítima.

---

<sup>476</sup> Correo electrónico de TOP CABLE a PEISA de 3 de diciembre de 2013, recabado en la inspección de TOP CABLE (folios 25065 y 25066).

<sup>477</sup> Correo electrónico de TOP CABLE a PEISA de 3 de diciembre de 2013 (folios 25065 y 25066), recabado en la inspección de TOP CABLE.

Asimismo, NICSA considera que la Dirección de Competencia la excluye del reparto de este proyecto, por lo que no es posible que conociera las particularidades del mismo.

### Respuesta de la Sala de Competencia

En respuesta a las alegaciones puestas de manifiesto, esta Sala se reitera en la contestación a las mismas dada por la Dirección de Competencia en la propuesta de resolución.

En relación con el proyecto REPSOL Cartagena, constan dos anotaciones del Director Comercial de Mercado General e Industrias de PRYSMIAN de noviembre de 2007 y enero de 2008. En el primer cuadro aparecen las siguientes anotaciones: “NICSA”, “Repsol Cartagena” y “Prysmian/GGC/Daka/Nexans”. En el segunda anotación aparece anotado “Repsol Cartagena” y un primer cuadro de reparto del suministro de los cables BT a REPSOL entre P, G y D (PRYSMIAN, GC y DRAKA) a partes iguales (33% cada uno) y para los cables MT al 50% entre GC y PRYSMIAN, redefiniendo los porcentajes de participación de los fabricantes participantes en este acuerdo -PRYSMIAN 28%, GC 28%, DRAKA 28% y NEXANS 15% para los cables BT, y PRYSMIAN 37,5%, GC 37,5%, DRAKA 10% y NEXANS 15% para los cables MT)<sup>478</sup> (hecho 104), precisamente para incluir en 2008 a NEXANS.

Por tanto, NICSA sí aparece en los hechos que acreditan el citado reparto.

Por otro lado, y en contestación a la alegación sobre la concurrencia al proyecto IBERPOTASH, la realidad de los hechos es que NICSA envió, con fecha 12 de agosto de 2008, un correo electrónico a PRYSMIAN en el que textualmente le dice: “*ya tengo localizada la petición. Te paso a continuación los precios con los que puedes cubrir nuestra oferta...*”<sup>479</sup>. Como se ha señalado a lo largo de la presente resolución estas prácticas han sido la tónica habitual entre las empresas responsables de las infracciones aquí descritas, por lo que no cabe apreciar otra interpretación que la de considerar que cuando NICSA solicita cobertura a PRYSMIAN se refiere al reparto del proyecto en cuestión entre ambas empresas sin conocimiento del cliente.

Finalmente, en relación con el Proyecto PETRONOR la Dirección de Competencia lo que ha afirmado en su Propuesta de Resolución es que consta un correo electrónico interno de NICSA de 2 de junio de 2009 que acredita no sólo la cobertura realizada por PRYSMIAN y GC, sino también el acuerdo de reparto del citado proyecto entre GC, PRYSMIAN, DRAKA y NEXANS<sup>480</sup>:

*“Les pasé el alcance de los cables de energía a Prysmian y General Cable. En costo estamos hablando de 3 millones de euros. Ellos me han pasado un*

<sup>478</sup> Anotaciones fechadas entre el 15 y el 22 de noviembre de 2007 en la libreta “10-7-07 11-4-08” (folio 2676) y el 7 de enero de 2008 en la libreta “10-7-07 11-4-08” (folio 2692), recabadas en la inspección de PRYSMIAN.

<sup>479</sup> Folio 21806.

<sup>480</sup> Correo electrónico interno de NICSA de 2 de junio de 2009, con asunto “Petronor”, recabado en la inspección de NICSA (folio 21856).

*alcance "B" reducido para pasar a los demás como "oficial" y así que se lo repartan entre 4 (DRK, PRY, GC y NXS) (...)."*

Y señala, además, que el reparto entre dichas empresas se confirma en un correo electrónico interno de NICSA de 20 de octubre de 2009, en el que se adjunta un Excel con dos pestañas, una relativa a cables MT, que se reparten GC y PRYSMIAN y otra relativa a cables BT, que se reparten PRYSMIAN, GC y DRAKA<sup>481</sup>.

Se evidencia, por tanto, la participación de NICSA en el citado reparto.

### **PRYSMIAN**

PRYSMIAN y DRAKA reiteran nuevamente lo ya manifestado en sus alegaciones al PCH.

En relación con el Acuerdo marco REPSOL 2007 MT/BT alegan que este reparto no se les puede imputar, ya que DRAKA no fabrica cables MT y no se demuestra que presentara una oferta de "cobertura".

Igualmente, alegan falta de ilicitud en relación con la conducta relativa al Proyecto "IBERPOTASH" de 2008. PRYSMIAN alega que no participó en ningún acuerdo ilícito ya que, según señala, recibió una solicitud de NICSA y presentó oferta únicamente a esta distribuidora. Por otro lado, la citada entidad indica que la imputación se basa en un único correo electrónico de 2008 remitido por NICSA, sin que conste respuesta de PRYSMIAN, y sin que se pruebe que este fabricante recibió petición de oferta de otros distribuidores, ni que aplicara los precios indicados por NICSA en otras ofertas.

Respecto al Proyecto PETRONOR, PRYSMIAN alega que ninguno de los correos que sustentan su imputación contiene evidencias que les incriminen ya que obedecen a comunicaciones internas de NICSA, o entre ésta y GC, y ninguno de estos correos tiene como destinatario a un directivo de PRYSMIAN. Para la citada entidad estos correos sólo permiten afirmar que NICSA se coordinó con GC para determinar cómo se iba a suministrar dicho pedido, y en ningún caso acreditan la información de la que disponían PRYSMIAN o DRAKA, ni si eran conocedores de la existencia de un reparto.

En lo que se refiere al Proyecto IBERDROLA, PRYSMIAN alega que el correo en el que se fundamenta su imputación resulta insuficiente a efectos probatorios ya que su contenido no deja claro si NICSA quiere de ésta la presentación de una oferta o el efectivo suministro de cable.

Por otro lado, con respecto al proyecto San Roque CEPESA/IMTECH de 2010, según PRYSMIAN no se ha acreditado ningún contacto con GC en relación a este proyecto, habiendo sido contactados GC y PRYSMIAN de forma separada

---

<sup>481</sup> Correo electrónico interno de NICSA de 20 de octubre de 2009, con asunto "Reparto fabricantes energía Petronor", y documento adjunto "Fabricantes Cables Energía Petronor (20-10-09).xls", recabados en la inspección de NICSA (folios 21924 y 21925).



por NICSA a efectos de obtener la mejor oferta, por lo que no es posible inferir ningún tipo de reparto ilícito.

### Respuesta de la Sala de Competencia

En cuanto a la alegación de DRAKA consistente en que no se le puede imputar ningún reparto de proyectos en el año 2006 porque no fabricaba cables MT, hay que señalar que la Dirección de Competencia se ha limitado a referenciar los hechos acreditados en función de la información obrante en el expediente y en el correo electrónico que NICSA envió a DRAKA en noviembre de 2006 con asunto “Precios Media Tensión Acuerdo Repsol”, consta un acuerdo para cubrir a NICSA<sup>482</sup> (hecho 101):

*“Adjuntamos los precios que va a dar Nicsa para el Acuerdo Marco de la MT.*

*En vuestra oferta debéis cubrir estos precios (...).”*

Con respecto al Proyecto “IBERPOTASH” de 2008, en contra de lo alegado por PRYSMIAN, existen asimismo evidencias de un acuerdo de cobertura entre NICSA y PRYSMIAN<sup>483</sup>, resultando indiferente desde el punto de vista de la acreditación del acuerdo alcanzado que este se aplicara finalmente, toda vez que la conducta prohibida, tanto por la LDC como por el TFUE, se consuma con la mera adopción del acuerdo anticompetitivo, sin que su cumplimiento o ejecución en la práctica constituya un elemento del ilícito.

Por otro lado, en lo que se refiere al Proyecto PETRONOR, cabe precisar que en un correo electrónico interno de NICSA de 2 de junio de 2009 se acredita no sólo la cobertura realizada por PRYSMIAN y GC, sino también el acuerdo de reparto del citado proyecto entre GC, PRYSMIAN, DRAKA y NEXANS<sup>484</sup> (hecho 125):

*“Les pasé el alcance de los cables de energía a Prysmian y General Cable. En costo estamos hablando de 3 millones de euros. Ellos me han pasado un alcance "B" reducido para pasar a los demás como "oficial" y así que se lo repartan entre 4 (DRK, PRY, GC y NXS) (...).”*

Y el reparto entre dichas empresas se confirma en un correo electrónico interno de NICSA de 20 de octubre de 2009, en el que se adjunta un Excel con dos pestañas, una relativa a cables MT, que se reparten GC y PRYSMIAN y otra relativa a cables BT, que se reparten PRYSMIAN, GC y DRAKA<sup>485</sup>.

---

<sup>482</sup> Correo electrónico de NICSA a DRAKA de 17 de noviembre de 2006, con asunto “Precios Media Tensión Acuerdo Repsol”, y documento adjunto «Precios MT Repsol (Draka).xls», recabados en la inspección de NICSA (folios 21763 y 21764).

<sup>483</sup> Correo electrónico de NICSA a PRYSMIAN de 12 de agosto de 2008, con el asunto “Petición de Oferta Iberpotash”, recabado en la inspección de la sede de NICSA (folio 21806).

<sup>484</sup> Correo electrónico interno de NICSA de 2 de junio de 2009, con asunto “Petronor”, recabado en la inspección de NICSA (folio 21856).

<sup>485</sup> Correo electrónico interno de NICSA de 20 de octubre de 2009, con asunto “Reparto fabricantes energía Petronor”, y documento adjunto “Fabricantes Cables Energía Petronor (20-10-09).xls”, recabados en la inspección de NICSA (folios 21924 y 21925).

Como ya ha señalado la Sala anteriormente, la prueba obtenida de terceros resulta plenamente válida en el presente procedimiento.

En relación con el proyecto IBERDROLA, como ya indicó la Dirección de Competencia, ha sido habitual que NICSA solicitase la cobertura de GC y PRYSMIAN en las ofertas a presentar a clientes finales para resultar adjudicatario, con la condición de que posteriormente se repartirán el contrato entre ella y los fabricantes, siendo uno de dichos clientes IBERDROLA.

Y lo mismo ha de reiterarse respecto del proyecto para CEPSA en San Roque (Cádiz), considerándose acreditado que NICSA se puso de acuerdo con PRYSMIAN<sup>486</sup> y GC<sup>487</sup> para repartirse este proyecto, adjuntando PRYSMIAN su oferta a NICSA y ofreciéndose a cubrirle ante el cliente final.

En virtud de todo ello, esta Sala desestima las alegaciones de PRYSMIAN y DRAKA.

### **NEXANS**

NEXANS señala que la relación entre ella y NICSA es absolutamente bilateral y de carácter vertical. En este sentido, la citada entidad indica que no hay prueba de acuerdos entre NEXANS y el resto de fabricantes.

#### Respuesta de la Sala de Competencia

En respuesta a la alegación NEXANS sobre la relación vertical entre fabricantes y suministrados, esta Sala ya ha manifestado que en estos acuerdos la realidad jurídica y económica demuestra que las relaciones entre ambos tipos de empresas es claramente de carácter horizontal, toda vez que compiten en el mismo mercado a través de la participación en las licitaciones de proyectos de suministro de cables.

Tampoco cabe estimar la inexistencia de acuerdos con el resto de fabricantes. Así, por ejemplo, en relación con el Acuerdo Marco de CEPSA en 2010, el tenor literal de los correos electrónicos internos de NICSA evidencia la cobertura a NICSA por GC, PRYSMIAN, NEXANS y DRAKA<sup>488</sup>:

*“Yo les pasé a todos los fabricantes los precios y condiciones que debían de dar directamente a Cepsa (correos enviados el 10 de diciembre, creo, puedes comprobar mi ordenador). Los fabricantes de toda la vida (DRK, GC, PRY y NEX), cubrían nuestros precios con un 30%, Contecsa iba un 5% por encima de nuestra oferta a Cepsa y TC un 7%. Ambos cubrían esos precios respecto a nuestra competencia con un 10~15%”.*

---

<sup>486</sup> Correos electrónicos entre NICSA y PRYSMIAN de 19 y 21 de abril de 2010, con asunto “Oferta Cables Subestación Cepsa San Roque”, recabados en la inspección de la sede de NICSA (folios 22014 a 22018).

<sup>487</sup> Correo electrónico entre NICSA y GC de 1 de junio de 2010, con Asunto “Re: Imtech”, aportada por GC en su solicitud de exención (folio 1782).

<sup>488</sup> Correos electrónicos internos de NICSA de 29 de diciembre de 2010, con asunto “Acuerdo Marco Cepsa”, recabados en la inspección de NICSA (folio 22043).

En todo caso, como ya se ha señalado en la presente resolución, esta infracción estaría prescrita para NEXANS.

### **TOP CABLE**

En cuanto al proyecto “Cables de MT Enjuto Enagas”, TOP CABLE manifiesta que simplemente respondió a una solicitud de suministro de NICSA. Añade, además, que no estaba interesada en este proyecto porque no tenía interés en fabricar los cables requeridos.

Finalmente, en lo que se refiere al proyecto “Desaladora Ashod”, TOP CABLE señala que se limitó a presentar una oferta a NICSA y no al cliente, por lo que no habría acuerdo anticompetitivo alguno.

### Respuesta de la Sala de Competencia

En contestación a la alegación sobre el proyecto “Cables de MT ENJUTO ENAGÁS”, de nuevo se reitera que de acuerdo con lo indicado en correos electrónicos internos de NICSA, se considera acreditado que TOP CABLE cubrió en dicho proyecto a NICSA, independientemente de que, como alega TOP CABLE, dicho fabricante estuviera o no interesado en dicho proyecto<sup>489</sup>:

*“Top Cable nos ha cubierto, estuve hablando con ellos antes de enviar la oferta. Nos cubrieron con un 10% (...)”.*

Asimismo, en relación con el proyecto de la DESALADORA de ASHOD, en el correo electrónico de NICSA a TOP CABLE de 8 de junio de 2012 se evidencia la cobertura prestada por TOP CABLE<sup>490</sup>, lo que no obsta a que, como alega TOP CABLE, esta no presentase oferta al cliente final, para apreciar la existencia de ilícito.

### **5.1.4. Cártel de AMARA y fabricantes**

#### **AMARA**

En lo que se refiere al Proyecto PEÑAFLORES, según AMARA, la Dirección de Competencia comete un grave error toda vez que esta obra ya se consideró repartida en el cártel de fabricantes por lo que no es posible imputar el mismo reparto a este cártel.

Sobre el suministro de cable a HIDROCANTÁBRICO, la entidad señala que es falso que GC indicara en su solicitud de clemencia que había pactado el suministro con AMARA. Según AMARA, no existe mención alguna en dicha solicitud de clemencia, y lo único que aporta GC es un correo electrónico del que,

<sup>489</sup> Correos electrónicos internos de NICSA de 14 de diciembre de 2012, con asunto “Cables de MT Enjuto Enagas”, recabados en la inspección de NICSA (folio 22128).

<sup>490</sup> Correo electrónico de NICSA a TOP CABLE de 8 de junio de 2012, con el asunto “FW: Oferta M0293\_120531\_01 NICSA (CARLOS MARTINEZ)/ ASHDOD LV” recabado en la inspección de la sede de NICSA (folio 22107).

según señala AMARA, no puede concluirse que haya existido un acuerdo de reparto entre AMARA y GC. La justificación que ofrece es que GC, por las razones que fuera, no tenía interés en suministrar directamente el pedido y prefirió hacerlo a través de un distribuidor.

En lo que respecta al proyecto de INDITEX, AMARA argumenta que fue el instalador Osmos quien decidió que el proyecto se adjudicara a TOP CABLE, pero el suministro se realizara a través de AMARA. Por tanto, fue el cliente quien decidió el adjudicatario y no las empresas.

Finalmente, en relación con el proyecto COLL DE BALAGUER, la citada entidad señala que el razonamiento de la Dirección de Competencia es incomprensible, toda vez que ni PRYSMIAN ni AMARA resultaron adjudicatarias de ese proyecto por lo que no pudo haber acuerdo.

### Respuesta de la Sala de Competencia

En relación con las alegaciones presentadas por la distribuidora AMARA relativas al reparto con los fabricantes TOP CABLE y PRYSMIAN del Proyecto PEÑAFLORES en 2011, los hechos ponen de manifiesto la existencia de unas anotaciones manuscritas del Director Comercial Nacional de TOP CABLE en las que se recogen hasta 4 posibles opciones de reparto con diferentes porcentajes entre PRYSMIAN, TOP CABLE y AMARA y la compensación prevista<sup>491</sup>, reconociendo además TOP CABLE en sus alegaciones dicho reparto y señalando que en este proyecto AMARA le propuso entrar, literalmente, en su “juego”, es decir, que TOP CABLE no compitiese con ella sino que presentase sus ofertas a través de la citada distribuidora, a pesar de que TOP CABLE había ofertado a IBERDROLA precios más bajos. En todo caso, este proyecto se adjudicó a AMARA, como se confirma por las pruebas aportadas por la citada entidad, señalando AMARA que el suministro de cables lo realizó TOP CABLE, si bien PRYSMIAN en sus alegaciones afirma que se llevó la totalidad del pedido. Por tanto, es evidente que estas empresas se repartieron el citado Proyecto.

En cuanto al acuerdo entre AMARA y GC para el reparto del suministro a HIDROCANTÁBRICO en 2013, a pesar de que AMARA alega que GC no tenía interés en realizar este proyecto directamente y que además GC no cita este reparto en su solicitud de clemencia, cabe señalar nuevamente que en la citada solicitud de exención GC confirmó dicho acuerdo (folio 113) y así consta también en los correos electrónicos intercambiados entre dichas empresas aportados por GC<sup>492</sup>:

*“Se está preparando la oferta de HC y la vuestra. Os vamos a cubrir en HC lo tendré preparado a primera hora. Tampoco hemos contestado a HC hablamos antes”.*

---

<sup>491</sup> Anotación contenida en “Agenda 2011 III” del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabada en la inspección de TOP CABLE (folio 3574).

<sup>492</sup> Correos electrónicos entre AMARA y GC de 3 y 4 de junio de 2013 (folios 342 y 343), aportados por GC en su solicitud de exención.

Por lo que se refiere al centro logístico de INDITEX en Guadalajara, AMARA, PRYSMIAN y TOP CABLE coinciden en alegar que fue el instalador OSMOS quien decidió que el proyecto se hiciera a través de AMARA, si bien finalmente el contrato fue adjudicado a TOP CABLE. Sin embargo, ello no obsta para que del correo electrónico remitido por AMARA a PRYSMIAN y los posteriores correos internos de PRYSMIAN se deduzca el acuerdo entre estas dos empresas y GC para repartirse el proyecto en caso de que fuese adjudicado a AMARA. Así, el correo electrónico interno de PRYSMIAN señalando que tienen que “*compartir su propuesta de oferta*” y “*decidir los niveles de precio con el resto*”<sup>493</sup>, no deja lugar a duda, independientemente de que consiguieran finalmente la adjudicación. Es más, el acuerdo entre estas tres empresas queda confirmado en otro correo electrónico interno de PRYSMIAN en el que se señala que AMARA le ha comunicado telefónicamente que el proyecto ha sido adjudicado a TOP CABLE pero que intentará convencer a OSMOS para que los fabricantes del pedido sean GC y PRYSMIAN y en caso de que no lo consiga, que sean los tres fabricantes<sup>494</sup>.

