

RESOLUCIÓN

Expte. S/DC/0612/17 MONTAJE Y MANTENIMIENTO INDUSTRIAL

CONSEJO. SALA DE COMPETENCIA

Presidente

D. José María Marín Quemada

Consejeros

D^a. María Ortiz Aguilar

D. Josep Maria Guinart Solà

D^a. Clotilde de la Higuera González

D^a. María Pilar Canedo Arrillaga

Secretario del Consejo

D. Joaquim Hortalà i Vallvé

En Madrid, a 1 de octubre de 2019

La Sala de Competencia del Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (**CNMC**), con la composición expresada, ha dictado la siguiente resolución en el expediente S/DC/0612/17 MONTAJE Y MANTENIMIENTO INDUSTRIAL, incoado contra varias empresas que operan en el mercado de la prestación de servicios de montaje y mantenimiento industrial, por supuestas prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (**LDC**) y por el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (**TFUE**).

I. ANTECEDENTES

1. El 12 de mayo de 2017 GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES, S.L. (NAVEC) presentó ante la CNMC una solicitud de exención del pago de la multa a los efectos del artículo 65 de la LDC -en beneficio de la citada empresa y de todas sus filiales- respecto de la sanción que pudiera imponerse por la comisión por ella misma y otro grupo de empresas de una infracción del artículo 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (Ley 16/1989), del artículo 1 de la LDC y del artículo 101 del TFUE. La misma habría consistido en un intercambio de información comercialmente sensible y un reparto de proyectos de servicios de montaje y mantenimiento industrial con el objeto de mantener las empresas su cuota de mercado, fundamentalmente en los sectores petroquímico y energético (folios 1 a 393).

La solicitud de clemencia fue completada el 23 de octubre de 2017 (folios 3.152 a 3.157) y el 12 y 21 de febrero de 2018 (folios 9.894 a 11.688), cuando se solicitó la ampliación de la exención a los directivos que en dicho momento integraban el órgano de dirección de NAVEC.

2. A la vista de la información recibida y de conformidad con el artículo 49.2 de la LDC, la Dirección de Competencia (DC) inició una **información reservada** con el fin de determinar la concurrencia de circunstancias que justificasen la incoación, en su caso, de un expediente sancionador.
3. El 3 de julio de 2017 la DC concedió la exención condicional a NAVEC, en virtud del artículo 65.1.a) de la LDC, por haber sido la primera empresa en aportar elementos de prueba que le permitían ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 27 de la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (**LCNMC**).
4. El 23 de junio de 2017 se dictó por la DC una Orden de Investigación que amparaba la realización de **inspecciones domiciliarias**. Se llevaron a cabo los días 4, 5 y 6 de julio de 2017 en las sedes de:
 - IMASA INGENIERÍA Y PROYECTOS, S.A. (**IMASA**),
 - NAVEC, TAMOIN, S.L. (**TAMOIN**),
 - PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS DE INSTRUMENTACIÓN Y ELECTRICIDAD, S.A. (**MEISA**), y
 - TALLERES MECÁNICOS DEL SUR, S.A. (**TMS**).
5. El 20 de julio de 2017 IMASA interpuso, ante la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC, un recurso contra la Orden de Investigación y la posterior actuación inspectora desarrollada en su sede (R/AJ/047/17 IMASA). El mismo fue desestimado el 13 de octubre de 2017 (folios 3.127 a 3.142).
6. La DC realizó los siguiente **requerimientos de información** a las distintas empresas (folios 1.300 a 1.444) que fueron contestados en las fechas que se exponen a continuación:

Tabla 1: Contestación a los requerimientos de información

Fecha del requerimiento	Empresa	Fecha en que se recibe respuesta	Folios
10 y el 11 de julio de 2017	ASISTENCIA TÉCNICA INDUSTRIAL ASTURIANA, S.A. (ATEI)	28 de julio de 2017	2.151 a 2.157

	ATRIAN TECHNICAL SERVICES (ATRIAN) ¹	14 de julio de 2017	1.661
	CONTROL Y MONTAJES INDUSTRIALES, S.A. (CYMI)	31 de julio de 2017	2.413 a 2.448
	DURO FELGUERA, S.A. (DF)	1 de agosto de 2017	2.452 a 2.482
	EMERSON INDUSTRIAL, S.A (responde sucesora: NIDEC INDUSTRIAL AUTOMATION IBERIA, S.A.)	3 de agosto de 2017	2.712 a 2.750
	EMPRESA DE MONTAJES HERMANOS GUARNIZO Y LOPEZ, S.L. (HGL)	25 de julio de 2017	1.961 a 1.962
	GLOBAL DOMINION ACCESS, S.A. (GLOBAL DOMINION)	24 de julio de 2017	1.895 a 1.937
	GRUPO EMPRESARIAL COPISA (GRUPO COPISA)	31 de julio de 2017	2.383 a 2.398
	IMASA	3 de agosto de 2017	2.672 a 2.708
	IMTECH SPAIN, S.L. (IMTECH) ²	13 de septiembre de 2017	2.942 a 2.951
	MECANICAS BOLEA, S.A. (BOLEA)	18 de julio de 2017	1.678 a 1.682
	METALMECANICAS HERJIMAR, S.L. (HERJIMAR)	28 de julio de 2017	2.113 a 2.147
	MONCOBRA, S.A. (MONCOBRA)	28 de julio de 2017	2.164 a 2.212
	MONTAJES AGAPITO, S.L. (MONTAGA)	21 de julio de 2017	1.872 a 1.879
	MONTAJES BARBADUN INDUSTRIAL, S.L.U. (BARBADUN)	4 de agosto de 2017	2.800 a 2.802
	MONTAJES INDUSTRIALES LLECA, S.A. (MILLECASA)	25 de julio de 2017	1.966 a 1.971
	MONTAJES MECANICOS LA PUERTOLLANENSE, S.L. (LA PUERTOLLANENSE)	20 de julio de 2017	1.737 a 1.759
	NAVEC	21 de julio de 2017	1.837 a 1.866
	NERVIÓN INDUSTRIES, ENGINEERING AND SERVICES, S.L. (NERVIÓN INDUSTRIES)	21 de julio de 2017	1.815 a 1.833
	PARCITANK INDUSTRIAL, S.L. (PARCITANK)	2 de agosto de 2017	2.502 a 2.503
	PREFABRICACION Y MONTAJES DEL NOROESTE, S.A.U. (PREMONOR)	28 de julio de 2017	2.225 a 2.221
	MEISA	18 de julio de 2017	1.691 a 1.698
	SACYR INDUSTRIAL, S.L.U. (SACYR INDUSTRIAL)	27 de julio de 2017	2.024 a 2.040
	SACYR NERVIÓN, S.L. (SACYR NERVIÓN)	27 de julio de 2017	2.080 a 2.090
	SIEMSA INDUSTRIA, S.A. (SIEMSA)	10 de agosto de 2017	2.806 a 2.835
	TAMOIN	31 de julio de 2017	2.280 a 2.380
	TMS	2 de agosto de 2017	2.507 a 2.515
1 de septiembre de 2017	MANTENIMIENTO Y MONTAJES INDUSTRIALES, S.A. (MASA)	22 y 25 de septiembre de 2017	2.955 a 3.116
23 de noviembre de 2017	DISEÑOS Y PROYECTOS TÉCNICOS, S.A. (DITECSA)	20 y 21 de diciembre de 2017	3.512 a 3.532 y 3.540 a 3.546
		18 de enero de 2018	6.250 a 6.271