*“1 Osmos dice a Top que se tirnr que hacer la operacion a traves de amara*

*2 el lunes RS tiene reunion con Osmos para intentar reconducir la situacion, esto es: que el pedido lo tenga Amara y el fabricante sea Pry y Ggc. Si no puede intentara acordar que el suministro sea de los 3 fab homologados.”*

En correos electrónicos posteriores se confirma el acuerdo de precios entre GC y PRYSMIAN así como que TOP CABLE no forma parte de ese acuerdo, como señala en sus alegaciones, toda vez que ha realizado una oferta mucho más competitiva y por eso ha conseguido llevarse el pedido<sup>495</sup>.

Por lo que respecta a las alegaciones presentadas en relación con el reparto del Proyecto COLL DE BALAGUER, en el correo electrónico de 7 de abril de 2015 remitido por PRYSMIAN a AMARA se evidencia la cobertura en dicho proyecto, a pesar que al citado fabricante le estaban pidiendo una oferta directa<sup>496</sup> (hecho 152):

*“[Director comercial Mercado Eléctrico de AMARA],*

*De este tema me lo están pidiendo directo y os estamos cubriendo. Por favor, cerrar ya! y pásame el pedido (...).”*

Se desestiman, por tanto, las alegaciones de AMARA.

---

<sup>493</sup> Correo electrónico de 30 de agosto de 2013 de Director Comercial al Director de Ventas de PRYSMIAN con asunto “RE: Ofertas Compras cable para Nave Guadalajara //INDITEX” (folio 25530), recabado en la inspección de PRYSMIAN.

<sup>494</sup> Correo electrónico interno de PRYSMIAN de 28 de septiembre de 2013, con asunto “Amara”, recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25536).

<sup>495</sup> Correo electrónico interno de AMARA de 30 de septiembre de 2013 con asunto “Operación Osmos” y correo electrónico de AMARA a PRYSMIAN de 3 de octubre de 2013 con asunto “RV: Operación Osmos” (folios 25537 a 25539), recabados en la inspección de PRYSMIAN.

<sup>496</sup> Correo electrónico de PRYSMIAN a AMARA de 7 de abril de 2015, con asunto “Suministro de cable de potencia Coll de Balaguer”, recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25766).



## **PRYSMIAN**

PRYSMIAN se remite a las alegaciones presentadas al PCH.

En relación con el proyecto COLL DE BALAGUER, PRYSMIAN alega que la Dirección de Competencia ignora el contenido de la cadena de correos previa, en los que se constata que tras solicitar ACCIONA a AMARA un suministro de cable esta última contactó con varios fabricantes para solicitar ofertas e informó a ACCIONA de que la oferta más ajustada era la de PRYSMIAN. Este es el motivo, según señala la entidad, por el que PRYSMIAN envió su oferta a AMARA. Posteriormente PRYSMIAN insistió a AMARA en relación con el pedido al haber transcurrido un tiempo durante el que se produjeron variaciones en el precio la materia prima.

Por lo que se refiere al centro logístico de INDITEX en Guadalajara, AMARA, PRYSMIAN y TOP CABLE coinciden en alegar que fue el instalador OSMOS el que decidió que el proyecto se hiciera a través de AMARA y que el proyecto fue adjudicado a TOP CABLE al presentar la oferta más competitiva.

### Respuesta de la Sala de Competencia

Por lo que respecta a las alegaciones presentadas en relación con el reparto del proyecto COLL DE BALAGUER, como ya se ha señalado anteriormente, existen evidencias de que se produjo la cobertura en dicho proyecto, a pesar que al citado fabricante le estaban pidiendo una oferta directa<sup>497</sup>. Estas evidencias junto con el resto de pruebas permiten considerar la existencia de la infracción única y continuada en la que ha participado PRYSMIAN.

En cuanto a los correos electrónicos aportados por PRYSMIAN como prueba junto con sus alegaciones, estos confirman que el cliente ACCIONA solicitó oferta de suministro de cables tanto a empresas distribuidores como fabricantes, y que efectivamente PRYSMIAN decidió no presentar oferta directa, sin que ello obste, como se ha acreditado, que AMARA y PRYSMIAN hubieran acordado el reparto de dicho proyecto, aunque finalmente no resultaran adjudicatarias.

Para la alegación relativa al proyecto OSMOS, los argumentos coinciden con los de la respuesta a AMARA, a la que nos remitimos para evitar caer en repeticiones innecesarias.

## **TOP CABLE**

TOP CABLE vuelve a alegar que, en relación con el Proyecto PEÑAFLORES, no existe un acuerdo entre las empresas, sino un movimiento comercial de AMARA para arrebatarse a TOP CABLE un proyecto puntual.

---

<sup>497</sup> Correo electrónico de PRYSMIAN a AMARA de 7 de abril de 2015, con asunto "Suministro de cable de potencia Coll de Balaguer", recabado en la inspección de PRYSMIAN (folio 25766).

Por otro lado, en relación con el proyecto OSMOS, TOP CABLE señala que la Dirección de Competencia no lo consideró participe de este acuerdo y sin embargo mantiene el periodo infractor para TOP CABLE.

#### Respuesta de la Sala de Competencia

Esta Sala se muestra conforme con las consideraciones de la Dirección de Competencia, en las que señala que en relación con el proyecto PEÑAFLORES, AMARA le propuso entrar, literalmente, en su “juego”, es decir, que TOP CABLE no compitiese con ella sino que presentase sus ofertas a través de la citada distribuidora a pesar de que TOP CABLE había ofertado a IBERDROLA precios más bajos, ofreciéndole AMARA comprarle el 50% de los cables, menos un 4% de margen para AMARA y el otro 50% lo compraría a PRYSMIAN. En compensación por el 50% del cable que TOP CABLE dejaba de vender, AMARA ofreció comprarle 100.000 metros de cable de MT del que normalmente compraba y almacenaba para IBERDROLA. En todo caso, este proyecto se adjudicó a AMARA, como se confirma por las pruebas aportadas por dicha prueba junto con sus alegaciones, señalando AMARA que el suministro de cables lo realizó TOP CABLE, si bien PRYSMIAN en sus alegaciones afirma que se llevó la totalidad del pedido.

Por otro lado, se estima la alegación sobre la no participación de TOP CABLE en el proyecto OSMOS, con los efectos prescriptivos que se han señalado en la presente resolución.

#### **5.1.5. Cártel entre COMAPLE y NICSA**

##### **NICSA**

En relación con el Proyecto PRETONOR del año 2008, la entidad indica que la Dirección de Competencia ha errado al considerar que se refiere a cables BT y que este proyecto es clave porque la Dirección de Competencia indica que, a falta de prueba, los documentos relativos a este proyecto de 2009 y 2014 deben referirse a cable BT por relación al documento de 2008.

Por otro lado, vuelve a incidir en el limitado valor económico de los proyectos Puertollano Repsol y Refinería de Tarragona.

#### Respuesta de la Sala de Competencia

En relación con el Proyecto PRETONOR de 2008, es cierto que la Dirección de Competencia ha transcrito de manera incorrecta el contenido del correo electrónico de 7 de febrero de 2008 entre NICSA y COMAPLE, que se refiere textualmente a cables “RZ1MZ1-0,6/1kv” y no a “0,61KV” como indicaba la Dirección de Competencia (hecho 155). Sin embargo, las conclusiones no difieren, toda vez que los cables RZ 0,6/1KV son cables de energía eléctrica de

baja tensión<sup>498</sup> y, en todo caso, tampoco NICSA ofrece una explicación alternativa al significado de esa nomenclatura, sino más bien se limita a señalar la existencia del error sin aportar más datos sobre el tipo de cable al que se refiere.

Por otro lado, en relación con el escaso valor de algunos contratos, las normas sobre la aplicación de la regla de *minimis* han previsto una serie de conductas cuya realización, con independencia de la cuota de las empresas en el mercado y los efectos que las conductas hayan producido en el mismo, presuponen la existencia de una restricción de la competencia por objeto. En este sentido, el artículo 2 del RDC, de similar redacción al apartado 11 de la Comunicación de la Comisión Europea relativa a los acuerdos de menor importancia que no restringen la competencia de forma sensible en el sentido del artículo 101, apartado 1, del TFUE<sup>499</sup>, señala lo siguiente:

*“1. Con independencia de lo establecido en el artículo anterior, no se entenderán de menor importancia las conductas entre competidores que tengan por objeto, directa o indirectamente, de forma aislada o en combinación con otros factores controlados por las empresas partícipes:*

- a) La fijación de los precios de venta de los productos a terceros;*
- b) la limitación de la producción o las ventas;*
- c) el reparto de mercados o clientes, incluidas las pujas fraudulentas, o la restricción de las importaciones o las exportaciones”.*

A la vista de las conductas en las que ha participado NICSA, no procede estimar las alegaciones sobre la escasa entidad de los contratos que se ha repartido con COMAPLE.

### **COMAPLE**

COMAPLE alega que no tiene ningún acuerdo bilateral con NICSA y que es la única empresa que no menciona el solicitante de clemencia. Asimismo, indica que no ha llegado a acuerdos con ningún fabricante.

Asimismo, la citada entidad alega que algunos proyectos identificados en el PCH constituyen un único proyecto o son meras propuestas que no llegaron a la fase de proyecto

### **Respuesta de la Sala de Competencia**

La mayoría de las coberturas acreditadas en relación con ese cártel, salvo una en 2013 en la que COMAPLE solicita cobertura de oferta a NICSA<sup>500</sup>, se

---

<sup>498</sup> Véase, por ejemplo: <https://www.cablesrct.com/productos/cables-por-tension/0-6-1kv/664-rz-0-6-1kv> y <http://www.topcable.com/blog-electric-cable/designacion-de-los-cables-electricos-bt-061-kv/>

<sup>499</sup> Publicada en el DOUE C291/1 de 30 de agosto de 2014.

<sup>500</sup> Correos electrónicos de COMAPLE a NICSA de 20 de febrero (folio 23706), 12 (folio 23703) y 14 de marzo de 2013 (folio 23693), recabados en la inspección de COMAPLE.

realizaban por COMAPLE a NISCA. Expresiones tales como: “(...) os adjunto los precios para que enviéis a Repsol” “(...) a los precios que os he enviado restarles un 9%, para ponerlos más cerca de nuestros precios.”<sup>501</sup> (hecho 162) y “(...) Adjunto te envío un Excel con los precios con los que nos tenéis que cubrir, según lo hablado (...)”<sup>502</sup> (hecho 164), evidencian que los acuerdos, cuyo *modus operandi* es muy similar al de las otras infracciones, han sido continuos.

Y en estos casos se observa que COMAPLE se presenta a proyectos de suministro de cables BT/MT independientemente de que tenga o no, según alega, la posibilidad de realizarlos, precisamente, porque el pacto incluye que el contrato será adjudicado a NISCA y, por eso, COMAPLE ofrece precios más altos que su competidor.

En relación a la alegación de COMAPLE de que algunos proyectos identificados en el PCH constituyen un único proyecto o son meras propuestas que no llegaron a la fase de proyecto, hay que indicar que la conducta antijurídica es el acuerdo de reparto de proyectos, y por tanto la conducta se perfecciona por el acuerdo y se constata por su ejecución, ya sean distintas fases dentro de un mismo proyecto o proyectos que se ejecutan a lo largo de distintos años. Incluso puede ser que algunos proyectos finalmente no se formalizaran o se adjudicaran a otras empresas distribuidoras, sin que ello obste para considerar las conductas contrarias al artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE.

## 5.2. Sobre la definición del mercado afectado por las conductas

MIGUELEZ considera que no es adecuado el tratamiento conjunto de las conductas referidas a cables de baja tensión (BT) y media tensión (MT) al tratarse de mercados claramente diferentes. De hecho, señala que las importantes diferencias entre ambos mercados impiden considerar que MIGUELEZ haya participado en conducta anticompetitiva alguna que pueda haberse producido en el mercado MT, no habiendo intervenido ni conocido tales comportamientos.

NEXANS considera que existen cuatro mercados diferenciados: de distribuidores y almacenistas; de proyectos; de compañías eléctricas y de aplicaciones industriales.

Para PRYSMIAN la infracción habría afectado, en su caso, al mercado nacional de cables de BT/MT y, en particular, al segmento de comercialización general, también denominado “Trade&Installers”, mercado que, a su vez, puede segmentarse, según señala, entre el canal de comercialización por catálogo o fabricante-distribuidor, y el canal de grandes clientes.

TOP CABLE señala que la definición del mercado debería ser más estrecha pudiéndose segmentar el mercado BT/MT en diferentes submercados: BT

---

<sup>501</sup> correos electrónicos que NISCA envió a COMAPLE el 16 de noviembre de 2012.

<sup>502</sup> correo electrónico de 5 de marzo de 2014 entre NISCA y COMAPLE.

estandarizados; MT para proyectos; cables de goma para aerogeneradores; cables especiales petroquímicos homologados.

### Respuesta de la Sala de Competencia

La respuesta a las citadas alegaciones debe partir necesariamente de la consideración de que, tratándose de infracciones del artículo 1 LDC o 101 TFUE, no es imprescindible realizar una delimitación del mercado relevante por cuanto no resulta un elemento necesario del tipo infractor y, por tanto, la valoración de esta Sala debe ser realizada sin mayores consecuencias.

En todo caso, teniendo en cuenta que son las propias empresas y entidades las que con sus conductas anticompetitivas determinan el ámbito afectado por la infracción<sup>503</sup>, en el presente expediente ha quedado evidenciado que el mercado afectado se refiere al mercado de suministro de cables BT/MT.

En efecto, la delimitación del mercado de producto afectado, en este caso, los cables BT/MT, ha venido determinada por los acuerdos de suministro alcanzados por las empresas infractoras, y estos englobaban tanto a los cables BT como MT, sin perjuicio de que algunas empresas sólo hayan participado en acuerdos alcanzados en relación con el suministro de uno u otro cable, como es el caso de MIGUÉLEZ, ya que dicha empresa sólo fabrica y comercializa cables BT. En todo caso, sí cabe incidir en que ello no obsta a que dicha empresa también conociera que los acuerdos alcanzados por el cártel de fabricantes incluían también los cables MT.

Esta definición del mercado aquí realizada encuentra un claro aval en los precedentes comunitarios ya citados en esta resolución<sup>504</sup>, en los que se ha considerado que los cables de baja y media tensión, por un lado, y los cables de alta y muy alta tensión, por otro, pertenecen a mercados de producto diferenciados.

Por tanto, no cabe estimar las alegaciones de las partes en lo que se refiere a la delimitación del mercado de producto.

### **5.3. Sobre la exclusión de proyectos ejecutados fuera del Espacio Económico Europeo**

Varias empresas han alegado que aquellos proyectos ejecutados fuera del Espacio Económico Europeo (EEE) no pueden ser considerados en las conductas anticompetitivas analizadas en este expediente.

A ello cabe señalar, que este expediente tiene por objeto la investigación de acuerdos anticompetitivos adoptados en relación con el mercado del suministro de cables BT/MT para clientes ubicados en territorio español,

---

<sup>503</sup> Véase, la Resolución del Consejo de la CNC de 30 de julio de 2013, Expte. S/0380/11 Coches de Alquiler.

<sup>504</sup> Decisión de la Comisión Europea de 19 de julio de 2000 en la operación de concentración económica COMP/M.1882 PIRELLI/BICC, disponible en [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1882\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1882_en.pdf).



independientemente de que los proyectos de dichos clientes se ejecutaran en España, en otros Estados miembros de la UE –especialmente, en Portugal- y fuera del EEE. Ello, precisamente, determina la aplicación del artículo 1 de la LDC y también del 101 del TFUE, en cuanto que las prácticas investigadas son susceptibles de tener un efecto apreciable sobre el comercio comunitario<sup>505</sup>.

Como se ha acreditado, los acuerdos de reparto investigados afectaron de forma directa a la competencia en el mercado de suministros de cables BT/MT en España, toda vez que los mismos van dirigidos a repartirse los proyectos de un cliente nacional cuya licitación se produce en España.

Así consta, por ejemplo, respecto de los contactos mantenidos por NICSA y NEXANS para el reparto del suministro de cables BT/MT demandado en España por REPSOL para la construcción de una planta de tratamiento de gas en CAMPO MARGARITA (Bolivia). Lo mismo puede indicarse respecto del reparto entre DRAKA y NICSA del suministro de cables BT/MT demandado en España por Técnicas Reunidas (TTRR), empresa a la que se adjudicó la construcción de una central de ciclo combinado en Moerdijk (Países Bajos), o del reparto entre NICSA y TOP CABLE del suministro de cables BT/MT demandado en España por SACYR para la construcción de una planta desaladora en Ashdod (Israel).

Los acuerdos de reparto de proyectos tuvieron un impacto real en el mercado de suministro de cables BT/MT nacional, y como consecuencia de ello se produjo una compartimentación de este mercado, dando lugar a que se establecieran barreras a la entrada de nuevas empresas. Pactando las ofertas a presentar y, por lo tanto, el adjudicatario de las mismas, se han reducido los incentivos de las entidades incoadas para competir y se ha incrementado la estabilidad interna en el mercado entre dichas entidades, con efectos especialmente perjudiciales para la competencia, al distorsionar el importe de las ofertas presentadas y con ello los precios, que resultaban ser más altos para el cliente de lo que habrían sido en un procedimiento realmente competitivo.

El hecho de que algunos proyectos finalmente se ejecutaran fuera del EEE no obsta para considerar aplicable la norma nacional y comunitaria en el presente procedimiento, ni permite la exclusión de los citados proyectos del elenco probatorio. En todo caso, los proyectos licitados y adjudicados en España para clientes españoles y que han sido objeto de una conducta ilícita se han llevado a cabo, lo que confirma que tuvieron un efecto en el mercado nacional favorable para las empresas infractores y perjudicial para el cliente nacional de éstas.

Las instituciones comunitarias se han manifestado, precisamente en el mercado de los cables eléctricos, indicando que es perfectamente válido acudir a elementos probatorios relativos a mercados extra europeos para detectar comportamientos que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros. Así, en las conclusiones de la Abogada General Kokott, de 3 de abril de 2014, en el asunto C-37/13 P Nexans, S.A. y Nexans France SAS contra Comisión Europea, se indica que el Tribunal General declaró acertadamente que nada se

---

<sup>505</sup> Apartado 78 de las Directrices relativas al concepto de efecto sobre el comercio contenido en los artículos 81 y 82 del Tratado (actuales artículos 101 y 102 del TFUE).

opone a que la Comisión examine documentos relativos a mercados extra europeos “(...) *para detectar comportamientos 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 interior*”.

Y en lo que se refiere a España, el Tribunal Supremo, en su sentencia de fecha 20 de abril de 2007 (685/2017), que analiza el expediente S/0318/10 EXPORTACIÓN SOBRES DE PAPEL, ha confirmado que a conductas realizadas en España con destino a países comunitarios y extracomunitarios les son de aplicación las normas españolas y comunitarias de defensa de la competencia.

Se desestiman, por tanto, las alegaciones de las partes.

#### **5.4. Sobre la caducidad del procedimiento**

MIGUELEZ alega la caducidad del procedimiento sancionador al considerar que la fase de información reservada, al prolongarse durante más de 15 meses, ha sido utilizada por la Dirección de Competencia para instruir el procedimiento, por lo que debe ser computada dentro del plazo 18 meses de duración del mismo previsto en la LDC.

De conformidad con el artículo 36.1 de la LDC el cómputo del plazo del procedimiento sancionador por conductas restrictivas de la competencia tiene como fecha de inicio la del acuerdo de incoación del procedimiento sancionador. Este es, por tanto, el *dies a quo* que debe ser tenido en cuenta para el cómputo del plazo de caducidad del mismo.

Con anterioridad al inicio del procedimiento sancionador, el artículo 49 de la LDC permite a la Dirección de Competencia llevar a cabo lo que la propia norma denomina “información reservada”, que tiene como finalidad dotar al futuro órgano instructor de un periodo de tiempo necesario para depurar de manera previa, mediante las averiguaciones indispensables, si concurren indicios suficientes para la iniciación del procedimiento sancionador. No constituye, por tanto, periodo procedimental, ni está sujeto a plazos, si bien, como ha señalado la jurisprudencia, tampoco puede servir al órgano instructor para ganarle tiempo al posterior procedimiento al convertirla en una especie de fase de instrucción previa.

En el caso concreto del expediente aquí resuelto, cabe poner de manifiesto varias circunstancias que justifican el periodo de información reservada del que ha dispuesto la Dirección de Competencia con carácter previo al inicio del procedimiento sancionador.

El procedimiento sancionador tiene su origen en una solicitud de clemencia por parte de una de las empresas infractoras presentada el día 2 de enero de 2015, a la que se le piden varias aclaraciones posteriormente. Una vez analizada esta información, la Dirección de Competencia decidió iniciar el periodo de información reservada, llevando a cabo, en julio de 2015, inspecciones simultáneas en las sedes de FACEL, MIGUÉLEZ, NICSA, PRYSMIAN y TOP

CABLE y requiriendo información tanto a empresas distribuidoras como fabricantes de cables BT/MT y a asociaciones del sector. Posteriormente y a la vista de la información obtenida en dichas inspecciones, así como también de las contestaciones recibidas a los citados requerimientos de información y la información que siguió aportando el solicitante de clemencia, se realizaron nuevos requerimientos de información y posteriores inspecciones en las sedes de CABELTE, RCT, COMAPLE y OTEINVER, precisamente para delimitar aquellas entidades a las que deberían afectar la incoación. Finalmente, el 24 de febrero de 2016, sobre la base de esta información reservada, la Dirección de Competencia acordó la incoación del expediente sancionador.

A la vista del volumen de información que se ha recabado por la Dirección de Competencia en las múltiples inspecciones realizadas y requerimientos a las empresas, es evidente que nos encontramos ante un expediente ciertamente complejo en que se han analizado varias infracciones cometidas por un número elevado de empresas, y por ello no puede considerarse que el periodo de información previa utilizado por la Dirección de Competencia para recabar toda la información mínima necesaria para iniciar el procedimiento sancionador sea excesivo.

De hecho, en la sentencia de 21 de octubre de 2015 alegada por MIGUÉLEZ el TS reitera que dado que la información reservada es admisible en la medida en que se limite al fin que la justifica, esto es, reunir los datos e indicios iniciales que sirvan para juzgar sobre la pertinencia de dar paso al expediente sancionador, no está sujeta a plazo de caducidad, ni el período de tiempo durante el cual se lleva a cabo puede computarse a efectos de medir la duración del expediente administrativo sancionador<sup>506</sup>:

*“Como señala la sentencia del Tribunal Supremo de 16 de diciembre de 2007 anteriormente citada “En la medida en que aquellas diligencia[s] previas o preparatorias sirvan al fin que realmente las justifica, esto es, reunir los datos e indicios iniciales que sirvan para juzgar sobre la pertinencia de dar paso al expediente sancionador, y no se desnaturalicen transformándose en una alternativa subrepticia a este último, ninguna norma las somete a un plazo determinado y, por lo tanto, no quedan sujetas al instituto de la caducidad”*

*En este caso no se aprecia por la Sala, que se haya producido esa desnaturalización de la información reservada, ni que se haya utilizado abusivamente la misma”.*

En este caso, tampoco esta Sala aprecia un uso abusivo del periodo de información reservada. Es más, el hecho de que la Dirección de Competencia haya tardado un determinado tiempo en iniciar el procedimiento obedece al esfuerzo recopilatorio de elementos suficientes que han garantizado que no se abriera un procedimiento sancionador sin las debidas garantías para los

---

<sup>506</sup> Sentencia del TS de 21 de octubre de 2015, rec. Nº 1755/2013, desestimando el recurso de casación interpuesto por ITT WATER & WASTEWATER ESPAÑA, S.A. en relación con la Resolución de la CNC de 24 de junio de 2011 en el Expte. S/0185/09 Bombas de Fluidos.

incoados. Asimismo, cabe recordar que toda esta ingente información recabada en la fase previa al procedimiento ha sido puesta a disposición de las partes para que alegaran lo que estimasen conveniente a lo largo del procedimiento.

Se desestiman, por tanto, las alegaciones de MIGUELEZ.

#### **5.5. Sobre la no inclusión de la propuesta de sanción en la propuesta de resolución elaborada por la Dirección de Competencia**

PRYSMIAN y AMARA consideran que la propuesta de resolución elevada a esta Sala por la Dirección de Competencia vulnera las garantías del artículo 24 de la CE por cuanto carece de una propuesta concreta y cuantificada de la sanción, y solicita la nulidad de pleno derecho.

Sin embargo, esta Sala considera que no cabe atender a las pretensiones de ambas empresas.

Las normas procedimentales aplicables al presente procedimiento son, además de la LDC, la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común y el Real Decreto 1398/1993, por el que se aprueba el Reglamento del procedimiento para el ejercicio de la potestad sancionadora.

El artículo 1 del Reglamento citado establece su aplicación supletoria en defecto de procedimientos específicos previstos en las correspondientes normas sancionadoras. Ello significa que todas aquellas previsiones relativas al procedimiento sancionador que vengan en una norma específica prevalecen sobre el citado Reglamento y hacen inaplicable el mismo. En este sentido, el artículo 45 de la LDC, que además es norma posterior a las otras dos, prevé el carácter prevalente de ésta con respecto a la Ley 30/92, y su normativa de desarrollo, al disponer lo siguiente:

*“Los procedimientos administrativos en materia de defensa de la competencia se registrarán por lo dispuesto en esta ley y su normativa de desarrollo y, supletoriamente, por la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 70 de esta Ley”.*

Por tanto, cuando la LDC y su normativa de desarrollo prevén las singularidades del procedimiento sancionador en materia de competencia, no es posible acudir a las normas generales sancionadoras, tal como ha puesto de relieve el propio Tribunal Supremo en reiteradas ocasiones<sup>507</sup>.

La LDC establece su propio procedimiento sancionador específico en materia de defensa de la competencia, tal como indica el artículo 45 de la LDC antes citado, e igualmente el artículo 29.3 de la LCNMC en los siguientes términos: *“En concreto, el procedimiento sancionador en materia de defensa de la competencia*

---

<sup>507</sup> Véase el fundamento de derecho cuarto, de la Sentencia del TS de 2 de diciembre de 2014 (recurso 4619/2011).

*se regirá por las disposiciones específicas previstas en la Ley 15/2007, de 3 de julio”.*

Por su parte, el procedimiento sancionador previsto en la LDC viene desarrollado en el RDC, en cuyo artículo 34 se prevé el contenido mínimo que debe tener la propuesta resolución, en los siguientes términos:

*“La propuesta de resolución deberá contener los antecedentes del expediente, los hechos acreditados, sus autores, la calificación jurídica que le merezcan los hechos, la propuesta de declaración de existencia de infracción y, en su caso, los efectos producidos en el mercado, la responsabilidad que corresponda a sus autores, las circunstancias agravantes y atenuantes concurrentes y la propuesta de la Dirección de Investigación relativa a la exención o reducción del importe de la multa a la que se refieren los artículos 65 y 66 de la Ley 15/2007, de 3 de julio. Cuando la Dirección de Investigación considere que no ha quedado acreditada la existencia de prácticas prohibidas pondrá de manifiesto dicha circunstancia en su propuesta de resolución”.*

La norma no exige que la propuesta de resolución incluya una propuesta sobre el importe de la sanción, cuya cuantía queda reservada a la potestad de la Sala de Competencia del Consejo, tal como disponen los artículos 53.2 de la LDC y 38.3 del RDC.

En virtud de lo anterior, cabe desestimar la alegación de PRYSMIAN y AMARA, por cuanto la normativa especial que regula los procedimientos sancionadores en materia de defensa de la competencia regula de forma expresa sobre el contenido que debe tener la propuesta de resolución, sin que exija una propuesta del importe de la sanción que impondrá la Sala de Competencia del Consejo. Se ha aplicado, por tanto, correctamente la normativa vigente a la fecha de inicio del presente procedimiento.

## **5.6. Sobre las alegaciones de indefensión**

### NEXANS

NEXANS y su matriz NEXANS, S.A. alegan que su tardía incoación, casi nueve meses después de haber incoado a la mayoría de empresas interesadas, le produce indefensión y perjuicio irreparable a sus derechos e intereses legítimos, impidiendo que tuvieran acceso al expediente y pudieran defenderse. Por ello consideran que el acuerdo de incoación es nulo de pleno derecho, motivo por el cual el 2 de enero de 2017 interpusieron ante el Consejo de la CNMC recurso administrativo contra el acuerdo de incoación.

Esta Sala considera que la incoación tardía a varias empresas, entre ellas NEXANS, no les ha producido indefensión o perjuicio irreparable, pues han podido acceder al expediente, aducir alegaciones y proponer las pruebas que han considerado relevantes y se les ha proporcionado, al igual que a las demás incoadas, copia de los documentos que integran el mismo, a excepción de aquella información que haya sido declarada confidencial. Así, con carácter previo a la notificación del PCH, el 20 de diciembre de 2016, obtuvieron copia de



toda la información pública obrante en el expediente, a excepción de la documentación aportada por el solicitante de clemencia, a la que también han tenido acceso al mismo tiempo que las demás entidades incoadas, tras la notificación del PCH. Además, en este caso la Dirección de Competencia procedió de oficio a ampliar el plazo de alegaciones establecido en la LDC, por lo que todas las incoadas han contado con un plazo adicional para presentar alegaciones al PCH, incluida NEXANS.

Esta Sala considera que no cabe apreciar la indefensión alegada y ello, además, resulta conforme con las decisiones judiciales adoptadas en asuntos similares al presente<sup>508</sup>.

### NICSA

NICSA alega que no se le ha permitido obtener copia de un correo electrónico presentado como prueba en la declaración de clemencia (folio 113), por lo que se le ha generado una grave indefensión al no poder alegar en su descargo en relación con este documento. Por ello, solicita se le dé traslado del contenido de dicho folio a los efectos de poder alegar lo que mejor convenga a sus intereses y ejercitar su derecho de defensa.

Señala, además, que la Dirección de Competencia en el párrafo 218 de la Propuesta de Resolución admite la falta de entrega del citado folio.

En respuesta a la citada alegación esta Sala quiere poner de manifiesto que el artículo 51.3 del RDC si bien permite acceder al contenido de la declaración del clemente, limita ese derecho de acceso únicamente a la lectura de los documentos en la sede de la CNMC, sin que se puedan obtener copias “de cualquier declaración del solicitante de exención o de reducción del importe de la multa que haya sido realizada por éste de forma específica para su presentación junto con la correspondiente solicitud”.

La Dirección de Competencia confirma tal extremo al señalar en su propuesta de resolución lo siguiente:

*“respecto de las declaraciones efectuadas por el solicitante de clemencia, de conformidad con lo indicado en el artículo 51.3 del RDC y como se indica expresamente en las citadas actas que firmó NICSA y se señalaba igualmente en la notificación del PCH, no se pueden obtener copias, aunque sí acceder a éstas y tomar todas las notas que cada parte estime oportunas, por lo que si al tener acceso a dichas declaraciones NICSA no tuvo en cuenta el contenido del citado folio 113, no sólo en el acceso efectuado el 10 de enero sino también el posterior del 13 de enero de 2017, esta Dirección únicamente puede animarle a que vuelva a solicitar acceso a dicha declaración de clemencia cuantas veces estime oportunas”.*

---

<sup>508</sup> Sentencia de la Audiencia Nacional de 2 de junio de 2011 (recurso 468/10), confirmada por la Sentencia del Tribunal Supremo de 21 de noviembre de 2014.

Por tanto, la Dirección de Competencia ha dado fiel cumplimiento al artículo 51.3 del RDC dando acceso a NICSA al contenido del folio en cuestión, pero denegándole la obtención de copia del mismo. En consecuencia, no se aprecia indefensión toda vez que NICSA ha tenido pleno acceso a la citada información y ha podido alegar cuanto ha estimado oportuno en relación con el contenido de la misma.

### **5.7. Sobre la autoría de las conductas imputadas a SOLIDAL**

SOLIDAL y QUINTAS & QUINTAS alegan que la comercialización de sus cables en España estaba encomendada en exclusiva a la empresa española IBERLECTRIC, por lo que no puede atribuirse la autoría de las conductas a SOLIDAL. Según señalan, contrariamente a lo considerado por la Dirección de Competencia, la mera consignación del término “Solidal” en ciertas notas intervenidas a terceros no evidencia en modo alguno que SOLIDAL asistiese a ninguna reunión relacionada con la comercializadora de los cables en el mercado español.

Para las citadas entidades, su equiparación con IBERLECTRIC constituiría una vulneración de la jurisprudencia del TS sobre responsabilidad “in vigilando”, que establece que cuando un subcontratista o agente actúa con plena independencia y autonomía, asumiendo los riesgos inherentes al cometido que desempeña, no puede hacerse extensiva su responsabilidad al contratista o comitente, con la única excepción de que el contratista/agente se hubiera reservado la injerencia o participación en los trabajos encomendados, situación que no se da en este caso.

Las citadas empresas han aportado el contrato de comercialización para España entre IBERLECTRIC, SOLIDAL y SOLICABEL, en el que se concede a IBERLECTRIC la “representación exclusiva para la venta en España de sus cables de aluminio LA, RV y RZ, fabricados por Solidal”.

Se desestima la alegación.

Tal como ya ha señalado acertadamente la Dirección de Competencia, en la cláusula 1.2 del contrato aportado por SOLIDAL<sup>509</sup> se establece que IBERLECTRIC tiene la representación en exclusiva para la venta en España de cables de aluminio LA, RV y RZ, fabricados por SOLIDAL, no haciendo mención a otra tipología de cables que fabrica SOLIDAL, como los de cobre, según consta en su catálogo.

Es de destacar, además, que el propio contrato prevé expresamente que son SOLIDAL y SOLICABEL quienes fijan la política comercial y de precios que debe seguir IBERLECTRIC, siendo estos elementos estratégicos que han sido objeto de las conductas aquí sancionadas.

---

<sup>509</sup> Contrato entre SOLIDAL, IBERLECTRIC y SOLICABEL aportado por SOLIDAL y QUINTAS & QUINTAS en contestación a las alegaciones del PCH (folios 33147 a 33151).

Por otro lado, cabe nuevamente incidir en el hecho de que IBERLECTRIC no es socia de FACEL y, por tanto, no ha asistido a sus reuniones, mientras que sí se ha acreditado que SOLIDAL, aun no siendo miembro de FACEL –aunque sí lo es su filial, SOLICABEL-, asistió en nombre propio –y no por IBERLECTRIC y tampoco por su filial SOLICABEL- a las reuniones del cártel de 3 y 30 de abril de 2003, 14 de diciembre de 2006, 20 de junio de 2012 y 11 de enero de 2013. Y en otras reuniones en las que no participó, como la de 14 de noviembre de 2012, las empresas participantes hacen referencia expresa a SOLIDAL y no a IBERLECTRIC o SOLICABEL<sup>510</sup>, sin que le quepa duda alguna de que al referenciarse “SOLIDAL” se hace mención expresa a la citada empresa.

En conclusión, de acuerdo con la información obrante en el expediente se reitera la imputación realizada respecto de SOLIDAL por su participación en el cártel de fabricantes de cables BT/MT sin que existan pruebas que acrediten que dichos hechos debían imputarse a IBERLECTRIC o la filial de SOLIDAL, SOLICABEL.

#### **5.8. Contestación a las consideraciones realizadas en los informes económicos presentados por las empresas**

TOP CABLE, NEXANS y PRYSMIAN han aportado sendos informes económicos en apoyo a las consideraciones realizadas en sus respectivos escritos de alegaciones. Tras el análisis de los mismos, esta Sala da respuesta a los aspectos más relevantes contenidos en los citados informes.

##### **5.8.1. Sobre las características del mercado**

Como bien apunta el informe de NEXANS, para los análisis de efectos en infracciones de derecho de la competencia es necesario comparar el comportamiento en el mercado de las empresas durante la infracción con un escenario contrafactual, que permita estimar cómo se habrían comportado estas empresas en ausencia de infracción, es decir, en un escenario competitivo.

Los informes coinciden al señalar que las cifras de ventas han empeorado para los cables de baja y media tensión desde el año 2008 (TOP CABLE apunta a una reducción de su facturación de más del **[confidencial]**, coincidiendo con la crisis económica, y especialmente con la crisis del sector de la construcción.

En relación con esta cuestión merece especial atención el periodo escogido por los informes periciales para afirmar que, dada la reducción de las ventas, no sería posible que se diera un acuerdo anticompetitivo. Mientras que la infracción de TOP CABLE de fijación de precios y condiciones comerciales, así como de reparto de proyectos del mercado de cables BT/MT, se ha llevado a cabo entre 2007 y 2015, la información mostrada en el informe pertenece al periodo 2007-2016, por lo que fuera del cártel sólo se encuentra este último año. PRYSMIAN y DRAKA, cuya infracción se extendió desde 2002 hasta 2015, sólo presentan datos de 2006 a 2015. Al no establecerse un contrafactual en el informe, no

---

<sup>510</sup> Anotación manuscrita contenida en libreta «DE: 31/7/12 A: 3/9/13», del Responsable de Ventas Mercado General y T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 3054).

puede afirmarse que la caída en las ventas indique por sí misma la ausencia de acuerdos. Es cierto que las ventas, tanto de TOP CABLE y NEXANS como de PRYSMIAN y DRAKA, siguen la evolución del mercado, ya que el sector en el que operan se vio especialmente afectado por la crisis económica, pero esto no excluye la posibilidad de que se den acuerdos entre las empresas que, por otro lado, han quedado ampliamente acreditados en esta resolución. Respecto a las condiciones volátiles del mercado y de la economía en general, no puede afirmarse que sean incompatibles con un acuerdo entre las empresas que pueden buscar una reducción de la incertidumbre a través de estos acuerdos.