¹ El 30 de agosto de 2017 la DC reiteró la solicitud de información. El 13 de septiembre de 2017 se recibió contestación a la nueva solicitud de información (folios 2.931 a 2.938).

² Reiterada solicitud el 30 de agosto de 2017.

	FOPROA HISPÁNICA, S.L. (FOPROA)	13 de diciembre de 2017	3.341 a 3.362
	GRUPO L&R MONTAJES INDUSTRIALES, S.L. (L&R)	21 de diciembre de 2017	3.550 a 3.551
	MANTENIMIENTO Y AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, S.A. (MAESSA)	18 de diciembre de 2017	3.405 a 3.509
30 de noviembre de 2017	GRUPO DAORJE, S.L.U. (DAORJE)	15 de diciembre de 2017	3.390 a 3.401
	HISPÁNICA DE CALDERERÍA, S.L. (HC)	14 de diciembre de 2017	3.365 a 3.386
	MONTAJES METALICOS FAYSOL, S.A.L. (FAYSOL)	11 de diciembre de 2017	3.291 a 3.293
20 de diciembre de 2017	BASE CAPITAL, S.L. (BASE CAPITAL)	12 de enero de 2018	3.653 a 3.655
21 de diciembre de 2017	ACS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, S.A. (ACS)	15 de enero de 2018	3.736 a 3.745
	NIDEC LEROY-SOMER HOLDING (NIDEC LSH)	12 de enero de 2018	3.684 a 3.705
	OLIESTER ALBACETE, S.L. (POLIESTER ALBACETE)	9 de enero de 2018	3.616 a 3.623
	FERROVIAL SERVICIOS, S.A. (FERROVIAL)	11 de enero de 2018	3.638 a 3.650
	MADARIAS INVERSIONES SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (MADARIAS)	15 de enero de 2018	3.716 a 3.733
9 de enero de 2018	BARRANCO DEL REY, S.L.	22 de enero de 2018	6.274 a 6.273
	PREMONOR	26 de enero de 2018	6.306 a 6.309
12 de enero de 2018	GRUPO TAMOIN, S.A. (GRUPO TAMOIN)	26 de enero de 2018 ³	6.282 a 6.295
13 de febrero de 2018	ACSA, OBRAS E INFRAESTRUCTURAS, S.A. (ACSA)	6 de marzo de 2018	12.758 a 12.575
	ENWESA OPERACIONES, S.A., S.M.E. (ENWESA)	8 de marzo de 2018	12.851 a 12.974
21 de febrero de 2018	Asociación de Empresas de Ingeniería, Montajes y Servicios Industriales (ADEMI)	7 de marzo de 2018	12.811 a 12.831
21 de febrero de 2018	EQUIPOS NUCLEARES, S.A, S.M.E (ENSA)	7 de marzo de 2018	12.793 a 12.799
28 de febrero de 2018	CORSOR HOLDING BV (CORSOR)	20 de marzo de 2018	13.095 a 13.144
2 de marzo de 2018	DOMINION INDUSTRY&INFRAESTRUCTURAS, S.L. (DOMINION)	6 de marzo de 2018	12.579 a 12.646
	DURO FELGUERA OPERACIONES Y MONTAJES, S.A.U. (DF OPERACIONES Y MONTAJES)	16 de marzo de 2018	13.030 a 13.044
		17 de abril de 2018	13.434 a 13.450
	PARCITANK	20 de marzo de 2018	13.240 a 13.243

7. El 7 de marzo de 2018 se acordó la incoación del expediente sancionador S/DC/0612/17 MONTAJE Y MANTENIMIENTO INDUSTRIAL (artículo 49.1 LDC) al considerar que existían indicios racionales de la existencia de conductas prohibidas por el artículo 1 de la LDC y de la Ley 16/1989 y el artículo 101 del TFUE por prácticas consistentes en el reparto de proyectos licitados para la prestación de servicios de montaje y mantenimiento

³ TAMOIN responde en nombre de su matriz.

industrial, particularmente en los sectores petroquímico y energético, en España (folios 12.672 a 12.786). El expediente se incoa contra las siguientes entidades:

Tabla 2: Empresas incoadas

Empresa	Matriz	Directivo
ACSA	FINYCAR, S.L. (FINYCAR)	
ATRIAN	BARRANCO DEL REY, S.L.	
BARBADUN		Administrador Único
BOLEA		
COPISA PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS INDUSTRIALES, S.L.U. (COPISA)	GRUPO COPISA	
DF OPERACIONES Y MONTAJES	DF	
DOMINION	GLOBAL DOMINION	
ENWESA	ENSA	
FAYSOL		
HERJIMAR		
HGL		
IMASA		D. Alfredo Fuentes González
L&R		Administrador Único
LA PUERTOLLANENSE		
MAESSA	ACS	
MASA	ACS	D. José Miguel Barranco Rosa y D. José María Pau Galcerán
MEISA		D. Martín Mora Valbuena
MILLECASA		D. Ignasi Boleda Relats
MONCOBRA	ACS	
NAVEC		D. Manuel López Dabaliña
NERVIÓN INDUSTRIES		
PARCITANK	POLIESTER ALBACETE	
PREMONOR	CORPORACIÓN EMPRESARIAL PREMONOR, S.L. (CORPORACIÓN PREMONOR)	
SACYR NERVIÓN		
TAMOIN	GRUPO TAMOIN	D. Javier Cenzano Sáenz
TMS		D. Óscar Exojo Asensio

(*) El 24 de agosto de 2018 se acordó la **ampliación de la incoación** contra el citado directivo (folios 16.015 a 16.125).

8. La DC realizó los siguientes requerimientos de información:

Tabla 3: Requerimientos de información II

Fecha del requerimiento	Empresa	Fecha en que se recibe respuesta	Folios
9 de marzo de 2018	CLH LOGÍSTICA DE HIDROCARBUROS (CLH)	17 de abril de 2018	13.484 a 13.603
	COMPANÍA ESPAÑOLA DE PETRÓLEOS, S.A.U. (CEPSA)	24 de abril de 2018	13.773 a 13.785
	REPSOL, S.A. (REPSOL)	17 de abril de 2018 25 de junio de 2018 (complementaria)	13.454 a 13.465 14.029 a 14.699
5 y el 6 de abril de 2018	MASA	17 de abril de 2018	13.729 a 13.732
	MASA	17 de abril de 2018	13.757 a 13.761
	MEISA	16 de abril de 2018	13.409 a 13.416
	MILLECASA	9 de abril de 2018	13.288 y 13.289
	TMS	11 de abril de 2018	13.313
	TAMOIN	24 de abril de 2018	13.789 a 13.791

9. El 27 de abril de 2018 ENWESA presentó una solicitud de exención del pago de la multa y, subsidiariamente, de **reducción del importe de la multa** a los efectos del artículo 66 de la LDC. Lo hizo en beneficio de la citada empresa y de sus representantes legales y de las personas integrantes de sus órganos directivos, respecto de la sanción que pudiera imponerse por la comisión de una infracción del artículo 1 de la LDC y del artículo 101 del TFUE, en relación con su participación en un conjunto de conductas susceptibles de ser calificadas como cártel en el sector del mantenimiento y montaje industrial (folios 13.825 a 13.846).

El 17 de mayo de 2018 se rechazó la solicitud de exención del pago de la multa, al no cumplirse las condiciones establecidas en el artículo 65.1 de la LDC. Sin embargo se acordó examinar la información y los elementos de prueba presentados por la empresa en dicha solicitud de acuerdo con el artículo 66 de la LDC para determinar si resultaba posible valorar una reducción de su importe tal como efectivamente se propuso con posterioridad.

10. La DC realizó los siguientes requerimientos de información:

Tabla 4: Requerimientos de información III

Fecha requerimiento	Empresa	Fecha en que se recibe respuesta	Folios
25 de mayo de 2018	NAVEC	8 de junio de 2018	13.972 a 13.975
	ADEMI	12 de julio de 2018	15.154 a 15.883
19 de octubre de 2018	FINYCAR	5 de noviembre de 2018	16.763 a 16.783
30 de octubre 2018	INDUSTRIAL QUÍMICA DEL NALÓN, S.A. (IQNTrubia)	19 de noviembre de 2018	17.086 a 17.183
	AIR INDUSTRIE THERMIQUE ESPAÑA, S.L. (AITESA)	19 de noviembre de 2018	17.050 a 17.052
	IBERDROLA GENERACIÓN ESPAÑA, S.A. (IBERDROLA)	27 de noviembre de 2018	17.323 a 17.335
7 de noviembre 2018	DF y a DF OPERACIONES Y MONTAJES	29 de noviembre de 2018	17.375 a 17.394
12 de diciembre de 2018	REPSOL	20 de diciembre de 2018	18.729 a 18.733

11. Con carácter previo a la notificación del Pliego de Concreción de Hechos (**PCH**), las siguientes empresas presentaron escritos de alegaciones:

Tabla 5: Escritos de alegaciones previos al PCH

Fecha	Empresa	Folios
26 de julio 2018	COPISA	15.891 a 15.902
16 de agosto de 2018	HERJIMAR	15.969 a 16.003
30 de octubre de 2018	NERVIÓN INDUSTRIES	16.722 a 16.743
27 de noviembre de 2018	L&R	17.339 a 17.362
5 de diciembre de 2018	MEISA	17.892 a 18.278

12. El 25 de enero de 2019 se dictó el PCH (folios 18.876 a 19.051) que fue notificado a las empresas incoadas ofreciendo la posibilidad, conforme al

artículo 50.3 de la LDC, de acceder al expediente y contestar proponiendo pruebas en el plazo de 15 días⁴. También se informó a las empresas de que tenían la posibilidad de acceder a los documentos que conforman las solicitudes de clemencia presentadas y que hasta ese momento formaban pieza separada especial de confidencialidad sin obtener copia de las declaraciones del solicitante de clemencia⁵. Entre el 8 de febrero de 2019 y el 6 de marzo de 2019 se recibieron las **alegaciones al PCH** de las siguientes empresas.

Tabla 6: Alegaciones al PCH

Fecha	Empresa	Folios
8 de febrero de 2019	PREMONOR	19.936 a 19.943
13 de febrero de 2019		20.278 a 20.281
12 de febrero de 2019	HERJIMAR	20.172 a 20.174
15 de febrero de 2019	GRUPO COPISA	20.316
	ACS	20.327 a 20.331
	ENWESA y ENSA	20.371 a 20.373
18 de febrero de 2019	NAVEC	20.377 a 20.380
22 de febrero de 2019	COPISA	20.567 a 20.569
25 de febrero de 2019	D. Óscar Exojo Asensio, Director General de TMS	20.590 a 20.597
	FAYSOL,	20.609 20.667
	D. Martín Mora Valbuena, Director General de MEISA	20.675 a 20.707
	BARBADUN	20.711 a 20.754 y 20.755 a 20.874
	BOLEA	20.892 a 20.941
26 de febrero de 2019	L&R	20.945 a 20.965
	DOMINION	20.981 a 21.372
	ACSA y su matriz FINYCAR	21.376 a 21.490
	PARCITANK	21.491 a 21513
	Administrador Único de Barbadún conjuntas de MILLECASA y de D. Ignasi Boleda Relats, su Director General	21.533 a 21.599 21.607 a 21.964
27 de febrero de 2019	ATRIAN	21.968 a 22.112
	SACYR NERVION,	22.139 a 22.691
	TMS	22.695 a 22.934
	Conjuntas de DF y DF OPERACIONES Y MONTAJE	22.952 a 22.977
28 de febrero de 2019	MONCOBRA	22.990 a 23.015
1 de marzo de 2019	D. Javier Cenzano Sáez, Director de Ingeniería Aplicada de TAMOIN	23.040 a 23.057
4 de marzo de 2019	D. Manuel López Dabaliña, Director General de NAVEC	23.070 a 23.154
	GRUPO TAMOIN	23.158 a 23.170
	TAMOIN	23.199 a 23.260
5 de marzo de 2019	MAESSA	23.274 a 23.296
6 de marzo de 2019	MEISA	23.300 a 23.384
	D. José Miguel Barranco Rosa, Jefe Centro Operativo Huelva y Algeciras de MASA	23.388 a 23.403
	D. José María Pau Galcerán, Director General de MASA	23.407 a 23.422
	MASA	23.426 a 23.461

⁴ Conforme al artículo 35 del Reglamento de Defensa de la Competencia aprobado mediante Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero (**RDC**).

⁵ De acuerdo con los artículos 50.3 de la LDC y 51.2 y 3 del RDC.

	IMASA	23.465 a 23.575
--	-------	-----------------

13. El 5 de abril de 2019 se acordó el **cierre de la fase de instrucción** del expediente (folios 23.856 a 23.858)⁶.

El 13 de mayo de 2019 se acordó la Propuesta de Resolución del procedimiento (**PR**), notificándola a las partes para que presentaran las alegaciones que estimasen oportunas, así como la propuesta de la práctica de pruebas y actuaciones complementarias que considerasen convenientes, incluida la solicitud de celebración de vista.

Tras la notificación de la PR el 14 de mayo de 2019 (folios 24.383 a 24.805), se tuvo constancia de su recepción ese mismo día por ACS, ACSA y su matriz FINYCAR, S.L., ATRIAN, BARBADUN y su Administrador único, BOLEA, COPISA y su matriz GRUPO COPISA, DF OPERACIONES Y MONTAJES y su matriz DF, DOMINION y su matriz GLOBAL DOMINION ACCESS, S.A., ENWESA y su matriz ENSA, FAYSOL, HERJIMAR, HGL, D. Alfredo Fuentes González, Director General Industrial de IMASA, LA PUERTOLLANENSE, L&R, MILLECASA y su Director General, D. Ignasi Boleda Relats, D. Manuel López Dabaliña, que fue Director General de NAVEC, NERVIÓN INDUSTRIES, PARCITANK y su matriz POLIESTER ALBACETE, SACYR NERVIÓN, TMS y su Director General, D. Óscar Exojo Asensio; el 16 de mayo por NAVEC; el 20 de mayo por MEISA y su Director General, D. Martín Mora Valbuena; el 21 de mayo por TAMOIN, S.L., su Director de Ingeniería Aplicada, D. Javier Cenzano Sáenz y su matriz GRUPO TAMOIN, S.A.; el 22 de mayo por MONCOBRA, S.A., PREMONOR y su matriz CORPORACION EMPRESARIAL PREMONOR, S.L; el 23 de mayo por MAESSA y el 24 de mayo de 2019 por MASA, su Director General, D. José María Pau Galcerán y su Jefe Centro Operativo Huelva y Algeciras, D. José Miguel Barranco Rosa e IMASA. En cuanto a BARRANCO DEL REY, S.L., no ha accedido al contenido de esta notificación, entendiéndose rechazada de acuerdo con el artículo 43.2 de la Ley 39/2015.

En los días posteriores a la notificación de la PR, las empresas pudieron acceder al expediente y presentar **alegaciones**, que se recibieron en la CNMC entre los días 27 de mayo de 2019 y 14 de junio de 2019:

Tabla 7: Alegaciones a la propuesta de resolución

Fecha	Empresa o Directivo	Folios
27 de mayo de 2019	HGL	25.127 a 25.134
29 de mayo de 2019	FAYSOL	25.143 a 25.190
3 de junio de 2019	BOLEA	25.227 a 25.272
	COPISA GRUPO COPISA	25.276 a 25.283
	LA PUERTOLLANENSE	25.287 a 25.323
	BARBADUN	25.345 a 25.370
	L&R	25.374
	Administrador Único de BARBADUN	25.378

⁶ De acuerdo con el artículo 33.1 del RDC.