En cuanto a las consideraciones de TOP CABLE referidas a la caída del peso de las ventas en España de cables de BT sobre su facturación total, hay que destacar que, mientras que las ventas en el mercado nacional disminuyeron desde 2008, la demanda de cable mundial ha aumentado desde 2009 (como bien indican en el propio informe<sup>511</sup>), por lo que un incremento de las exportaciones debido a las mejores condiciones económicas en el exterior no puede utilizarse como argumento para afirmar que la caída de ventas en España es incompatible con un acuerdo de precios. Además, proponen dos escenarios para estudiar la caída de sus ventas (y que repiten al estudiar el margen bruto): un escenario en que el cártel finalizó en 2015, y otro en el que finalizó en 2013. Este último no puede admitirse, ya que ha quedado acreditado que TOP CABLE participó en los acuerdos hasta 2015.

Respecto de las consideraciones de PRYSMIAN y DRAKA según las cuales una disminución de su cuota de mercado iría en contra de la teoría económica que señala que una de las características de un cártel es que las empresas participantes suelen mantener una cuota estable durante su vigencia, como ya se ha dicho en esta resolución, en términos generales las empresas mantuvieron sus cuotas de mercado con variaciones que no excedieron el 5%, entre 2009 y 2014.

En relación con la supuesta falta de incentivos de NEXANS para participar en el cártel debido a la reducción de su cuota de mercado, cabe decir que, si bien los cárteles tienden a ser más efectivos en un contexto de subida de precios, no quiere decir que no puedan prosperar en momentos de bajada. En un momento de crisis podría organizarse un cártel con una finalidad “defensiva”, con el objetivo de amortiguar precisamente los efectos de una demanda más limitada.

Por otro lado, según NEXANS, una cartera de clientes “dinámica” (con variaciones significativas) no sería compatible con la participación en un cártel. Para ello aportan el porcentaje de nuevos clientes y ventas para cada período seleccionado respecto al período anterior, y el aumento de cuota de mercado en clientes ya existentes. Consideran que su cuota ha aumentado en aquellos clientes, previamente existentes, en los que sus ventas anuales han crecido más del **[confidencial]**.

En relación con este análisis de NEXANS, conviene destacar que sólo tiene en cuenta los clientes ganados o respecto de los que se incrementaron las ventas,

---

<sup>511</sup> Véase Figura 9 del informe económico presentado por TOP CABLE (folio 42831).

sin computar los clientes perdidos o aquellos en los que las ventas se redujeron<sup>512</sup>. Consideran que la pérdida de clientes en los años analizados se debe en gran parte al “*cierre de empresas distribuidoras que tuvo lugar durante la crisis*”. La exclusión de esta información del análisis no permite conocer con certeza los cambios que se puedan haber producido en la cuota de mercado de NEXANS. Además, conviene recordar que la exclusión de los datos relativos al período de crisis no está de ningún modo justificada. El análisis de los efectos de una infracción de competencia no debe realizarse en comparación con un escenario estable o ideal, sino que debe compararse el comportamiento de las empresas participantes en la infracción con el comportamiento que tales empresas hubiesen tenido en ausencia de infracción y durante el mismo período de tiempo.

Precisamente por el cierre de empresas competidoras en esos años de crisis puede explicarse el incremento de entrada de nuevos clientes y el aumento en las ventas a otros ya existentes, que han tenido que dejar de comprar parte de sus suministros a otros fabricantes. El propio informe presentado por NEXANS admite que “*en un entorno de crisis la salida del mercado de una parte de los distribuidores y el aumento de la concentración del sector resultante puede teóricamente llevar al aumento de las ventas de algún distribuidor*”<sup>513</sup>. Para reforzar su argumento realiza una comparación entre los principales clientes respecto de los que aumenta sus ventas y los planes anuales de acción comercial de NEXANS en los años 2010, 2011 y 2012. Es evidente que la selección de estos tres años de entre los once en los que la participación de NEXANS es insuficiente. Aun tomando únicamente estos años específicos, los resultados no son en absoluto concluyentes ya que, por ejemplo, en 2011 únicamente dos de los cinco principales clientes en los que se aumentaron las ventas estaban incluidos en el plan de acción comercial.

En cuanto a los márgenes obtenidos por las empresas, tanto TOP CABLE como PRYSMIAN y DRAKA presentan consideraciones similares, pero utilizan diferentes estimaciones de los márgenes. TOP CABLE calcula un margen bruto (beneficio antes de intereses e impuestos), sustrayendo tantos costes variables como fijos al precio neto efectivo de 10 tipos de cables que representan un 21% de su facturación, mientras que PRYSMIAN y DRAKA muestran los resultados de un margen de contribución, calculado restando únicamente los costes variables a las ventas. En ambos casos los estudios muestran que los márgenes obtenidos habrían disminuido durante la crisis, que según PRYSMIAN sería la causante del deterioro de sus cifras. TOP CABLE, por su parte, presenta datos tanto anuales como por periodos –antes, durante y después de la crisis– y concluye, al igual que al analizar las ventas, que la reducción de los márgenes brutos durante la infracción es incompatible con la existencia de un cártel.

En cuanto al empeoramiento de los márgenes, y su supuesta incompatibilidad con un acuerdo entre las empresas, de nuevo hay que recordar que se trata de

---

<sup>512</sup> Véase página 19 del informe económico aportado por NEXANS (folio 41577).

<sup>513</sup> Véase página 20 del informe económico aportado por NEXANS (folio 41578).



un contexto de crisis económica en el que los márgenes tienden a reducirse. Por otro lado, al mostrar TOP CABLE únicamente los datos relativos al periodo 2007-2016, con sólo un año fuera del período de la infracción, y la mayoría de ellos coincidentes con la crisis económica reciente, no se puede concluir que no haya tenido lugar un cártel. Para ello sería necesario compararlo con una situación competitiva, ya que sin ese punto de comparación no es posible afirmar que no haya habido un sobreprecio, que puede darse en forma de una menor bajada de los precios. Mientras que PRYSMIAN y DRAKA afirman acertadamente que el contexto económico variable afecta al mercado y a los incentivos de los agentes que participan en el mismo, una peor situación económica no implica por sí misma que no puedan darse acuerdos entre empresas. Además, su informe intenta justificar este argumento apoyándose en datos de 2006 a 2015, cuando la infracción comenzó en el año 2002, por lo que, al igual que ocurre con TOP CABLE, no están comparando los datos con una situación competitiva.

En el caso de NEXANS, la empresa en su informe utiliza como escenario contrafactual para analizar el margen de negocio el mercado francés de cables, en el que también NEXANS está presente. Este análisis presenta algunas debilidades evidentes. Se realiza únicamente para un tipo de cable, en unos períodos muy concretos y no queda claro qué costes se han incluido a la hora de determinar el margen. Por ejemplo, el hecho de que el margen sea en todos los períodos muy superior en Francia puede deberse a que NEXANS fabrica en ese país y tiene que transportar los cables hasta España para su venta, por lo que el coste es mayor y el margen de beneficio menor. En cualquier caso, las conclusiones no son en absoluto concluyentes, ya que el fin de la infracción coincide temporalmente con la mejora de la situación económica en España tras la crisis, por lo que es lógico que el margen de la empresa suba en este período.

No pueden aceptarse las afirmaciones de TOP CABLE de que la heterogeneidad de los participantes en el mercado es incompatible con los acuerdos entre esas empresas. Aunque se trate de empresas con diferentes productos o estrategias, la infracción se refiere a un mercado concreto, el de cables BT/MT en España, por lo que no es válida la comparación global de características de las empresas que tienen otras áreas de actividad. Incluso si ese fuera el caso, podrían haber llegado a acuerdos con la intención de evitar la competencia que les supondría precisamente la existencia de esos “*costes totalmente diferentes*”.

Finalmente, respecto de las consideraciones de PRYSMIAN y DRAKA relativas a la falta de información aportada por la DC para argumentar la menor incertidumbre derivada de los acuerdos, parece claro que no resulta necesaria, ya que la reducción de la incertidumbre es una consecuencia inseparable de la realización de acuerdos como los acreditados en este expediente. La existencia de acuerdos implica de por sí una reducción de la incertidumbre y la independencia de las empresas, independientemente de la magnitud de su efecto.

### 5.8.2. Sobre las tarifas, precios netos y descuentos

Los tres informes periciales presentados analizan los precios netos de venta y argumentan que en ningún caso pueden asociarse a una situación de acuerdos de precios. Es importante aclarar que, pese a que cada informe pericial se centra en un concepto diferente, en cualquier caso, el cártel no fijaba únicamente precios o descuentos, sino ambos, además de las condiciones comerciales, es decir, se fijaban tarifas, descuentos y otras condiciones como rápeles, actualización de los precios en función de la materia prima, etc.

Respecto de la similitud entre tarifas defendida por NEXANS, si bien es cierto que en bienes homogéneos –como es el caso de ciertos tipos de cable– el precio tiende a igualarse entre competidores, no debe olvidarse que a lo largo del expediente ha quedado acreditado que NEXANS participó en acuerdos con sus competidores para fijar tanto las tarifas como los descuentos y condiciones comerciales, por lo que en este caso puede afirmarse que la coincidencia en los precios no se debe a las características del mercado sino a acuerdos entre los fabricantes.

Respecto a la diferencia entre los precios acordados por el cártel y los precios aplicados por NEXANS cabe decir que debe medirse en puntos porcentuales y no como una tasa de variación, que arroja resultados desproporcionados y no refleja la realidad. La tasa de variación se utiliza para comparar una determinada magnitud (en este caso el precio) en dos situaciones temporales o espaciales distintas y tomando una como referencia<sup>514</sup>, pero no sirve para comparar dos cifras correspondientes a situaciones diferentes entre sí, como en este caso. Por ejemplo, para los cables LISTÍN en el año 2011, según NEXANS la diferencia entre el precio acordado por el cártel y el precio que la empresa aplicó es del 17,99%, cuando en realidad sólo difieren en 5,61 puntos porcentuales<sup>515</sup>. La diferencia, por tanto, es relativamente pequeña y no alcanza en ninguno de los años analizados los 6 puntos porcentuales, por lo que no puede considerarse significativa. Además, como el propio informe indica<sup>516</sup>, los descuentos que acordaba el cártel eran descuentos máximos, lo cual da cierto margen a las empresas para establecer su propio descuento y permite esas pequeñas diferencias en el precio neto.

Respecto de las consideraciones presentadas por PRYSMIAN y DRAKA, si bien es cierto que aunque la evolución de las materias primas explica en gran medida la evolución de los precios de los cables BT/MT, no pueden explicarla completamente, ya que el precio del cable sigue una evolución mucho menos acentuada, y que no siempre coincide con la del cobre. A pesar de ello, dado que casi un 70% del precio final está determinado por la cotización de las materias primas, que es una variable que las empresas no pueden controlar, es evidente que los precios seguirán una tendencia muy similar, lo que no excluye

---

<sup>514</sup> Por ejemplo, la tasa de variación del PIB se utiliza para ver la evolución (incrementos o disminuciones) que experimenta el PIB en un determinado periodo de tiempo, como un año o un trimestre.

<sup>515</sup> Véase página 15 del informe económico aportado por NEXANS (folio 41573).

<sup>516</sup> Véase página 3 del Informe económico aportado por NEXANS (folios 41561).

que se pueda llegar a acuerdos para fijar precios sobre el 30% restante. Por otro lado, en el análisis de la dispersión de los precios y los descuentos aplicados, el periodo de tiempo escogido en el informe es excesivamente corto, entre 2012 y 2014, cuando la infracción empezó 10 años antes y continuó un año después, además de referirse sólo a dos de los cables comercializados en el mercado afectado. El coeficiente de variación de los precios, que es una medida más adecuada que la desviación típica para analizar su variabilidad al no depender de las unidades utilizadas, apenas supera el 3%, por lo que no se puede considerar que implique por sí mismo un mercado competitivo, especialmente si no se compara con una situación sin cártel (es decir, un contrafactual). Además, se observa claramente que los precios netos siguen una tendencia estable, y aunque se afirma que “*se puede observar cómo Prysmian suministró sus productos a precios distintos*”, esto no es incompatible con la existencia acreditada de acuerdos que incluían descuentos máximos.

TOP CABLE expone en su informe pericial que si se observa que existe competencia en descuentos se podrá afirmar que es un mercado con competencia en precios. A la hora de establecer los precios de venta finales o efectivos, TOP CABLE toma como referencia la tarifa o precio de catálogo, que se actualiza en función de las fluctuaciones del precio de la materia prima.

Sin embargo, el principal inconveniente de las consideraciones de TOP CABLE es que a la hora de estudiar los descuentos sucede igual que en el caso de PRYSMIAN y DRAKA: no se comparan los datos con un contrafactual, ya sea un periodo sin crisis o con ausencia de acuerdos de fijación de precios. Además, las fechas escogidas tampoco son las adecuadas, ya que se trata de 9 meses concretos entre 2009 y 2013, cuando la infracción tiene una duración mayor. El inconveniente fundamental del análisis realizado es que la variabilidad del descuento debería medirse con un coeficiente de variación para poder ser comparable, y aunque la comparación con el mercado de tipos de cambio puede ser una buena opción, tampoco está exenta de errores. La volatilidad del tipo de cambio mostrada en el informe, del 7,14%<sup>517</sup>, se refiere a la volatilidad implícita a 3 meses de un solo día de mayo de 2017, lo que es claramente insuficiente como punto de referencia y, si lo se compara con datos de los meses escogidos en el informe, la volatilidad (medida como desviación típica de los tipos de cambio) sería del 7,96%, y aumentaría hasta un 11,05%<sup>518</sup> si se utilizan datos entre 2007 y 2015, periodo que corresponde a la duración real de la infracción. Es decir, la cifra de volatilidad del tipo de cambio escogida por el informe para justificar la variabilidad de los descuentos no es comparable con esta última. La variabilidad de los descuentos, por tanto, no implica por sí misma la ausencia de acuerdos, especialmente si, como es el caso, ha quedado acreditado que estos se extendían no sólo a las tarifas, sino también a las condiciones comerciales y los descuentos.

---

<sup>517</sup> Ver página 55 del informe económico aportado por TOP CABLE (folio 42859).

<sup>518</sup> Datos obtenidos de Eurostat.

### 5.8.3. Sobre el reparto de proyectos entre fabricantes

TOP CABLE expone que la facturación obtenida durante el cártel en el ámbito de proyectos fue menor que en los años anteriores, a pesar de haberse producido un aumento del número de ofertas presentadas por la empresa. Esta Sala no comparte esta afirmación, ya que si se observan los datos aportados en el propio informe económico<sup>519</sup>, mientras que el número de ofertas y su importe total en euros aumentan durante la infracción, la facturación obtenida no fue menor. En los datos aportados por la propia empresa se observa que el volumen de facturación de pedidos aumenta en 2011 con el comienzo del cártel, y de media es superior durante el período de esta infracción (2011-2013) al del periodo 2008-2010 y el periodo 2009-2010 (en el año 2008 el número de ofertas y pedidos no es comparable con los demás al ser muy pequeño), ambos anteriores a la infracción. Respecto de las ratios de éxito, las ofertas (tanto en número como en importe) se han incrementado en los tres años del cártel, el número de pedidos no ha disminuido y su facturación aumentó, por lo que se trata de una cifra, a juicio de esta Sala, distorsionada. Por otro lado, al analizar las ofertas y pedidos promedio de cada año, aunque se argumenta que el aumento del promedio de las ofertas no se reflejó en los pedidos, en la información recogida en el informe pericial se puede observar que sí aumentó de manera clara el pedido promedio (medido en euros) entre 2011 y 2013<sup>520</sup>. Por lo tanto, no puede afirmarse que la teoría económica apoye la inexistencia de acuerdos de reparto de proyectos que, por otra parte, como ya se ha dicho, han quedado acreditados en el expediente.

PRYSMIAN y DRAKA, sin embargo, centran sus alegaciones en los supuestos errores cometidos por la DC que, afirman, no tiene en cuenta las características propias del mercado cuando asegura que se establecieron barreras a la entrada a nuevas empresas y que se distorsionaban las ofertas presentadas y los precios. Además, respecto al sobreprecio de 10 puntos porcentuales de las otras ofertas respecto de la presentada por PRYSMIAN, que se habría aplicado en algunos proyectos, esta empresa alega que la mayor bajada ofrecida en su oferta se debe a una disminución del precio del cobre del 8%.

Sin embargo, esta Sala considera que un acuerdo sobre el reparto de proyectos, independientemente de las características del mercado, supone una barrera de entrada para nuevas empresas que no pueden competir en igualdad de condiciones con las que forman parte del acuerdo. Respecto a la bajada de los precios de 10 puntos ofrecida por PRYSMIAN, esto no hace sino reforzar la existencia de acuerdos (acreditados en el expediente) entre los fabricantes, ya que la bajada de los precios del cobre debería haber repercutido en los precios de todos ellos. PRYSMIAN, aunque en este caso no hubiera aplicado los precios acordados, no queda excluida de la infracción, como ya se ha explicado.

---

<sup>519</sup> Véase Figura 48 del informe económico aportado por TOP CABLE (folio 42868).

<sup>520</sup> Véase Figura 52 del informe económico aportado por TOP CABLE (folio 42869).

#### 5.8.4 Reparto de proyectos entre fabricantes y distribuidores

TOP CABLE califica estos proyectos, en los que están involucrados los distribuidores PEISA y NICSA, como operaciones especiales. El informe económico presentado por esta empresa argumenta que en el caso de NICSA, las ventas a REPSOL –el cliente final– a través de esa empresa distribuidora de cables petroquímicos fueron nulas.

Respecto de las consideraciones presentadas por TOP CABLE en el informe económico, no está clara cuál es la conclusión a la que llegan con los datos aportados en el caso del distribuidor PEISA, ya que como se puede comprobar en el informe existieron ventas a ACCIONA a través de esta empresa cuando podían haber vendido directamente al cliente final (como hicieron a partir de 2011). Los datos de ventas a REPSOL a través de NICSA, por otro lado, no se corresponden con los hechos acreditados ya que existe evidencia de que TOP CABLE y NICSA participaron en acuerdos de este tipo.

En relación con los acuerdos adoptados entre NEXANS y NICSA para que la primera ofreciera precios superiores a los de la distribuidora en procedimientos de adjudicación de proyectos, NEXANS alega que los distribuidores son más competitivos en este tipo de proyectos debido a la variedad de cables que se requieren, que NEXANS no puede suministrar por sí solo. Por eso, afirma, los precios ofrecidos en determinados proyectos son superiores a los de los distribuidores, sin que necesariamente se deba a un acuerdo anticompetitivo.

En relación con esta cuestión, esta Sala considera que, precisamente por las necesidades de fabricación de productos muy específicos a las que alude el informe, los fabricantes deberían estar mejor posicionados que los distribuidores, al menos, en aquellos casos en los que el cliente demanda diversidad de cables para un determinado proyecto. No obstante, cabe recordar una vez más que, si bien es cierto que esta diferencia de precio entre fabricantes y distribuidores puede deberse a diferentes factores, en este caso hay evidencias de que se llevaron a cabo acuerdos para asegurar que los fabricantes presentasen precios más altos que los distribuidores en numerosos procedimientos de adjudicación de proyectos.