04 de junio de 2019	DOMINION	25.382 a 25.453
	MANUEL LÓPEZ DABALIÑA	25.457 a 25.494
	ATRIAN	25.498 a 25.667
	ACS	25.671 a 25.676
5 de junio de 2019	ENWESA	25.680 a 25.685
	ENSA	25.680 a 25.685
	NAVEC	25.689 a 25.694
	IGNASI BOLEDA RELATS	25.698 a 25.765
	MILLECASA	25.698 a 25.765
	TMS	25.769 a 25.812
	ÓSCAR EXOJO ASENSIO	25.816 a 25.825
	SACYR NERVIÓN	25.829 a 25.888
	DF OPERACIONES Y MONTAJES DF	25.892 a 25.910
ACSA	25.914 a 25.949	
6 de junio de 2019	ALFREDO FUENTES GONZÁLEZ	26.378 a 26.390
10 de junio de 2019	MARTÍN MORA VALBUENA	26.394 a 26.438
	MEISA	26.442 a 26.624
11 de junio de 2019	PREMONOR	26.628 a 27.410
	TAMOIN	27.414 a 27.531
	JAVIER CENZANO SÁEZ	27.535 a 27.604
	GRUPO TAMOIN	27.608 a 27.653
12 de junio de 2019	MONCOBRA	27.657 a 27.680
13 de junio de 2019	MAESSA	27.684 a 27.717
14 de junio de 2019	MASA	27.721 a 27.929
	JOSÉ MARÍA PAU GALCERAN	27.933 a 27.949
	JOSÉ MIGUEL BARRANCO ROSA	27.953 a 27.967
	IMASA	27.971 a 28.018

Conforme lo dispuesto en el artículo 50.5 de la LDC, la DC elevó a la Sala de Competencia de la CNMC su **informe y propuesta de resolución**, el 6 de junio de 2019 (folios 25950 a 26374).

14. El 1 de julio de 2019 se acordó la **remisión de información a la Comisión Europea**⁷. Se acordó suspender el plazo para resolver el procedimiento desde ese día, fecha de la notificación efectiva a la Comisión Europea, hasta que se diera respuesta por la citada institución a la información remitida o transcurriera el término a que hace referencia el artículo 11.4 del Reglamento (CE) n° 1/2003 (folio 28030). El plazo de suspensión fue levantado mediante acuerdo de 31 de julio de 2019 (folio 28.190).

15. El 2 de julio de 2019 BOLEA aportó documentación adicional y presentó un escrito solicitando que se tuviera por presentada (folios 28.172 a 28.174).

El 5 de julio de 2019 IMASA remitió escrito de alegaciones al acuerdo de remisión de información a la Comisión Europea (folios 28.178 a 28.181).

El 21 de agosto de 2019 DURO FELGUERA, S.A. envió alegaciones y el volumen de negocio de 2018 (folios 28.329 a 28.496)

⁷ De acuerdo con 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.

16. El 13 de septiembre de 2019 la Sala de Competencia adoptó un acuerdo por el que se requirió a las empresas incoadas que aportaran el volumen de negocio total en el año 2018 (folios 28.505 a 28.508).

Tabla 8: Contestación al requerimiento de volumen de negocio

Fecha	Empresa	Folios
18 de septiembre de 2019	NAVEC	28.650 a 28.653
20 de septiembre de 2019	ACSA	28.657 a 28.660
24 de septiembre de 2019	ENWESA	28.664 a 28.666
	BARBADUN	28.670 a 28.672
	LA PUERTOLLANENSE	28.676 a 28.695
25 de septiembre de 2019	SACYR NERVIÓN	28.699 a 28.711
26 de septiembre de 2019	DOMINION	28.715 a 28.723
27 de septiembre de 2019	MAESSA	28.727
	MILLECASA	28.731 a 28.799
	ATRIAN	28.807 a 28.813
	MEISA	28.847 a 28.866
	FAYSOL	28.870 a 28.872
	DURO FELGUERA	28.876 a 28896
30 de septiembre de 2019	TMS	28.949 a 28986
	TAMOIN	28.990 a 28.992
	MASA	28.996 a 28.999
	PREMONOR	29.003 a 29.103
	BOLEA	29.107 a 29.110

17. La Sala de Competencia del Consejo de la CNMC aprobó esta resolución en su reunión de 1 de octubre de 2019.

II. LAS PARTES

Son partes interesadas en el procedimiento las empresas incoadas que se relacionan a continuación y sus matrices:

1. ACSA, OBRAS E INFRAESTRUCTURAS, S.A.U. y su matriz FINYCAR, S.L.

ACSA, OBRAS E INFRAESTRUCTURAS, S.A.U. (**ACSA**), con domicilio en Barcelona, tiene delegaciones en Granada, Lleida, Madrid, Mallorca, Sevilla y Tarragona.

Presta servicios a nivel nacional pero su actividad se centra a partir de 2014 en la zona de Tarragona donde se sitúa uno de los clústeres químicos y energéticos más relevantes de España.

Se estructura en dos áreas de negocio, de construcción e ingeniería y de tecnología y servicios, incluyendo esta última una sub-área de proyectos y mantenimientos para el desarrollo de actividades en el sector de la industria, especialmente proyectos vinculados a la generación de energía, construcción y mantenimiento de instalaciones mecánicas y eléctricas. A esta sub-área

corresponde la prestación de servicios de montaje y mantenimiento industrial en los sectores petroquímico y energético.

Su matriz desde 2006, al 100%, es FINYCAR, S.L. (**FINYCAR**)⁸.

2. ATRIAN TECHNICAL SERVICES, S.A. y su matriz BARRANCO DEL REY, S.L.

ATRIAN TECHNICAL SERVICES, S.A. (**ATRIAN**), con domicilio en Barcelona, tiene por objeto social la prestación de servicios de mantenimiento, montaje e instalaciones industriales.

Tiene implantación en toda la península ibérica, pero concentra sus contratos en Cataluña, Galicia y Andalucía, donde tiene delegaciones.

Sus principales clientes son PETROGAL, REPSOL, BP y CEPSA.

ATRIAN fue adquirida el 23 de diciembre de 2016 por BASE CAPITAL, S.L., creada por BARRANCO DEL REY, S.L. en marzo de 2002. Desde el 19 de junio de 2012 BARRANCO DEL REY, S.L. quedó como único socio, siendo esta la matriz indirecta de ATRIAN al 100%, con el mismo domicilio social que su filial. El administrador de BASE CAPITAL, que es uno de los propietarios de BARRANCO DEL REY, S.L., controla el funcionamiento de ATRIAN a través de las informaciones de su Director General⁹.

3. COPISA PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS INDUSTRIALES, S.L.U. y su matriz GRUPO EMPRESARIAL COPISA, S.L.

COPISA PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS INDUSTRIALES, S.L.U. (**COPISA**) se dedica al mantenimiento industrial, incluyendo el de empresas petroquímicas y energéticas.

Presta servicios a nivel nacional y, en concreto, en las zonas de Tarragona, Cartagena y Barcelona, con delegaciones en Tarragona, Cartagena y Madrid.

Pertenece al 100% a GRUPO COPISA INFRAESTRUCTURAS Y MANTENIMIENTO, S.L. y ésta pertenece al 100% al GRUPO EMPRESARIAL COPISA, S.L., con sede, todas ellas, en Barcelona.

⁸ Contestación de ACSA (folios 12.558 a 12.575) y de FINYCAR (folios 16.905 a 16.912) a los requerimientos de información realizados e información obtenida de la base de datos INFORMA e incorporada a este expediente sancionador (folios 15.944 a 15.963, 17.396 a 17.418).

⁹ Contestación de ATRIAN (folios 1.661 y 2.932), BARRANCO DEL REY, S.L. (folios 6.274 a 6.276) y BASE CAPITAL (folios 3.653 a 3.655) a los requerimientos de información realizados.

4. DOMINION INDUSTRY & INFRASTRUCTURES, S.L., su matriz GLOBAL DOMINION ACCESS, S.A. y su adquirida ABANTIA

DOMINION INDUSTRY & INFRASTRUCTURES, S.L. (**DOMINION**), con domicilio en Sant Boi de Llobregat, presta servicios de montaje y mantenimiento industrial, entre otros, en los sectores petroquímico y energético.

La matriz al 100% de DOMINION es GLOBAL DOMINION ACCESS, S.A. (**GLOBAL DOMINION**), que tiene su domicilio en Bilbao¹⁰.

En mayo de 2016 DOMINION adquirió ABANTIA INDUSTRIAL, S.A. (**ABANTIA**), dentro de un procedimiento concursal¹¹.

ABANTIA se denominaba ABANTIA TICSA, S.A. (**ABANTIA TICSA**) hasta noviembre de 2015 y TUBERÍAS INDUSTRIALES Y CALDERERÍA, S.A. (**TICSA**) hasta diciembre de 2006¹².

5. DURO FELGUERA OPERACIONES Y MONTAJES, S.A.U. y su matriz DURO FELGUERA, S.A.

DURO FELGUERA, S.A. (**DF**) es una sociedad cotizada que controla directa o indirectamente diversas sociedades dedicadas a prestación de servicios de montaje y mantenimiento industrial.

Ejerce el control sobre el 100% de DURO FELGUERA OPERACIONES Y MONTAJES, S.A.U (**DF OPERACIONES Y MONTAJES**).

También controla DURO FELGUERA CALDERERÍA PESADA, S.A.U. (hasta 2011 denominada FELGUERA CALDERERÍA PESADA SERVICIOS, S.A. y desde 2011 hasta 2014 FELGUERA CALDERERÍA PESADA, S.A.¹³) y FELGUERA IHI, S.A. DF MOMPRESA, S.A.U. también forma parte de su grupo¹⁴.

DF OPERACIONES Y MONTAJES denominada hasta el 9 de agosto de 2012 OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO, S.A. (**OPEMASA**), se fusionó por absorción con FELGUERA MONTAJES Y MANTENIMIENTO (**FMM**), FELGUERA

¹⁰ Contestación de GLOBAL DOMINION al requerimiento de información realizado (folios 1.895 a 1.937).

¹¹ Contestación de DOMINION al requerimiento de información realizado (folios 12.588 a 12.597).

¹² Información disponible en base de datos www.infocif.es/empresa/abantia-industrial-sa (folios 18.284 a 18.299) e información obtenida de la base de datos INFORMA (folios 18.331 a 18.348).

¹³ Información disponible en las páginas web <http://www.infocif.es/empresa/felguera-caldereria-pesada-servicios-sa> y <http://www.infocif.es/empresa/duro-felguera-caldereria-pesada-sa> (folios 18.307 a 18.321) e incorporada al expediente.

¹⁴ Contestación de DF OPERACIONES Y MONTAJES (folios 13.945 a 13.958) y DF (folios 2.466 a 2.478) a los requerimientos de información realizados.

REVESTIMIENTOS (**FERESA**) y MONTAJES ELÉCTRICOS INDUSTRIALES (**MEI**) el 23 de julio de 2012.

Su domicilio social coincide con el de su matriz DF y se encuentra en Asturias.

6. EMPRESA DE MONTAJES HERMANOS GUARNIZO Y LOPEZ, S.L.

EMPRESA DE MONTAJES HERMANOS GUARNIZO Y LOPEZ, S.L. (**HGL**), con domicilio en Ciudad Real, tiene dos centros de trabajo, uno en Puertollano y otro en La Unión (Murcia).

Presta servicios en otras localidades durante las paradas de mantenimiento de las refinerías de todos los centros de Repsol Petróleo en territorio español.

Se dedica al montaje y mantenimiento de plantas industriales, aunque no tiene capacidad para asumir obras completas de construcción, por lo que son subcontratados por las empresas a las que se adjudican dichos contratos. En cuanto a mantenimiento, tiene contratos suscritos en las refinerías de Repsol Petróleo en Cartagena y Puertollano.