### **5.9. Alegaciones al acuerdo de recalificación**

Con fecha 19 de octubre de 2017, esta Sala adoptó el acuerdo por el que se recalifica la conducta de PRYSMIAN en el cártel de AMARA con fabricantes, al considerar que la Dirección de Competencia, por error, omitió imputarle el año 2011 en la propuesta de resolución.

Han presentado alegaciones al acuerdo de recalificación las entidades PRYSMIAN, TOP CABLE, NEXANS, MIGUÉLEZ, AMARA y PEISA.

PRYSMIAN considera que, en relación con el Proyecto PEÑAFLORES (proyecto que se imputa con el acuerdo de recalificación), presentó oferta directamente al cliente final y obtuvo el suministro de la totalidad del pedido. En su escrito de alegaciones al acuerdo de recalificación PRYSMIAN añade que la imputación a



PRYSMIAN se basa en una anotación manuscrita del director comercial de TOP CABLE que no evidencia la existencia de un reparto del proyecto y que imputar una infracción a PRYSMIAN con ese documento como único elemento de prueba atenta contra su derecho de defensa.

Esta Sala ya ha puesto de manifiesto que el análisis de las infracciones que son objeto de la presente resolución requiere una valoración global del conjunto de pruebas que acreditan los hechos y tras relacionar unos hechos con los otros se obtiene una mejor visión y comprensión de la infracción. En este sentido, un análisis individual y aislado de cada una de las pruebas puede llevar, en ocasiones, a conclusiones variadas sobre el suceso analizado, sin embargo, cuando el hecho es puesto en común con otros con los que guarda relación en cuando es posible obtener una conclusión más certera sobre la verdadera intención de las partes.

PRYSMIAN desde 2011 a 2015 ha participado prácticamente cada año en acuerdos de reparto con AMARA y otros fabricantes y de ello hay pruebas concluyentes en el expediente. Expresiones provenientes de PRYSMIAN tales como *“(...) Tenemos que hacer una propuesta de oferta que tenemos que compartir, y luego ya decidiremos los niveles de precio con el resto” o De este tema me lo están pidiendo directo y os estamos cubriendo. Por favor, cerrar ya! y pásame el pedido (...)*”, ponen de manifiesto su participación en el cártel.

En relación con el concreto proyecto PEÑAFLORES existen en unas anotaciones manuscritas en la agenda de 2011 del Director Comercial Nacional de TOP CABLE que ponen de relieve un reparto de mercado entre PRYSMIAN, TOP CABLE y AMARA. Las anotaciones contienen porcentajes en relación con cada una de las empresas y la compensación prevista. Por sí sola, esta prueba demuestra un acuerdo previo entre las partes con la intención de repartirse el contrato. Si además ponemos este hecho en relación con las conductas que han sido objeto de este expediente y, en concreto, con la participación de PRYSMIAN en el cártel con AMARA y fabricantes el resultado es todavía más concluyente en el sentido de considerar que las partes acordaron repartirse el citado proyecto.

Por su parte, PEISA solicita la nulidad del procedimiento al considerar que la recalificación acordada por esta Sala supone, en realidad, un acuerdo de rectificación de error material que no permite la suspensión del plazo del procedimiento. A partir de tal consideración, la citada entidad entiende que adicionar este plazo de suspensión al del procedimiento supone exceder del plazo máximo de resolución que prevé la LDC y, por tanto, debería ser anulado el mismo.

A ello, cabe contestar que el artículo 54 de la LDC prevé que esta Sala tiene facultad para modificar la calificación propuesta por la Dirección de Competencia. En este caso, esta Sala ha entendido que la Dirección de Competencia ha cometido un error al no imputar a PRYSMIAN un hecho acaecido en 2011 por lo que ampliar en fase de resolución los años de duración de la conducta de PRYSMIAN, aunque su origen provenga de un error en la instrucción, merece ser considerado como una recalificación y otorgar a esta actuación todas las garantías que prevé la Ley, entre ellas, la de ofrecer a todos

los interesados, y en particular a PRYSMIAN, la posibilidad de alegar todo aquello que consideren oportuno frente al acuerdo de esta Sala.

En relación con la suspensión del plazo para resolver el procedimiento derivada del acuerdo de recalificación, cabe añadir que ésta es una facultad que prevé el artículo 37.1.f) de la LDC precisamente para dotar a este trámite de las mayores garantías posibles. En todo caso, esta Resolución ha sido dictada dentro del plazo máximo de resolución previsto en la LDC, incluidas las suspensiones acordadas durante la tramitación del mismo, sin que quepa estimar la caducidad alegada por PEISA.

Finalmente, en cuanto a las alegaciones presentadas por el resto de empresas, dado que son repetición de las que ya han presentado a lo largo del procedimiento, se dan por reproducidas las respuestas a las mismas dadas en la propuesta resolución y en esta resolución para evitar así repeticiones innecesarias.

#### **5.10. Solicitud de prueba**

Algunas empresas han aportado, a través de sus escritos de alegaciones, nuevos elementos de prueba en la fase de resolución de este procedimiento.

El artículo 51.1 de la LDC dispone que el Consejo de la CNMC podrá ordenar, de oficio o a instancia de algún interesado, la práctica de pruebas distintas de las ya practicadas ante la Dirección de Competencia en la fase de instrucción así como la realización de actuaciones complementarias con el fin de aclarar cuestiones precisas para la formación de su juicio en la toma de decisión.

Esta Sala considera pertinente incorporar al expediente todos los documentos nuevos aportados por las partes junto con sus escritos de alegaciones a la propuesta de resolución, si bien dichos documentos no aportan valor añadido respecto a la información que ya obraba en el expediente y en función de la cual se han considerado acreditados los hechos objeto de investigación y la imputación realizada respecto de las entidades incoadas, por lo que carecen de virtualidad para modificar la valoración realizada por la Dirección de Competencia y que esta Sala comparte en los términos indicados en el fundamento cuarto.

AMARA y PEISA han solicitado la práctica de prueba testifical. Esta Sala no la considera necesaria, a la vista de la instrucción realizada y de la documentación disponible en este expediente, por no resultar imprescindibles para la determinación de los hechos y de la responsabilidad imputada a ambas empresas.

#### **5.11. Solicitud de vista**

Varias empresas han solicitado la celebración de vista oral en aplicación del artículo 51.3 de la LDC.

Al respecto, cabe señalar que la vista oral ante la Sala del Consejo que viene prevista en el artículo 51.3 de la LDC se configura como una potestad

discrecional del Consejo, que la puede acordar “*cuando la considere adecuada para el análisis y enjuiciamiento del objeto del expediente*” (art. 19.1 RDC).

El Consejo, teniendo en cuenta este carácter potestativo de la vista oral, ha decidido no acceder a la solicitud de celebración de vista por no considerarlo necesario para la valoración del asunto, sin que de esta negativa pueda derivarse ningún tipo de indefensión.

## **5.12. Solicitud de confidencialidad**

Las siguientes empresas han solicitado la confidencialidad de determinada información presentada en la fase de resolución del procedimiento.

- ABENGOA solicita la confidencialidad de los anexos 1 y 2 a su escrito de alegaciones consistentes en acuerdos de reestructuración de Abengoa.
- CABELTE solicita la confidencialidad de parte de la información contenida en su escrito de alegaciones y de los anexos 1, 2, 3, 4 y 5. A tales efectos aporta escrito de alegaciones en versión censurada en el que incluye, además, una descripción sobre los datos cuya confidencialidad solicita.
- COMAPLE solicita la confidencialidad de datos de facturación (apartado 19, 20, 21, 36, 40, 52, 59); cuota de mercado (apartado 37, 61, 83); volumen de ventas afectado (apartados 75 y 76, 87); anexos: documento 1 sobre manifestaciones de un trabajador; documento 3 relativo a información privada de la empresa; documento 6 sobre acuerdo privado de empresa.
- MIGUELEZ solicita la confidencialidad de los anexos 1 y 2 sobre datos de facturación y clientes.
- NEXANS solicita la confidencialidad sobre datos de cuota de mercado (apartado 38); datos sobre precios aplicados por NEXANS (apartado 45, 46, 47, 48, 49 y 50); datos sobre el informe económico aportado (apartado 55 y 56); anexo 1 sobre el Análisis Económico de RBB.
- PEISA solicita la confidencialidad del anexo 1 (correo electrónico privado); anexos 3 y 4 (modelos tributarios 347); anexo 5 (correo electrónico privado); anexo 6 (correo electrónico privado); anexos 9, 10 y 11 (datos de compra de PEISA durante el año 2016).
- PRYSMIAN solicita la confidencialidad de datos relativos a su cuota de mercado (párrafo 31); datos sobre rentabilidad de la empresa (página 28); datos sobre precios (página 29); volumen de negocios total en 2016 y tabla de volumen de negocios en el mercado de suministro de cables 2002 a 2015 (párrafo 92).  
Igualmente solicita la confidencialidad de datos sobre su política comercial contenidos en su informe económico que acompaña a las alegaciones.
- SOLIDAL solicita la confidencialidad de datos estratégicos sobre su política comercial (página 5); datos sobre su acuerdo privado con IBERLECTRIC (página 11); datos sobre su política comercial (página 15); datos sobre política comercial (página 19 y 25); datos sobre concurso de acreedores (página 28); datos sobre política comercial (página 29); cuotas de mercado (página 39).

- TOP CABLE solicita la confidencialidad de las siguientes figuras del informe económico que acompaña a sus alegaciones: figura 1, 2, 3, 12, 13, 20, 21, 23, 24, 26, 27, 28, 42, 43, 55, 56, 58, 77 a 85; documentos 1 y 6 del informe económico en su totalidad; anexos 9 y 10 a 15 del informe económico.

En aplicación del artículo 42 de la LDC, se declara confidencial la información solicitada por las partes, a excepción de aquella relativa al volumen de negocio total de las empresas correspondiente al año 2016.

## **SEXTO. DETERMINACIÓN DE LA SANCIÓN**

### **6.1. Consideraciones previas**

De acuerdo con lo expuesto en el fundamento de derecho segundo de la presente resolución, a efectos del cálculo de la sanción que corresponda imponer a las empresas, resulta de aplicación la LDC con la excepción de FACEL a la que es de aplicación la Ley 16/1989 por resultar más beneficiosa para las asociaciones en lo que se refiere al límite de las multas que cabe imponerles por infracción de las normas de competencia.

Esta Sala ya ha manifestado que las prácticas analizadas en este expediente constituyen varias infracciones únicas e independientes entre sí, atendiendo principalmente a la diversidad de grupos autores que intervienen en cada una de ellas y a la persecución de objetivos diferenciados, lo que no permite englobar todas las prácticas en una misma infracción única y continuada. A ello hay que añadir que en el caso del cártel de fabricantes se constata la concurrencia de conductas que no se han llevado a cabo en el resto de infracciones, como el acuerdo de fijación de precios y otras condiciones comerciales, lo que añade un factor diferencial a la infracción con respecto al resto.

Así las cosas, han sido acreditadas las siguientes infracciones del artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE:

- a) Cártel de fabricantes: consistente en la adopción de acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales y de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre fabricantes, con la colaboración de FACEL.
- b) Cártel de PEISA y fabricantes: consistente en acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre la distribuidora PEISA y varios fabricantes de cables.
- c) Cártel de NICSA y fabricantes: consistente en acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre la distribuidora NICSA y varios fabricantes de cables.
- d) Cártel de AMARA y fabricantes: consistente en acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre la empresa distribuidora AMARA y varias empresas fabricantes de cables.

- e) **Cártel entre COMAPLE y NICSA:** consistente en acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre las empresas distribuidoras COMAPLE y NICSA.

En relación con la calificación jurídica de las infracciones, el artículo 62.4.a) de la LDC considera infracción muy grave el desarrollo de conductas colusorias tipificadas en el artículo 1 de la Ley que consistan en cárteles u otros acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas, prácticas concertadas o conscientemente paralelas entre empresas competidoras entre sí, reales o potenciales.

Todas las infracciones han sido calificadas de cártel, toda vez que cumplen las particulares que la definición contenida en la disposición adicional cuarta de la LDC señala para considerar que una conducta colusoria deber tener tal calificación. En particular, cabe señalar que los acuerdos han sido adoptados por empresas competidoras, y si bien es cierto que también se han acreditado acuerdos entre fabricantes y distribuidores, en este caso los últimos han actuado como verdaderos competidores de los fabricantes en el mercado de suministro de cables.

Todas las infracciones, por tanto, deben tener la calificación de muy graves.

En lo que se refiere al importe de las sanciones, el apartado c) del artículo 63.1 señala que las infracciones muy graves podrán ser castigadas con multa de hasta 10 por ciento del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de la imposición de la multa.

De conformidad con la reiterada jurisprudencia del Tribunal Supremo, a partir de la sentencia de 29 de enero de 2015 (Recurso 2872/2013), dicho porcentaje ha de aplicarse sobre el volumen total de negocio de la empresa en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la sanción, debiendo graduarse las multas conforme a lo dispuesto en el artículo 64 de la LDC y atendiendo a su finalidad disuasoria y al principio de proporcionalidad.

## **6.2. Análisis de los criterios del artículo 64 de la LDC**

Según señala el artículo 64.1 de la LDC el importe de las sanciones se fijará atendiendo, entre otros, a los siguientes criterios: la dimensión y características del mercado afectado por la infracción; la cuota de mercado de la empresa o empresas responsables; el alcance de la infracción; la duración de la infracción; el efecto de la infracción sobre los derechos y legítimos intereses de los consumidores y usuarios o sobre otros operadores económicos; los beneficios ilícitos obtenidos como consecuencia de la infracción; las circunstancias agravantes y atenuantes que concurren en relación con cada una de las empresas responsables.

A continuación, y en atención a cuanto se ha señalado, procede analizar, de manera individualizada para cada infracción, los criterios para el cálculo de la sanción previstos en el artículo 64 de la LDC de cara a obtener las sanciones



que corresponden a cada empresa por su responsabilidad en cada una de las infracciones referidas.

### **6.2.1. Cártel de fabricantes**

Se trata de una infracción única y continuada constitutiva de cártel, consistente en la adopción de acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales, y en el reparto del mercado de suministro de cables de BT/MT, que se ha prolongado desde el año 2002 hasta el año 2015, fecha de las primeras inspecciones realizadas por la Dirección de Competencia. Nos encontramos, por tanto, ante un cártel de larga duración.

En relación con las características del mercado afectado, como ya ha quedado dicho en la presente resolución, la infracción se ha llevado a cabo en el mercado de cable BT/MT. Este tipo de cable es un producto técnico con escaso valor añadido en un mercado muy maduro, que define su compra fundamentalmente por el precio y que está sujeto, en el caso de los cables de cobre, a las oscilaciones por la evolución de las cotizaciones del cobre en el *London Metal Exchange*. No obstante, supone más del 20% del total de compra del material eléctrico, motivo por el que se trata de una compra estratégica y compleja tanto en gestión como en tiempos de negociación<sup>521</sup>. Es, por tanto, un mercado que tiene una clara incidencia en otros mercados relacionados, como puede ser el de la construcción pública y privada.

Por otro lado, el ámbito geográfico en que se han desarrollado las conductas es el mercado nacional, con independencia de que algunos proyectos se hayan ejecutado fuera de España. Nos encontramos ante acuerdos anticompetitivos adoptados en relación con el mercado del suministro de cables BT/MT para clientes ubicados en territorio español, independientemente de que los proyectos de dichos clientes se ejecutaran en España, en otros Estados miembros de la UE –especialmente, en Portugal- y fuera del EEE. Ello, precisamente, determina la aplicación del artículo 1 de la LDC y también del 101 del TFUE, en cuanto que las prácticas investigadas son susceptibles de tener un efecto apreciable sobre el comercio comunitario<sup>522</sup>.

Las empresas participantes en este cártel son las principales empresas fabricantes de cables BT/MT en el mercado español (se estima que en conjunto ostentan una cuota cercana al 80%), siendo las empresas que llevaban la iniciativa en la mayor parte de ocasiones (GC y PRYSMIAN) las empresas fabricantes líderes en el mercado español, con cerca del 50% de cuota de mercado.

Los acuerdos entre las empresas se llevaron a la práctica con un seguimiento continuo que se materializaba tanto a través de reuniones presenciales, contactos telefónicos o vía correo electrónico o WhatsApp, como a través de la

---

<sup>521</sup> Contestación al requerimiento de información realizado (folio 10833).

<sup>522</sup> Apartado 78 de las Directrices relativas al concepto de efecto sobre el comercio contenido en los artículos 81 y 82 del Tratado (actuales artículos 101 y 102 del TFUE).

información que, acerca de los precios ofertados por la competencia, recababan a través de sus redes comerciales. Así, se ha acreditado, en el caso del cártel de fabricantes, la celebración de al menos 52 reuniones entre los años 2002 y 2015, para la fijación de tarifas y descuentos, en las que se determinaba incluso la fecha en que debían aplicarse.

Se trata de conductas especialmente graves. La fijación de precios entre fabricantes suprime la competencia entre empresas en un elemento esencial para diferenciar las ofertas como es el precio, impidiendo a los clientes beneficiarse de los menores precios y condiciones que resultarían de la competencia efectiva entre oferentes. Como se ha podido acreditar, las empresas han acordado durante años las tarifas y los descuentos para el suministro de cables BT/MT, por lo que sus clientes han pagado un precio más elevado que el que habría acaecido en un entorno de normalidad competitiva.

En este caso, los acuerdos sobre precios han tenido por objeto, en algunas ocasiones, las tarifas y descuentos a aplicar a los clientes y, en otras ocasiones, el precio final de suministro o “precio neto”.

En los hechos acreditados, las propias empresas participantes en el cártel ofrecen datos sobre el incremento de precios que supuso el mismo. Así, en el año 2012 un correo electrónico interno de TOP CABLE reconocía la intención de incrementar los precios, y en 2013 otro correo electrónico daba cuenta de una reclamación de GC a TOP CABLE por haber ofertado a un cliente un 10% más barato que lo acordado<sup>523</sup>. Lo mismo ocurre en una conversación de WhatsApp interna de MIGUÉLEZ, en la que se indica que PRYSMIAN ha ofertado “10 puntos por debajo” a un cliente<sup>524</sup>, lo que confirma que el sobreprecio derivado del cártel se situaba, al menos en todos estos casos, en torno a un porcentaje del 10% de incremento del precio competitivo. Por último, el propio solicitante de clemencia ha confirmado que tras anunciar su salida del cártel al resto de participantes en 2014, se produjo una bajada generalizada de precios en los cables BT/MT<sup>525</sup>, que GC lo atribuye a las sospechas del resto de empresas de que la conducta de GC fuera una maniobra para hacerse con cuota de mercado de sus competidores.

Los efectos de los acuerdos han sido puestos de manifiesto por los propios afectados, toda vez que constan manifestaciones de un cliente en las que indica el perjuicio que le ocasionó el cártel (hecho 34). Consta igualmente cómo en el cártel de fabricantes se llevó a cabo un boicot a algunos de ellos, como los grupos de compra que agrupan a varios distribuidores<sup>526</sup>, con el consecuente perjuicio para los mismos.

---

<sup>523</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 25 de abril de 2013, recabados en la inspección de TOP CABLE (folio 25008).