7. ENWESA OPERACIONES, S.A., S.M.E. y su matriz Equipos Nucleares, S.A., S.M.E

ENWESA OPERACIONES, S.A., S.M.E. (**ENWESA**) tiene su domicilio en Medio Cudeyo, Cantabria y cuenta con delegaciones en Tarragona, Zaragoza y Madrid. Proporciona servicios de montaje y mantenimiento industrial en el sector nuclear y en el convencional, incluyendo el sector ferroviario, comunicaciones y seguridad, instalación y mantenimiento de sistemas eléctricos y de instrumentación y control, de equipos rotativos y válvulas, instalaciones de equipos, fabricación de componentes y líneas de producción y robótica.

Su actividad se sitúa en las centrales ubicadas en Tarragona, Cáceres, Guadalajara y Valencia.

ENWESA es una sociedad mercantil estatal participada en un 82,6% por Equipos Nucleares, S.A. S.M. E. (**ENSA**), con domicilio en Madrid¹⁵.

8. MONTAJES BARBADUN INDUSTRIAL, S.L.U. y directivo común con L&R

El objeto social de MONTAJES BARBADUN INDUSTRIAL, S.L.U. (**BARBADUN**), domiciliada en Vizcaya, es la fabricación de calderería fina, construcción y montaje de instalaciones mecánicas; preparación, construcción y montaje de instalaciones para transporte y distribución de productos petrolíferos, químicos y gaseosos; montaje de instalaciones mecánicas de proceso y

¹⁵ Contestación de ENWESA (folios 12.866 a 12.876) y de ENSA (folios 12.793 a 12.799) a los requerimientos de información realizados e información obtenida de la base de datos INFORMA (folios 17.463 a 17.483).

servicios en plantas industriales con independencia del sector; instalaciones de frío, etc., realizando trabajos de mantenimiento a nivel regional.

BARBADUN tiene un administrador único que ejerce tareas de dirección desde 2012. Lo es también de la empresa L&R¹⁶. Ambas empresas comparten asimismo otros directivos¹⁷.

9. GRUPO L&R MONTAJES INDUSTRIALES, S.L.

GRUPO L&R MONTAJES INDUSTRIALES, S.L. (**L&R**) está domiciliada en Vizcaya y su principal actividad son los montajes mecánicos en la industria agroalimentaria.

No obstante, se indica en su página web que cuenta con una delegación en Madrid, así como oficinas en A Coruña y Portugal y se presenta como empresa que actúa en la industria para el mantenimiento de plantas e instalaciones industriales, montajes industriales, pre-fabricación metal-mecánica, construcciones modulares y equipos pre-montados en taller y prefabricación de tubería. Entre sus clientes señala a PETRONOR, CLH y REPSOL, además de prestar servicios en la industria alimentaria¹⁸.

Como ya se ha señalado, el administrador único de L&R lo es también de BARBADUN, siendo adicionalmente accionista mayoritario de L&R y accionista único de BARBADUN¹⁹. Ambas empresas comparten otros directivos²⁰.

10. GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES, S.L. y directivo

GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES, S.L. (**NAVEC**) fue creado en 2005 con la adquisición de CONSTRUCCIONES DE TUBERÍAS INDUSTRIALES, S.L. (**COTINSA**) y GENERAL DE MANTENIMIENTO TÉCNICO, S.L.U. (**GEMATEC**), incorporando en 2006 a EUROPEA DE MANTENIMIENTO INDUSTRIAL, S.A.U. (**EUROPEA DE MANTENIMIENTO**), EMICAT, SERVICIOS TÉCNICOS, S.L.U. y TRADEHI, S.L. y en 2008 a

¹⁶ Información obtenida de la base de datos SABI (folio 15.932).

¹⁷ Información obtenida de la base de datos INFORMA (folios 17.687 a 17.702); escrito de alegaciones de L&R (folios 17.877 a 17.885) e información obtenida de <http://www.infocif.es/empresa/montajes-barbadun-industrial-sl> (folios 18.300 a 18.306) y del BORME (folio 18.281).

¹⁸ Información obtenida en la página web <http://grupolr.es/old/> (folio 15.931).

¹⁹ Contestación de BARBADUN (folio 2.800) y de L&R (folio 3.550) a los requerimientos de información realizados e información obtenida de la base de datos SABI (folio 15.932).

²⁰ Información obtenida de la base de datos INFORMA (folios 17.687 a 17.702); escrito de alegaciones de L&R (folios 17.877 a 17.885) e información obtenida de la página web <http://www.infocif.es/empresa/montajes-barbadun-industrial-sl> e incorporada al expediente (folios 18300 a 18306) y del BORME (folio 18.281).

SERVICIOS TÉCNICOS, S.L.U.²¹. Es por ello que en esta resolución hay referencias a COTINSA, GEMATEC y EUROPEA DE MANTENIMIENTO que han de remitirse a NAVEC.

La sede de NAVEC está en Tarragona y cuenta con delegaciones en Cartagena, Asturias, Algeciras, Castellón y Huelva y filiales en Perú, Bolivia, Chile, México y Colombia.

Su objeto social es la realización de servicios de ingeniería y montaje de instalaciones industriales, mantenimiento de áreas industriales y ejecución de grandes proyectos llave en mano²². Se organiza en departamentos y los responsables de éstos (Montaje, Mantenimiento, Ingeniería Aplicada, e Ingeniería y Fabricación), dependen del Director General.

D. Manuel López Dabaliña ha sido Director General de NAVEC hasta el 21 de febrero de 2017 y dejó de prestar servicios para esta empresa el 14 de septiembre de 2017²³.

11. IMASA, INGENIERÍA Y PROYECTOS, S.A. y su directivo

IMASA, INGENIERÍA Y PROYECTOS, S.A. (**IMASA**), con domicilio en Oviedo y cuenta con sucursales en varios países.