<sup>524</sup> Conversación de WhatsApp entre el Director Comercial y el Director General de MIGUÉLEZ de 25 de junio de 2015, recabada en la inspección de MIGUÉLEZ (folio 28314).

<sup>525</sup> Información aportada por GC en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 373).

<sup>526</sup> Anotación manuscrita contenida en la libreta «2-6-10 a 18/1/11» del Responsable de Ventas Mercado General/T&I de PRYSMIAN, recabada en la inspección de PRYSMIAN (folio 19362).

Cabe igualmente incidir en la gravedad de los acuerdos de reparto de proyectos. Se ha podido acreditar el reparto entre los años 2002 y 2013 de al menos 332 proyectos entre fabricantes de cables BT/MT. En este sentido y a efectos de valorar la incidencia de estos acuerdos, es importante reseñar que los proyectos afectados por los acuerdos incluyen grandes infraestructuras de transporte – puertos, aeropuertos, líneas de metro, líneas de alta velocidad, etc.–, instalaciones energéticas y de abastecimiento –parques eólicos, centrales termosolares, embalses, etc.– y también infraestructuras, que abarcan servicios públicos educativos y sanitarios, como Universidades y hospitales, por lo que en última instancia los efectos de las prácticas objeto de investigación repercuten en el interés general y en el bienestar de los consumidores. Así, del conjunto de los citados 332 proyectos repartidos por el cártel de fabricantes, casi la mitad se refieren a infraestructuras públicas o instalaciones de comunicación y transporte.

Esta Sala considera que los acuerdos que han afectado a licitaciones para el suministro de cables destinado a infraestructuras públicas constituyen un plus de gravedad de la infracción, dado que este sobrecoste que ha tenido que soportar el licitador privado ha sido trasladado en última instancia a los precios que la Administración ha tenido que pagar por la ejecución de la obra principal, y en última instancia estos costes son asumidos por los ciudadanos<sup>527</sup>.

Como ya se ha señalado anteriormente, los acuerdos de reparto de proyectos tuvieron un impacto real en el mercado de suministro de cables BT/MT nacional, y como consecuencia de ello se produjo una compartimentación de este mercado, dando lugar a que se establecieran barreras a la entrada de nuevas empresas. Pactando las ofertas y, por lo tanto, el adjudicatario de las licitaciones, se han reducido los incentivos de las entidades incoadas para competir y se ha incrementado la estabilidad interna en el mercado entre dichas entidades, con efectos especialmente perjudiciales para la competencia, al distorsionar el importe de las ofertas presentadas y con ello, al fin, los precios, que resultaban ser más altos para el cliente de lo que en un procedimiento realmente competitivo hubiesen sido.

El análisis de su participación en el mercado permite confirmar que el objetivo final del cártel de fabricantes de mantener las cuotas de mercado de sus integrantes se cumplió en la práctica, ya que, como se ha dicho en esta resolución, dichas cuotas se mantuvieron estables en términos generales entre los años 2009 y 2014.

En la tabla siguiente se recoge la duración individual, el volumen de negocios del mercado afectado por cada empresa, así como la cuota de participación de cada una de ellas en la infracción:

---

<sup>527</sup> Véase en el mismo sentido, las resoluciones S/0226/10 Licitaciones de carreteras, S/0453/12 Rodamientos ferroviarios, S/0519/14 Infraestructuras ferroviarias.

Empresa	Duración de la conducta	Volumen de negocios en el mercado afectado (€)	Cuota de participación en la infracción (%)
<b>CABELTE</b>	04/2012 a 06/2015	40.214.205	0,66%
<b>GC</b>	06/2002 a 05/2014	1.894.160.250	31,26%
<b>MIGUÉLEZ</b>	05/2007 a 06/2015	458.411.000	7,56%
<b>NEXANS IBERIA</b>	06/2002 a 07/2013	347.620.500	5,73%
<b>PRYSMIAN<sup>528</sup></b>	06/2002 a 06/2015	2.759.957.750	45,55%
<b>SOLIDAL</b>	04/2012 a 01/2013	548.833	0,09%
<b>TOP CABLE</b>	05/2007 a 06/2015	557.926.333	9,1%

En el caso de MIGUÉLEZ, el hecho de que no conste acreditada su participación en el reparto de proyectos es una circunstancia que se ha tenido en cuenta en el importe de la sanción que refleja el siguiente cuadro.

Por otro lado, FACEL no tiene cifra de negocio en el mercado afectado por la conducta, y por ello no se la ha incluido en la tabla anterior. Su ausencia de facturación en ese mercado es coherente con su condición de asociación.

No se aprecia la concurrencia de circunstancias agravantes ni atenuantes en ninguna de las empresas infractoras.

Teniendo en cuenta todas las circunstancias expuestas, esta Sala considera que corresponde imponer a las entidades infractoras las sanciones siguientes:

Entidades infractoras	Volumen de negocios total en 2016 (€)	Tipo sancionador (%)	Sanción (€)
<b>CABELTE</b>	33.620.135	5,50%	1.849.107
<b>GC</b>	129.280.000	6,80%	8.791.040
<b>MIGUÉLEZ</b>	60.922.770	4,90%	2.985.216
<b>NEXANS IBERIA</b>	23.383.000	5,80%	1.356.214
<b>PRYSMIAN</b>	157.625.000	7,50%	11.821.875
<b>SOLIDAL</b>	547.000	5,00%	27.350
<b>TOP CABLE</b>	81.824.000	6,00%	4.909.440

<sup>528</sup> Incluye también el volumen de negocios de DRAKA

En este caso, las sanciones que corresponde imponer a las empresas infractoras son proporcionadas, porque se encuentran por debajo del límite de proporcionalidad estimado para cada empresa<sup>529</sup>.

En lo que se refiere a la sanción que corresponde imponer a FACEL, en la medida en que la conducta que se le imputa se extiende durante la vigencia de la Ley 16/1989 y de la Ley 15/2007, según lo ya señalado, tratándose de una asociación la aplicación de la ley más favorable conduce a aplicar la Ley 16/1989 que fija para las entidades sin volumen de negocios un límite cuantitativo de 150.000.000 pesetas (901.518,160 €).

A dicha asociación se imputa la participación activa en la conducta de cártel durante toda la vigencia del mismo. Se trata en consecuencia de una conducta activa, extendida en el tiempo y con elementos coadyuvantes y de clara facilitación del cártel y de su mantenimiento en el tiempo. En atención a ello y de acuerdo con precedentes de la CNMC<sup>530</sup>, esta Sala ha decidido fijar el importe de la multa para FACEL en 80.000 euros.

### **6.2.2. Cártel de PEISA y fabricantes**

Se trata de una infracción única y continuada constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre una distribuidora, en este caso PEISA, y los fabricantes GC y TOP CABLE, que se ha extendido desde 2006 hasta el año 2013.

En relación con las características y relevancia del mercado en el que se han producido las conductas se dan por reproducidos aquí los argumentos del apartado anterior en relación con esta cuestión.

Las empresas participantes en este cártel tienen una relevante participación en estos mercados. Así, a lo ya manifestado en relación con GC y TOP CABLE en relación con su posición en el mercado para el cálculo de la multa en el cártel de fabricantes, cabe añadir que, según el informe de ALIMARKET “Distribución de material eléctrico, un mundo de oportunidades” de septiembre/octubre de 2014, dentro de los principales grupos de distribuidores de material eléctrico se situaría la empresa distribuidoras PEISA<sup>531</sup>.

---

<sup>529</sup> Para realizar cualquier valoración de la proporcionalidad es necesario realizar una estimación del beneficio ilícito que la entidad infractora podría haber obtenido de la conducta bajo supuestos muy prudentes. Estos supuestos se refieren a diversos parámetros económicos, entre otros el margen de beneficio de las empresas en condiciones de competencia, la subida de los precios derivada de la infracción y la elasticidad-precio de la demanda en el mercado relevante. Los supuestos sobre estos parámetros son muy prudentes porque se exige que sean siempre razonables desde el punto de vista económico, y en caso de duda se toman siempre los valores más favorables a las empresas.

<sup>530</sup> Entre otros, expedientes S/0455/12 Grupos de Gestión y S/DC/0504/14 AIO.

<sup>531</sup> Informe de ALIMARKET “Distribución de material eléctrico, un mundo de oportunidades” septiembre/octubre de 2014 e información aportada por AMARA en contestación al requerimiento de información realizado (folios 5490 a 5494 y 20306).



El alcance de estos acuerdos es más limitado que en el caso del cártel de fabricantes, dado que han afectado únicamente al reparto de proyectos. En particular, estos acuerdos han afectado, al menos, a 4 proyectos de ACCIONA entre 2006 y 2013, habiéndose acreditado que, al menos, respecto de uno de estos proyectos, correspondiente al año 2007, el porcentaje de incremento fijado por las citadas fabricantes para cubrir la oferta de PEISA era del 8% sobre varias partidas que oscilaban entre los 33.950 € y los 115.500 €<sup>532</sup>.

Sin perjuicio de ello, a los efectos del cálculo de la sanción, se han de tener en cuenta dos circunstancias que permiten relativizar el impacto de estas conductas en el mercado: el limitado número de proyectos cuyo reparto consta acreditado y su escaso valor estimado en el mercado, tal como queda reflejado en el apartado anterior, así como que todos los repartos acreditados se han producido, a diferencia del resto de infracciones, en licitaciones sobre proyectos de un mismo cliente.

En todo caso, a los efectos de graduar la sanción, hay que valorar, igualmente, que en estos acuerdos el mayor beneficio directo derivado del contrato ha correspondido a PEISA por ser la adjudicataria final del suministro de cables, sin perjuicio de que el resto de empresas, como ya se ha señalado, hayan obtenido igualmente beneficios de los citados acuerdos.

En la tabla siguiente se recoge la duración individual y el volumen de negocios del mercado afectado por cada empresa:

<b>Empresa</b>	<b>Duración de la conducta</b>	<b>Volumen de negocios en el mercado afectado (€)</b>
<b>GC</b>	11/2006 a 12/2013	1.170.887.833
<b>PEISA</b>	11/2006 a 12/2013	54.626.097
<b>TOP CABLE</b>	2007 a 12/2013	525.478.000

No se aprecia la concurrencia de circunstancias agravantes ni atenuantes en ninguna de las empresas infractoras.

Por otro lado, cabe advertir que el principio de proporcionalidad podría verse comprometido en el caso de aquellas empresas que ya han sido sancionadas por una conducta previa. La necesidad de compaginar la proporcionalidad de la sanción con el efecto disuasorio de la misma ha sido recogida por el Tribunal Supremo en su sentencia de 29 de enero de 2015 (Recurso 2872/2013).

En este procedimiento el principio de proporcionalidad y la finalidad disuasoria de la multa deben adaptarse a las peculiaridades de las conductas, concretadas

<sup>532</sup> Anotaciones en la libreta del Director Comercial Nacional de TOP CABLE, recabadas en la inspección de TOP CABLE (folio 3393).

en este caso en cinco infracciones, habiendo participado algunas de las empresas en varias de las conductas aquí sancionadas. Como consecuencia de lo anterior, a la hora de cuantificar las sanciones de estas empresas, las circunstancias concurrentes en este procedimiento aconsejan ajustar la cuantía de la sanción que pueda corresponder a cada empresa, tomando en consideración las multas que resulten del resto de infracciones también sancionadas en esta resolución.

Este proceder es concordante con los pronunciamientos del Tribunal de Justicia de la Unión Europea<sup>533</sup>, que ha señalado que cuando *“la posibilidad de un doble procedimiento diera lugar a una acumulación de sanciones, una exigencia general de equidad, que se encuentra por lo demás recogida al final del párrafo segundo del artículo 90 del Tratado CECA, requeriría que se tuviera en cuenta cualquier decisión sancionadora anterior al determinar la sanción que en su caso se impusiera”*.

En el mismo sentido, la Comisión Europea en su Decisión de 17 de diciembre de 2002, en el *Asunto COMP/37667- Specialty Graphite*<sup>534</sup>, afirmó que procedía una reducción en una multa posterior, debido a que el efecto disuasorio se garantizaba ya con la primera multa:

*“558 It follows that SGL is both in [name of infringements] and has relatively recently been imposed a significant fine by the Commission. The Commission considers that, in these particular circumstances, imposing the full amount of the fine does not appear necessary in order to ensure effective deterrence. This conclusion takes in particular account of the fact that the aggravating circumstance of recidivism does not apply to SGL in the present case (see recital 513 above).”*<sup>535</sup>

Teniendo en cuenta lo anterior y con el fin de garantizar el máximo respeto al principio de proporcionalidad, la finalidad disuasoria de las sanciones adicionales correspondientes a las infracciones de menor alcance debe ser modulada.

Teniendo en cuenta todas las circunstancias expuestas, esta Sala considera que corresponde imponer a las entidades infractoras las sanciones siguientes:

---

<sup>533</sup> STJUE de 13 de febrero de 1969 (asunto 14/68).

<sup>534</sup> La decisión ha sido confirmada por STJUE de 15 de junio de 2005 (T-71/03 y acumulados) y posterior TJUE de 10 de mayo de 2007 (C/328/05)

<sup>535</sup> Traducción propia: *“558 Se deduce que SGL está en ambos [...] y recientemente ha sido sancionada por la Comisión con una multa significativa. La Comisión considera que, en estas circunstancias particulares, no es necesario imponer el importe íntegro de la multa para garantizar su finalidad disuasoria. Para llegar a esta conclusión se ha tenido en cuenta que, en este caso, no concurre la circunstancia agravante de reincidencia en la conducta de SGL (véase el párrafo 513).”*

Entidades infractoras	Volumen de negocios total en 2016 (€)	Tipo sancionador (%)	Sanción (€)
<b>GC</b>	129.280.000	1,00%	1.292.800
<b>PEISA</b>	28.218.882	3,50%	987.661
<b>TOP CABLE</b>	81.824.000	0,80%	654.592

También en este caso, las sanciones que corresponde imponer a las empresas infractoras se consideran proporcionadas.

### **6.2.3. Cártel de NICSA y fabricantes**

Se trata de una infracción única y continuada constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre la distribuidora NICSA y los fabricantes GC, PRYSMIAN y TOP CABLE. Esta infracción consta acreditada, al menos, desde noviembre de 2006 y, al menos, hasta mayo de 2013.

En relación con las características y relevancia del mercado en el que se han producido las conductas se pueden dar por reproducidos aquí los argumentos utilizados en el apartado 6.2.1 en relación con esta cuestión.

En cuanto a las empresas participantes, nuevamente debe resaltarse la concurrencia de empresas líderes en el sector, como son GC y PRYSMIAN, o de gran relevancia como es TOP CABLE.

El alcance de estos acuerdos también es más limitado que en el caso del cártel de fabricantes, dado que las conductas han consistido únicamente en el reparto de proyectos. En particular, estos acuerdos han afectado a un total de 31 proyectos entre 2006 y 2013 de clientes como REPSOL, CEPSA, TÉCNICAS REUNIDAS, PETRONOR o ENAGÁS, con proyectos de cuantía considerable, como la licitación de REPSOL de 2006-2007 cercana a los 4.000.000 €<sup>536</sup> o el de 2012 para IBERPOTASH, que ascendía a cerca de 1.000.000€<sup>537</sup>.

El impacto de las conductas en el mercado resulta relevante si tenemos en cuenta la cantidad de repartos de proyectos que han sido acreditados, el volumen acreditado de algunos de ellos que, a diferencia del cártel con PEISA, sí resultan de gran envergadura y la diversidad de clientes que se han podido ver directamente afectados por los acuerdos que han resultado ilícitos.

<sup>536</sup> Correo electrónico de NICSA a PRYSMIAN, GC y DRAKA de 2 de abril de 2007, con asunto "Acuerdo Marco Repsol 2007" y documento adjunto "Nueva Propuesta Acuerdo Marco Repsol BT.xls", recabados en la inspección de NICSA (folios 21777 a 21779).

<sup>537</sup> Correos electrónicos internos de TOP CABLE de 14 y 15 de marzo de 2013 (folios 24997 y 24998) y correo electrónico interno de TOP CABLE de 3 de mayo de 2013 con asunto "Iberpotash/mercat mines Espanya" (folio 25011), recabados en la inspección de TOP CABLE.

En todo caso, a los efectos de graduar la sanción, hay que valorar, igualmente, que en estos acuerdos el mayor beneficio directo derivado del contrato lo ha obtenido NICSA por ser la adjudicataria final del suministro de cables, sin perjuicio de que el resto de empresas, como ya se ha señalado, haya obtenido igualmente beneficios de los citados acuerdos.

En la tabla siguiente se recoge la duración individual y el volumen de negocios en el mercado afectado correspondiente a cada empresa:

Empresa	Duración de la conducta	Volumen de negocios en el mercado afectado
<b>GC</b>	12/2006 a 05/2013	1.075.836.417
<b>NICSA</b>	11/2006 a 05/2013	161.014.276
<b>PRYSMIAN<sup>538</sup></b>	11/2006 a 05/2013	1.651.839.333
<b>TOP CABLE</b>	10/2010 a 12/2012	130.969.000

No se aprecia la concurrencia de circunstancias agravantes ni atenuantes en ninguna de las empresas infractoras.

Teniendo en cuenta todas las circunstancias expuestas, la necesaria disuasión y el respeto al principio de proporcionalidad de las sanciones a GC, a PRYSMIAN y a TOP CABLE, considerando que ya han sido sancionadas en esta misma resolución con otras multas significativas<sup>539</sup>, esta Sala considera que corresponde imponer a las entidades infractoras las sanciones siguientes:

Entidades infractoras	Volumen de negocios total en 2016 (€)	Tipo sancionador (%)	Sanción (€)
<b>GC</b>	129.280.000	1,70%	2.197.760
<b>NICSA</b>	5.633.450	4,70%	264.772
<b>PRYSMIAN</b>	157.625.000	1,90%	2.994.875
<b>TOP CABLE</b>	81.824.000	1,30%	1.063.184

<sup>538</sup> Incluye duración y el volumen de negocios de DRAKA

<sup>539</sup> Según lo ya expuesto en el caso del cártel PEISA/fabricantes, de acuerdo con la jurisprudencia procedente del TJUE en su Sentencia de 13 de febrero de 1969 en el Asunto 14/68 y con la Decisión CE de 17 de diciembre de 2002, en el Asunto COMP/37667- Specialty Graphite.

También en este caso, las sanciones que corresponde imponer a las empresas infractoras son proporcionadas, porque se encuentran por debajo del límite de proporcionalidad estimado para cada empresa.

#### **6.2.4. *Cártel AMARA y empresas fabricantes***

Se trata de una infracción única y continuada constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre la distribuidora AMARA y los fabricantes GC y PRYSMIAN. La duración acreditada es de 2011 a 2015, fecha de las primeras inspecciones realizadas por la Dirección de Competencia.

En relación con las características y relevancia del mercado en el que se han producido las conductas, se dan por reproducidos los argumentos utilizados en el apartado 6.2.1 sobre esta cuestión.

Las empresas fabricantes participantes en este cártel son GC y PRYSMIAN, que como ya se ha señalado son las empresas líderes en el sector. En lo que se refiere a AMARA, según el informe de ALIMARKET “Distribución de material eléctrico, un mundo de oportunidades” de septiembre/octubre de 2014, esta empresa distribuidoras se encuentra entre los principales grupos de distribuidores de material eléctrico<sup>540</sup>.

Se han repartido, al menos, 7 proyectos entre 2011 y 2015, para clientes como HIDROCANTÁBRICO, COLLOSA y ELECNOR, entre los que se encuentra un proyecto de suministro de cables BT/MT para un hospital en Zamora<sup>541</sup>.

Las conductas, nuevamente, son especialmente graves y, en este caso, afectan indirectamente al precio de ejecución de obras en un hospital. Sin embargo, también es de destacar el hecho de que el número de repartos de proyectos acreditados sea relativamente reducido, un total de 7, y que el periodo en que se han podido acreditar las infracciones no exceda de 4 años, siendo esta infracción la de menor duración de todas las que aquí se sancionan.

En todo caso, a los efectos de graduar la sanción, hay que valorar, igualmente, que en estos acuerdos el mayor beneficio directo derivado del contrato se lo ha llevado AMARA por ser la adjudicataria final del suministro de cables, sin perjuicio de que el resto de empresas, como ya se ha señalado, hayan obtenido igualmente beneficios de los citados acuerdos.

En la tabla siguiente se recoge la duración individual, así como el volumen de negocios en el mercado afectado correspondiente a cada empresa:

---

<sup>540</sup> Informe de ALIMARKET “Distribución de material eléctrico, un mundo de oportunidades” septiembre/octubre de 2014 e información aportada por AMARA en contestación al requerimiento de información realizado (folios 5490 a 5494 y 20306).

<sup>541</sup> Información aportada por GC (folios 1565 y 1567) y correo electrónico de AMARA a GC de 30 de agosto de 2013 con asunto “ELECNOR // HOSPITAL ZAMORA” (folio 1779), aportados por GC en su solicitud de exención del pago de la multa.

Empresa	Duración de la conducta	Volumen de negocios en el mercado afectado (€)
AMARA	2011 a 06/2015	70.622.500
GC	06/2013 a 10/2013	58.575.000
PRYSMIAN	06/2011 a 06/2015	425.308.500

No se aprecia la concurrencia de circunstancias agravantes ni atenuantes en ninguna de las empresas infractoras.

Teniendo en cuenta todas las circunstancias expuestas, así como la adecuación de la finalidad disuasoria de las sanciones impuestas a GC y a PRYSMIAN al hecho de que ya han sido sancionadas en esta misma resolución con otras multas significativas<sup>542</sup>, esta Sala considera que corresponde imponer a las entidades infractoras las sanciones siguientes:

Entidades infractoras	Volumen de negocios total en 2016 (€)	Tipo sancionador (%)	Sanción (€)
AMARA	60.970.000	3,70%	2.255.890
GC	129.280.000	0,30%	387.840
PRYSMIAN	157.625.000	0,50%	788.125

### 6.2.5. *Cártel de acuerdos entre COMAPLE y NICSA*

Se trata de una infracción única y continuada constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT entre dos empresas distribuidoras.

En relación con las características y relevancia del mercado en el que se han producido las conductas se pueden dar por reproducidos aquí los argumentos utilizados en el apartado 6.2.1.

Estos acuerdos han afectado, al menos, a un total de 25 proyectos entre los años 2007 y 2015, para clientes como REPSOL, PETRONOR, TÉCNICAS REUNIDAS o INITEC. A modo de ejemplo puede citarse un cuadro recabado en la inspección de COMAPLE en el que se mencionan proyectos en los que esta

<sup>542</sup> Según lo ya expuesto en el caso del cártel PEISA/fabricantes, de acuerdo con la jurisprudencia procedente del TJUE en su Sentencia de 13 de febrero de 1969 en el Asunto 14/68 y con la Decisión CE de 17 de diciembre de 2002, en el Asunto COMP/37667- Specialty Graphite.



empresa ofrece cobertura en la licitación a NICSA, por un importe total de 5.756.291,86, para 11 proyectos de suministro de cables BT/MT<sup>543</sup>.

A los efectos de valorar la relevancia de las empresas que han participado en estos acuerdos, hay que destacar el reducido peso que tiene en el mercado la empresa COMAPLE, cuya cuota es absolutamente residual en el mercado de BT/MT y, por tanto, su incidencia en el mismo es muy reducida. Esta cuestión, en todo caso, no implica la existencia de una conducta de menor importancia exenta de sanción, como ya se ha señalado en esta resolución, sino que es una circunstancia que debe ser tenida en cuenta a los efectos de valorar el impacto de las conductas en el mercado y graduar la sanción en consecuencia.

Hay que valorar, igualmente, que se trata de acuerdos bilaterales durante todo el periodo, en los que COMAPLE ha actuado de empresa que ofrece cobertura a NICSA en la mayoría de los proyectos, por lo que los mayores beneficios derivados de los contratos los ha obtenido esta última empresa al ser la adjudicataria final de los mismos.

En la tabla siguiente se recoge la duración individual, el volumen de negocios del mercado afectado por cada empresa:

<b>Empresa</b>	<b>Duración de la conducta</b>	<b>Volumen de negocios en el mercado afectado (€)</b>
<b>COMAPLE</b>	03/2007 a 06/ 2015	98.296
<b>NICSA</b>	03/2007 a 06/ 2015	181.180.964

No se aprecia la concurrencia de circunstancias agravantes ni atenuantes en ninguna de las empresas infractoras.

De nuevo, de acuerdo con lo ya expuesto para el caso de las conductas PEISA/fabricantes, NICSA/fabricantes y AMARA/fabricantes, la sanción correspondiente a NICSA debe moderarse al hecho de que ya ha sido sancionada en esta misma resolución. Sobre la base de lo anterior, esta Sala considera que corresponde imponer a las entidades infractoras las sanciones siguientes:

<sup>543</sup> Fichero electrónico de 14 de octubre de 2014 «Ofertas.xls», recabado en la inspección de COMAPLE (folio 23477).

Entidades infractoras	Volumen de negocios total en 2016 (€)	Tipo sancionador (%)	Sanción (€)
COMAPLE	642.590	3,50%	22.491
NICSA	5.633.450	1,60%	90.135

### 6.3. Recapitulación

En la tabla siguiente se resumen las multas impuestas a las empresas infractoras por las distintas infracciones cometidas.

Entidades infractoras	Multa por Infracción Cártel Fabricantes (€)	Multa por Infracción PEISA Fabricantes (€)	Multa por Infracción NICSA Fabricantes (€)	Multa por Infracción AMARA Fabricantes (€)	Multa por Infracción COMAPLE NICSA (€)	Multa acumulada (€)
AMARA				2.255.890		2.255.890
CABELTE	1.849.107					1.849.107
COMAPLE					22.491	22.491
GC	8.791.040	1.292.800	2.197.760	387.840		12.669.440
MIGUÉLEZ	2.985.216					2.985.216
NEXANS IBERIA	1.356.214					1.356.214
NICSA			264.772		90.135	354.907
PEISA		987.661				987.661
DRAKA+PRYSMIAN	11.821.875		2.994.875	788.125		15.604.875
SOLIDAL	27.350					27.350
TOP CABLE	4.909.440	654.592	1.063.712			6.627.744

### 6.4. Exención del pago de la sanción a GC

De conformidad con los artículos 65 de la LDC y 47 del RDC, así como con el programa de clemencia, y en atención a las consideraciones realizadas en el apartado 4.7 de la presente resolución, procede eximir del pago de la multa a GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U y a su matriz GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L.

En su virtud, vistos los artículos citados y los demás de general aplicación, la Sala de Competencia del Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia

## RESUELVE

**Primero.** Declarar acreditadas las siguientes infracciones muy graves de los artículos 1 de la Ley 16/1989 y de la Ley 15/2007, y del artículo 101 del TFUE.

a) Una infracción constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales y de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT de la que son responsables, en los términos previstos en el apartado 4.6.1 letra a), las siguientes empresas fabricantes:

- CABELTE INCASA INDUSTRIA NAVARRA DE CABLES, S.A. y solidariamente su matriz CABELTE-CABOS ELÉCTRICOS E TELEFONICOS, S.A.
- FACEL como asociación colaboradora del cártel.
- GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U. y solidariamente su matriz GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L.
- MIGUÉLEZ, S.L. y solidariamente su matriz GRUPO MIGUÉLEZ, S.L.
- NEXANS IBERIA, S.L. y solidariamente su matriz NEXANS, S.A.
- PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A. y solidariamente su matriz DRAKA HOLDING, S.L.
- SOLIDAL CONDUCTORES ELECTRICOS, S.A. y solidariamente su matriz COMPANHIA INDUSTRIAL QUINTAS & QUINTAS SGPS, S.A.
- TOP CABLE, S.A.

b) Una infracción constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT de la que son responsables, en los términos previstos en el apartado 4.6.1 letra b), las siguientes empresas:

- GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U. y solidariamente su matriz GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L.
- PRODUCTOS ELÉCTRICOS INDUSTRIALES, S.A.
- TOP CABLE, S.A.

c) Una infracción constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT de la

que son responsables, en los términos previstos en el apartado 4.6.1 letra c), las siguientes empresas:

- GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U. y solidariamente su matriz GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L.
  - NEGOCIOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES, S.A. y solidariamente su matriz ABENGOA, S.A.
  - PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A. y solidariamente su matriz DRAKA HOLDING, S.L.
  - TOP CABLE, S.A.
- d) Una infracción constitutiva de cártel consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT de la que son responsables, en los términos previstos en el apartado 4.6.1 letra d), las siguientes empresas:
- AMARA, S.A.U y solidariamente su matriz IBERDROLA, S.A
  - GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U. y solidariamente su matriz GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L.
  - PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A. y solidariamente su matriz DRAKA HOLDING, S.L.
- e) Una infracción única y continuada constitutiva de cártel, consistente en la adopción de acuerdos de reparto de proyectos de suministro de cables BT/MT de la que son responsables, en los términos previstos en el apartado 4.6.1 letra e), las siguientes empresas:
- COMAPLE, S.L. y solidariamente su matriz OTEINVER, S.L.
  - NEGOCIOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES, S.A. y solidariamente su matriz ABENGOA, S.A.

**Segundo.** De conformidad con la responsabilidad de cada empresa en las infracciones a las que se refiere el resuelve anterior, proceden las siguientes sanciones:

- a) En el cártel de fabricantes:
- CABELTE INCASA INDUSTRIA NAVARRA DE CABLES, S.A.: **1.849.107 euros**
  - FACEL: **80.000 euros**
  - GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U.: **8.791.040 euros**
  - MIGUÉLEZ, S.L.: **2.985.216 euros**
  - NEXANS IBERIA, S.L.: **1.356.214 euros**
  - PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A.: **11.821.875 euros**
  - SOLIDAL CONDUCTORES ELECTRICOS, S.A.: **27.350 euros**

- TOP CABLE, S.A.: **4.909.440 euros**
- b) En el cártel de PEISA y fabricantes:
- GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U.: **1.292.800 euros**
  - PRODUCTOS ELÉCTRICOS INDUSTRIALES, S.A.: **987.661 euros**
  - TOP CABLE, S.A.: **654.592 euros**
- c) En el cártel de NICSA y fabricantes:
- GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U.: **2.197.760 euros**
  - NEGOCIOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES, S.A.: **264.772 euros**
  - PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A.: **2.994.875 euros**
  - TOP CABLE, S.A.: **1.063.712 euros**
- d) En el cártel de AMARA y fabricantes:
- AMARA, S.A.U: **2.255.890 euros**
  - GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS, S.L.U.: **387.840 euros**
  - PRYSMIAN CABLES SPAIN, S.A.: **788.125 euros**
- e) En el cártel entre NICSA y COMAPLE:
- COMAPLE, S.L.: **22.491 euros**
  - NEGOCIOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES, S.A.: **90.135 euros**

Las empresas matrices referidas en el primer resuelve responderán solidariamente del pago de la sanción de sus empresas filiales.

**Tercero.** Eximir del pago de la multa a GRUPO GENERAL CABLE SISTEMAS S.L.U y a su matriz GENERAL CABLE HOLDINGS SPAIN, S.L.

**Cuarto.** Instar a la Dirección de Competencia para que vigile el cumplimiento íntegro de esta Resolución.

**Quinto.** Declarar la confidencialidad de la información solicitada por las partes en los términos previstos en el apartado 5.12 de la presente resolución.



COMISIÓN NACIONAL DE LOS  
MERCADOS Y LA COMPETENCIA

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Competencia de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia y notifíquese a los interesados haciéndoles saber que contra la misma no cabe recurso alguno en vía administrativa, pudiendo interponer recurso contencioso-administrativo en la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente al de su notificación.



### ANEXO REPARTO PROYECTOS FABRICANTES 2002/2013

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
1	Acom. Jardines Hércules/Elecnor	X	X	X				2002
2	Aena / Sampol	X	X	X				2002
3	Aeropuerto Barcelona/Elecnor/Inabensa/Cymi/Peisa/Amara/Emte/Electro Stocks/Moncobra/Sampol Condal	X	X	X				2002, 2003
4	Aeropuerto de Barajas/Cymi/Inabensa/Elecnor/O Centro/Cobra/Ramos Sierra/Sampol	X	X	X				2002, 2003
5	Aeropuerto de Gran Canaria/Tecnocontrol	X	X	X				2002
6	Aeropuerto de Ibiza	X	X	X				2003
7	Aeropuerto de Málaga	X	X	X				2003
8	Aeropuerto Las Palmas/Emte	X	X	X				2002
9	Aeropuerto Tenerife/Acisa/Cymi	X	X	X				2002, 2003
10	Aeropuerto Tenerife Sur/Cobra	X	X	X				2002
11	Alicante/Guerin	X	X	X				2002
12	Almusafes 2 Fase/Cobra	X	X	X				2002
13	AVE Córdoba Málaga/Soc. Esp. Montaj. Ind.	X	X	X				2002
14	AVE Madrid-Barcelona/Isolux Wat	X	X	X				2002
15	C.Cial Los Alcores/Emte	X	X	X				2002
16	Cabezo de Beaza - Cartagena/Utisan	X	X	X				2002

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
17	Cable Zona Jerez/Unión Fenosa	X	X	X				2003
18	Camino de la Espera/Simelsa	X	X	X				2002
19	Campus BSCH Madrid	X	X	X				2003
20	Centro Cial Alicante/Ramos Sierra	X	X	X				2002
21	Centro de Transformación Central Eólica/Lujisa	X	X	X				2002
22	Centro Logístico Zaragoza/Álvarez Beltrán/Inabensa/Mercantil Internacional	X	X	X				2002, 2003
23	Ciudad Ciencias Valencia/Amara	X	X	X				2002
24	Ciudad de la Luz/Isolux Wat	X	X	X				2002
25	Conexión Subterránea Atocha-Nuevos Ministerios/Especialidades Eléctricas	X	X	X				2002
26	Cubas de la Sagra/Cylei	X	X	X				2002
27	Dragados-Málaga/Dinel Madrid	X	X	X				2002
28	E.D.A.R de Loiola/Cobra	X	X	X				2002
29	El Toyo/Guerin	X	X	X				2002
30	Emplazamiento Ibi - Alicante/Inst. Mont Elect y Saneamiento	X	X	X				2002
31	Endesa Vallfosca/Elecnor	X	X	X				2002
32	Ensanche Vallecas Esplugues Llobregat/Emte	X	X	X				2002
33	Ente Andalucía/Mercantil Intercontinental	X	X	X				2002
34	Enterramiento Línea en S. Agustín Guadalix/Cobra	X	X	X				2002
35	FC Barcelona FFCC/Emte	X	X	X				2002
36	Hospital General de Lugo/Isolux Wat	X	X	X				2002

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
37	Inditex/ Guerin	X	X	X				2002
38	Initec Hydrocracker Cables 30Kv/Negocios Industriales y Ciales	X	X	X				2002
39	L1 Interurbana Metro de Sevilla/Vimac/Cobra	X	X	X				2002
40	L5 Metro Valencia/Elecnor/Amara/Moncobra Cymi	X	X	X				2002
41	L9 Metro Barcelona/Sener/Emte	X	X	X				2002
42	Masase/Ramos Sierra	X	X	X				2002
43	Metro Madrid/Abencor Suministros/Cymi	X	X	X				2002
44	Metro Sur/Cymi	X	X	X				2002
45	Metro Valencia/Cymi/Moncobra	X	X	X				2002
46	Obra Almería	X	X	X				2003
47	Obra Castellón	X	X	X				2003
48	Obra Gerona "Can Mars"	X	X	X				2003
49	Obra Vic - Hospitalet de Llobregat/Elecnor	X	X	X				2002
50	P. Eólico Aljar/Cymi/Álvarez Beltrán	X	X	X				2002
51	P. Eólico Sierra del Buey y Los Gavilanes/Cymi	X	X	X				2002
52	P. Eólico/Isolux	X	X	X				2003
53	P. Eólico Albacete/Cobra-Isotron-Amara	X	X	X				2002
54	P. Eólico Bodenaya( comprobar-Santi)	X	X	X				2003
55	P. Eólico Burgos/Siemsa	X	X	X				2002
56	P. Eólico Comillas/Cobra	X	X	X				2002

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
57	P. Eólico Elgea/Almacenes Elcs Vascongados	X	X	X				2002
58	P. Eólico Faro	X	X	X				2003
59	P. Eólico Fonsagrada/Siemsa	X	X	X				2003
60	P. Eólico Gatun (Logroño)/Molinos del Cidacos	X	X	X				2002
61	P. Eólico La Rioja	X	X	X				2003
62	P. Eólico Las Lomillas y Peñaranda/ Moncobra/Cobra	X	X	X				2002
63	P. Eólico Montouto/Siemsa Galicia/ Sectrol	X	X	X				2002
64	P. Eólico Pontevedra/Dielectro Galicia	X	X	X				2002
65	P. Eólico Raposeras	X	X	X				2003
66	P. Eólico Redondal (León)	X	X	X				2003
67	P. Eólico Rio Gallego	X	X	X				2003
68	P. Eólico Sierra del Buey/Cymi	X	X	X				2002
69	P. Eólico Sondika/Almacenes Elecs Vascongados	X	X	X				2002
70	P. Eólico Tarifa/Elecnor	X	X	X				2002, 2003
71	P. Eólico Teruel/Maetei	X	X	X				2002
72	P. Eólico Tetis, Urano, Luna, Hiperiom, Juno (Soria)/Cobra	X	X	X				2002
73	P. Eólico Valdeporres/Electro Stocks Palencia	X	X	X				2002
74	P. Eólico Xistral/Isolux Wat	X	X	X				2002, 2003
75	P. Eólico Zamora 2/Inst. Mont Elec y Saneamiento	X	X	X				2002, 2003
76	P. Eólico Zaragoza/Inabensa	X	X	X				2002

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
77	P. Eólicos/Elecnor	X	X	X				2002
78	P. Eólicos Fancina/Elecnor	X	X	X				2002
79	P. Eólicos Galicia/Gobesa	X	X	X				2002
80	P. Eólicos Lalín-Chantada/Elecnor	X	X	X				2003
81	P. Eólicos Lestre, Mareiro, Labrade, Soan Xistral/Elecnor	X	X	X				2002
82	P. Eólicos Soria/Elec. Guerra Soria	X	X	X				2002
83	P. Eólicos Terral/Elecnor	X	X	X				2002
84	P. Eólicos/Amara	X	X	X				2002
85	P. Tecnológico López Soriano (Zaragoza)/Inabensa	X	X	X				2002
86	Palli/Cymi	X	X	X				2002
87	Parla-Este/Amara	X	X	X				2002
88	Parmesa-Castellón/Grupo Sindel	X	X	X				2002
89	Planta Desalobrador Atabal-Málaga/Abengoa	X	X	X				2002
90	Pol. Ind. Aeropuerto/Elecnor	X	X	X				2002
91	Pol. Ind. Alcorcón/Amara	X	X	X				2002
92	Pol. Ind. Cabeza de Haza/Cobra	X	X	X				2003
93	Pol. Ind. Campollano/Mercantil Intercontinental/ Elecnor	X	X	X				2002
94	Pol. Ind. El Cañamo/Cobra Sevilla	X	X	X				2002
95	Pol. Ind. Palmones/Inabensa/Abencor	X	X	X				2002
96	Pol. Ind. Valderios	X	X	X				2003

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
97	Proyecto Gijón-Lugones/La Eléctrica Álvarez Sirgo	X	X	X				2002
98	Proyecto Alcaidesa/Elecnor	X	X	X				2003
99	Proyecto Alcalá de Guadaíra/Elecnor	X	X	X				2002
100	Proyecto Alcalá de los Gazules/Monocobra	X	X	X				2002
101	Proyecto Cepsa-Endesa/Comercial Protoinsa	X	X	X				2002
102	Proyecto Embalse de Laverne/Cymi	X	X	X				2002
103	Proyecto en Barcelona/Inabensa	X	X	X				2002
104	Proyecto en Leganés/Mercantil Intercontinental	X	X	X				2002
105	Proyecto en Madrid/Amara/Dimel Madrid/Inabensa/Neg. Ind. y Ciales	X	X	X				2002
106	Proyecto en Rota	X	X	X				2003
107	Proyecto en Santiago (La Coruña)/Dielectro Galicia	X	X	X				2002
108	Proyecto en Valencia/Elecnor	X	X	X				2002
109	Proyecto Espinardo-Murcia/Inabensa	X	X	X				2002
110	Proyecto La Coruña/Ares y Pacheco	X	X	X				2002
111	Proyecto La Laguna/Elecnor	X	X	X				2002
112	Proyecto Las Aldeineras (Soria)/Inabensa-Cobra	X	X	X				2003
113	Proyecto Lorca/Abencor Suministros	X	X	X				2002
114	Proyecto Los Barrios (Cádiz)/Andaluza de Mont. Elec y Tfco	X	X	X				2002
115	Proyecto Rivas-Vaciamadrid/Ramos Sierra	X	X	X				2002
116	Proyecto Sant Joan Despi/Tecnohm	X	X	X				2002



Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
117	Proyecto Segovia/Amara	X	X	X				2002
118	Proyecto Sevilla/Andaluza Sum. Eléctricos	X	X	X				2002
119	Proyecto SICE/Vda. Federico Giner	X	X	X				2002
120	Proyecto Sierralagos/Siemsa/Siemsa Norte/La Eléctrica-Álvarez Sirgo/Metalux-Asturias/TSK-Electrónica y Electricidad	X	X	X				2002
121	Puerto de Barcelona/Emte	X	X	X				2003
122	Recinto Ferial de Valencia/SDAD. Española de Montajes Industriales	X	X	X				2002
123	Renfe/Abancor	X	X	X				2002
124	Repsol Puertollano/Negocios Industriales y Ciales	X	X	X				2002
125	S. Roque/Cymi-Cepsa	X	X	X				2003
126	S/E Escuelas Aguirre (Mintra Metro Madrid)/Inabensa	X	X	X				2002
127	S/N /Abencor Suministros	X	X	X				2002
128	S/N /C Hispanofil	X	X	X				2002
129	S/N /Crespo y Blasco	X	X	X				2002
130	S/N /Cymi	X	X	X				2002
131	S/N /Elektra	X	X	X				2002
132	S/N /Gobesa	X	X	X				2002
133	S/N /Materiales para Red Líneas	X	X	X				2002
134	S/N /Mercantil Intercontinental	X	X	X				2002
135	S/N /Metalux Asturias	X	X	X				2002
136	S/N /Moncobra	X	X	X				2002

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
137	S/N /Sacyr	X	X	X				2002
138	S/N /Sei Zaragoza	X	X	X				2002
139	S/N /Selcansa	X	X	X				2002
140	S/N /Syg	X	X	X				2002
141	S/N /Tecnohm	X	X	X				2002
142	S/N /Moncobra	X	X	X				2002
143	S/N /Dielectro Manchego	X	X	X				2002
144	Sinae Burgo/Siemsa	X	X	X				2002
145	Soterram. Línea Espera/Elecnor	X	X	X				2002
146	Suministro 27 Km. de cable/Unión Fenosa	X	X	X				2003
147	Tram Fonts Rubi i Les Planes-Sarria/Ferrocarrils Generalitat	X	X	X				2002
148	Túnel Berroy y Pedralba/Cymi	X	X	X				2002
149	Túnel De Abdalajis/Cymi	X	X	X				2002
150	Túnel Guadarrama/Elecnor	X	X	X				2002
151	Túnel Viella/Inabensa	X	X	X				2002
152	Túneles de Fabares y Villaviciosa/Cobra	X	X	X				2002
153	Túneles del Bruc/Moncobra	X	X	X				2002
154	TYPSA Inst. Bobadilla-Algeciras/BICC Almacén Madrid	X	X	X				2002
155	Urb. Las Palmeras/Elecnor	X	X	X				2002
156	Urb. Mijas	X	X	X				2003

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
157	Urb. Palma de Mallorca/Comercial Balear Electricidad	X	X	X				2002
158	Urb. Paracuellos del Jarama (Madrid)/Cobra	X	X	X				2002
159	Urb. Recinto Ferial Parque Sur/Sum Elect del Centro	X	X	X				2002
160	Urb. Turo Can Mates	X	X	X				2003
161	Urb. UP B Los Olivos/Elecnor	X	X	X				2002
162	UTE Línea 400 KV Barajas/Elecnor	X	X	X				2002
163	Hidrocantábrico	X	X			X	X	2003
164	Unión Fenosa	X	X	X		X	X	2006
165	Aeropuerto Manises/IMTECH/Suelcasa/Cobra	X	X		X			2011
166	Aeropuerto Murcia/Sampol	X	X		X			2011
167	Alto JAHUEL-CHILE/Elecnor	X	X		X			2011
168	Antigua Estación Burgos (Electrificaciones DUERO)/Amara	X	X		X			2011
169	ArcoSur Zaragoza/Acciona Instalaciones	X	X		X			2011
170	Autrial/Ramos Sierra	X	X		X			2011
171	Azucarera Santander Reocin/Amara Madrid	X	X		X			2011
172	Base Naval de Rota/Amara Sevilla/Acciona	X	X		X			2011
173	Cartonajes Vega/Mefesa/Lucero	X	X		X			2011
174	Casa Ancianos Cartagena/Emte	X	X		X			2011
175	Catenaria Reinoso Barcena/Cymi	X	X		X			2011
176	CESSNA/Emte	X	X		X			2011

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
177	Consorti Soci Sanitari Sant Andreu/Emte	X	X		X			2011
178	EIX Diagonal/Cobra	X	X		X			2011
179	Electrificación Muelle Barcelona/Suris	X	X		X			2011
180	Entrepinares/Amara	X	X		X			2011
181	Export a Irán/TSK	X	X		X			2011
182	Exportación Argelia/AME	X	X		X			2011
183	Formentera del Segura/Rojales/ Elecnor Alicante	X	X		X			2011
184	Torre Iberdrola	X	X		X			2011
185	Hidroeléctrica NORMA IBERDROLA (Centro Control MANISES Terminal TAC)/Emte	X	X		X			2011
186	Hospital Calama (CHILE)/Emte	X	X		X			2011
187	Hospital de Móstoles/OHL/Auditel	X	X		X			2011
188	Hospital Guadalajara/Isolux	X	X		X			2011
189	Hospital Médico Quirón (IMQ)/Aelvasa	X	X		X			2011
190	IMTECH Gran Vía/Candia Madrid	X	X		X			2011
191	Más energía/Peisa/Álvarez/Lucero	X	X		X			2011
192	Metro Madrid/OHL	X	X		X			2011
193	Metro Santo Domingo/Siemens	X	X		X			2011
194	Muelle Puerto El Prat /TERCAT/Soclesa/Emte	X	X		X			2011
195	Obra EDC SUR (VENEZUELA)/Elecnor Venezuela	X	X		X			2011
196	Obra Eds. Urb. Gazzolar/Amara Madrid	X	X		X			2011

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
197	P. Eólico Barbers/San José Tecnologías/GES	X	X		X			2011
198	P. Eólico Cerro Negro (Valencia)/Cobra Renovables	X	X		X			2011
199	P. Eólico en Reino Unido/Isolux	X	X		X			2011
200	P. Eólico Janda III/GES/Tecnohm/Amara/San José/Disace/SEIT/Eurocabos	X	X		X			2011
201	P. Eólico La Tella- Jumilla/Aldesa/Cobra/Tecnohm /Peisa/Mensur	X	X		X			2011
202	P. Eólico Los Llanos/Amara Madrid	X	X		X			2011
203	P. Eólico Marcona (Perú)/Cobra Renovables	X	X		X			2011
204	P. Eólico Palomarejo/Tecnohm	X	X		X			2011
205	P. Eólico Peñaflores III y IV/Iberinco	X	X		X			2011
206	P. Eólico Polonia/Isastur	X	X		X			2011
207	P. Eólico Santa Anna (ITALIA)/NICSA	X	X		X			2011
208	P. Eólico Castilla y León/Isolux	X	X		X			2011
209	P. Eólico Sesnandez/Emte	X	X		X			2011
210	P. tecnológico Cogollos (Burgos)/Electro Stocks/Tecnohm	X	X		X			2011
211	Planta Solar Bonasissi-Foggia (ITALIA)/Amara Madrid/Elecnor	X	X		X			2011
212	San pedro de Alcántara/Elecnor	X	X		X			2011
213	Puerto Santander/Acciona Instalaciones	X	X		X			2011
214	Nº 52 Pedriza	X	X		X			2011
215	As Pontes	X	X		X			2011
216	S/N /López Baena Jaén	X	X		X			2011

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
217	Sede Central FCC Las Tablas/Elecor/Amara	X	X		X			2011
218	Aeropuerto Valencia	X	X		X			2011
219	T2 Valencia Opción Unipolares/Acciona Instalaciones	X	X		X			2011
220	Tendido Playa Honda (Lanzarote)/Electrimed/Elecnor Canarias	X	X		X			2011
221	Termosolar ASTE 1 Planta A y B/Elecnor Plantas IND	X	X		X			2011
222	Termosolar Ciudad Real/ISASTUR/ABENER	X	X		X			2011
223	Termosolar Morón de la Frontera/UTE Acciona-TSK-Amara	X	X		X			2011
224	Termosolar Trujillo	X	X		X			2011
225	Termosolar Valle 1 CÁDIZ/Cymi Sevilla	X	X		X			2011
226	Túneles Atocha-Chamartín-Serrano/UTE Cobra-Dragados-COPISA-ITECSA	X	X		X			2011
227	Túneles de Bimenes/SICE/METALUX	X	X		X			2011
228	Túneles PEDRIZA-autopista/Amara/Elecnor	X	X		X			2011
229	Túneles Pedralba	X	X		X			2011
230	Túneles Andorra	X	X		X			2011
231	Universitat Rovira I Virgili/Emte	X	X		X			2011
232	Urb. Can Colomer/ Estocks/Elecnor	X	X		X			2011
233	Urb. La Nucia/Mas Energía/Peisa Alicante/Lucero/Edeilla	X	X		X			2011
234	A. Huerto Solar Levante/Gehrlicher	X	X		X			2012
235	Aeropuerto de Alicante/Elecnor Alicante	X	X		X			2012
236	CPD Mafre Talos/Cobra	X	X		X			2012



Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
237	El Fresno-Los Barrios/Acciona	X	X		X			2012
238	Eléctrica Caldensa/Acciona-Cobra-Secal	X	X		X			2012
239	FV Trujillo/B. José	X	X		X			2012
240	Hidroeléctrica La Racha/Hispano	X	X		X			2012
241	JANDA III/Eiffage	X	X		X			2012
242	La Sagrera/UTE Ave La Sagrera	X	X		X			2012
243	Medina Garvey/Electro- Stock	X	X		X			2012
244	Mellosur/Simelsa	X	X		X			2012
245	P. Eólico Chile Gato Leones/Amara	X	X		X			2012
246	P. Eólico Els Segals/Amara	X	X		X			2012
247	P. Eólico Panamá/Semi	X	X		X			2012
248	P. Eólico Sierra de Sesnandez/Benito/Emte	X	X		X			2012
249	P. Eólico Aragón/Elecnor	X	X		X			2012
250	P. Eólico Los Cocos/Cobra-Rep. Dom	X	X		X			2012
251	P. Eólico Majogazas III/Collosa	X	X		X			2012
252	P. Eólico Moncloes/UTE Elecnor-Collosa-Amara	X	X		X			2012
253	P. tecnológico Asturias/Elecnor	X	X		X			2012
254	Planta Compost. Ibiza/ABM	X	X		X			2012
255	Planta Fotov Olivenza/TSK	X	X		X			2012
256	Pol. Ind. Calahorra/Rexel	X	X		X			2012

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
257	Pol. Ind. Valcorba/Uran Soria	X	X		X			2012
258	Proyecto B40 Acciona/Sesaelec	X	X		X			2012
259	Proyecto en Tarragona/Isolux	X	X		X			2012
260	S/N /Varios/Elecnor Levante II	X	X		X			2012
261	S/N /LB AME	X	X		X			2012
262	Santa María de Nieva-Galindo/Rexel/Guerin	X	X		X			2012
263	Sanxo Llop/Elecnor-D. Ind. E/S	X	X		X			2012
264	Sector E19 Elche/Eiffage	X	X		X			2012
265	Seteventos/ E/S_Diexfa-D. Ind	X	X		X			2012
266	Tram. Castellón	X	X		X			2012
267	Túneles Eix Transversal/FCC Ind	X	X		X			2012
268	Urb. Doña Blanca Torreblanca/Peisa Castellón	X	X		X			2012
269	Urb. Las Castellanas/CPD Telefónica/Elecnor Madrid	X	X		X			2012
270	Proyecto Istmeño, México.	X	X		X			2012
271	Aeropuerto de Asturias	X					X	2012
272	P. Eólicos Angostura y Madroñales/Collosa	X	X		X			2012
273	Pol. La Isla	X			X	X		2012
274	Proyecto Cuba/Erka	X	X		X			2012, 2013
275	LAV Medina - La Meca/Cobra/ UTE Cobalse	X	X		X			2012, 2013
276	Proyecto en Mauritania/Copisa	X	X		X			2012, 2013

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
277	Empr. Alumbrado Ceuta/Amara	X	X		X	X		2012, 2013
278	4 Valles Francia/GES	X	X		X	X		2013
279	Benin/Cobra	X	X		X			2013
280	Biomasa Garay/Cymi	X	X		X			2013
281	Cabo Leones Chile/GES	X	X		X			2013
282	Cabo Verde Red Distribución/Inabensa	X	X		X			2013
283	Campus de Ceuta/Ametel	X	X		X	X		2013
284	Castejón Monegros/ E-S	X	X		X			2013
285	Chile Fotovoltaico Laberinto Oeste/Semi/Elecnor/Rexel	X	X		X			2013
286	CPD Mapfre/Cobra	X	X		X	X		2013
287	Elecdiero Soria/Amara	X	X		X	X		2013
288	Export África/Rexel	X	X		X			2013
289	Ford Almusafes/Cobra	X	X		X	X		2013
290	Fotovoltaico Lorca/AME Albacete	X	X		X	X		2013
291	Hercesa/Lujisa-Hispano	X	X		X			2013
292	Hospital Ibiza/ABM	X	X		X	X		2013
293	Incasol Tarragona IPV Elec Soler/E-S/Saltoki	X	X		X			2013
294	Incasol Tarragona IPV Elec Soler/Sesaelec	X	X		X	X		2013
295	Inst Riga Vigo/D Industrial	X	X		X	X		2013
296	IPV/Sesaelec	X	X		X	X		2013

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
297	Mango Parets Valles ITE/Varios Distr.	X	X		X			2013
298	Montealto MX/Eurisa	X	X		X			2013
299	Obra Baleares/Cobra	X	X		X			2013
300	P. Eólico Alba de Ribas Nicaragua/TSK	X	X		X	X		2013
301	P. Eólico Arinaga Gran Canaria/GES	X	X		X	X		2013
302	P. Eólico Chiripa Costa Rica/Acciona	X	X		X			2013
303	P. Eólico Dominica-PE Sureste MX/Semi	X	X		X			2013
304	P. Eólico Filipesti Saucedel Rumania/Efacec	X	X		X			2013
305	P. Eólico Frecatel Rumania/Semi	X	X		X			2013
306	P. Eólico Los Vientos Chile/Callosa/AB/Amara	X	X		X	X		2013
307	P. Eólico Montouto/Cobra	X	X		X			2013
308	P. Eólico Negrete Chile/GES	X	X		X	X		2013
309	P. Eólico Perú Cupinisque/Nicsa	X	X		X			2013
310	P. Eólico Pintado Uruguay/GES	X	X		X			2013
311	P. Eólico Polonia Gorcelem/GES	X	X		X			2013
312	P. Eólico Quebec/Elecnor	X	X		X			2013
313	P. Eólico Rumania Chirnogueni/Isastur-Iberinco	X	X		X			2013
314	P. Eólico Sierra Cortado/Isolux	X	X		X			2013
315	Paterna els Molins/Eiffage	X	X		X			2013
316	Planta Biomasa Mérida/Simelsa-Amara	X	X		X			2013

Nº	PROYECTO / CLIENTE	GC	PRYSMIAN (antes PIRELLI)	NEXANS	TOP CABLE	SOLIDAL	CABELTE (antes INCASA)	AÑOS
317	Pol. Ind. Burgos-Porblanc/Rexel	X	X		X			2013
318	Pol. Tordera/Emte	X	X		X			2013
319	Puerto Bilbao/Amara Eurisa/5corprio	X	X		X			2013
320	PV Inelsa/Galektra	X	X		X	X		2013
321	PV UK Weston & Holton/Isolux	X	X		X			2013
322	S/N /Amara	X	X		X			2013
323	S/N /Simelsa	X	X		X			2013
324	S/N /Eguren	X	X		X	X		2013
325	San Mamés/Eurisa	X	X		X	X		2013
326	SE Sagrera 2ª Fase/OHL	X	X		X			2013
327	Sebis Rumania PV/Alcosan	X	X		X			2013
328	Talavera/Eiffage	X	X		X			2013
329	Turbina Gas 7 CT Ibiza/Cymi/Cobra/Inabensa	X	X		X			2013
330	Urb. Canarias Tamaraceita Sur/Electrimet	X	X		X	X		2013
331	Urb. SI-20 Cabanillas del Campo/Eiffage-Rexel	X	X		X	X		2013
332	UTE Tenes Argelia/Simelsa	X	X		X			2013