Se estructura en 4 direcciones, entre ellas, la de producción, que consta de 4 unidades de negocio divididas en 2 direcciones: industrial (comprende la división de mantenimiento y montajes industriales y de fabricación) y EPC (comprende la división de ingeniería y proyectos llave en mano y de energía). Su actividad incluye servicios de montaje y mantenimiento industrial, revisiones programadas de instalaciones industriales (refinerías, instalaciones de almacenamiento y líneas de distribución y bombeo de hidrocarburos, centrales térmicas y ciclos combinados, centrales hidráulicas y nucleares, termosolares, fábricas de cemento, siderúrgicas, metalúrgicas, etc.) y el mantenimiento integral de instalaciones industriales, anuales y programados.

D. Alfredo Fuentes González es Director General Industrial, División de Mantenimiento y Montajes Industriales, División de Fabricación desde 2007²⁴.

²¹ Información aportada por NAVEC en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 9.895).

²² Los servicios llave en mano o EPC (Engineering, Procurement & Construction) son aquéllos en los que la empresa diseña la instalación, adquiere los equipos y materiales y se encarga de la ejecución de toda la obra, recibiendo el cliente todo el proyecto a un precio previamente pactado.

²³ Contestación de NAVEC al requerimiento de información realizado (folios 13.972 a 13.975).

²⁴ Contestación de IMASA al requerimiento de información realizado (folios 13.729 a 13.732 y 14.873 a 14.909).

12. MANTENIMIENTOS Y MONTAJES INDUSTRIALES, S.A., dos directivos y su matriz ACS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, S.A.

MANTENIMIENTOS Y MONTAJES INDUSTRIALES, S.A. (**MASA**), con sede en L'Hospitalet de Llobregat, se constituyó en 1976 como empresa especializada en mantenimiento²⁵. Cuenta con delegaciones en Barcelona, Tarragona, Huelva, Norte, Algeciras, Galicia, Puertollano y Tenerife y sucursales en Portugal, Marruecos, Qatar, Brasil y Argelia.

En agosto de 2017, MASA adquirió la unidad productiva de IMTECH SPAIN, S.L. (**IMTECH**), disuelta en un proceso concursal en septiembre de 2017²⁶. El origen de esta empresa se encuentra en IMTECH ESPAÑA PROJECTS, S.L., que en agosto de 2005 adquirió a MANTENIMIENTO Y MONTAJE DE TUBERÍAS, S.A. (**MAVISA**), pasando a denominarse IMTECH MAVISA, S.A. hasta junio de 2007, momento en que se extingue por fusión por absorción con IMTECH²⁷.

MASA está participada al 100% por DRAGADOS INDUSTRIAL, S.A., participada al 99,99% por ACS, SERVICIOS COMUNICACIONES Y ENERGÍA, S.A., participada al 99,99% por ACS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, S.A. (**ACS**). ACS tiene su domicilio social en Avd. Pío XII, 102, Madrid. Adquirió una participación mayoritaria del capital de MASA en 2003²⁸.

D. José María Pau Galcerán fue Director de Mantenimiento y actualmente es Director General de MASA.

D. José Miguel Barranco Rosa era Jefe del Centro Operativo de Huelva y Algeciras de MASA²⁹.

13. MANTENIMIENTO Y AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, S.A. y su matriz ACS

MANTENIMIENTO Y AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, S.A. (**MAESSA**), con domicilio en Madrid, tiene tres líneas de actividad: Gas, Sector

²⁵ Información obtenida de la página web <https://www.masagrupo.com/> (folios 15.941 a 15.943).

²⁶ Contestación de ACS al requerimiento de información realizado (folios 3.736 a 3.738) e información publicada en el BOE de 20 de febrero de 2017 (folio 15.939) y en el BORME de 25 de septiembre de 2017 (folio 15.940).

²⁷ Información obtenida de <https://www.alimarket.es/construccion/noticia/m5238002/imtech-espana-toma-el-100--de-la-gaditana-mavisa> (folio 16.541); Escrito de alegaciones de MEISA (folios 17.898 a 17.920) e información obtenida de la página web <http://www.infocif.es/empresa/imtech-mavisa-sa> y del BORME (folios 18.282, 18.283 y 18.322 a 18.330).

²⁸ Contestación de ACS al requerimiento de información realizado (folios 3.736 a 3.738).

²⁹ Contestación de MASA al requerimiento de información realizado (folios 13.757 a 13.761).

Naval y Mantenimientos y Montajes. Desarrolla trabajos de mantenimientos industriales en instalaciones de generación eléctrica, montajes mecánicos en instalaciones industriales y aislamiento térmico en instalaciones industriales.

El ámbito en el que se prestan los servicios de montaje industrial es nacional e internacional (Europa, principalmente). Respecto a los servicios de mantenimiento industrial se prestan únicamente en territorio nacional, con delegaciones en Madrid, Canarias, Levante, Cataluña, Andalucía, Galicia y Aragón³⁰.

MAESSA está participada al 99,99% por la empresa ACS, SERVICIOS COMUNICACIONES Y ENERGÍA, S.A., participada al 99,99% por ACS, que adquirió una participación mayoritaria del capital de MAESSA en 1996³¹.

14. MONCOBRA, S.A. y su matriz ACS

MONCOBRA, S.A. (**MONCOBRA**), con domicilio en Madrid, tiene tres direcciones, de Instalaciones Eléctricas, de Proyectos y Montajes y Dirección de Mantenimiento.

Las direcciones responsables de los servicios de montaje y mantenimiento industrial corresponden a las Direcciones de Proyectos y Montajes y de Mantenimiento.

El ámbito en el que se prestan los servicios de montaje industrial es nacional e internacional, Europa principalmente, mientras que los de mantenimiento industrial se prestan únicamente en territorio nacional.

Está participada al 99,99% por COBRA INSTALACIONES Y SERVICIOS, S.A. e indirectamente al 99,99% por ACS que adquirió una participación mayoritaria del capital de MONCOBRA en 1995³².

15. MECANICAS BOLEA, S.A.

MECANICAS BOLEA, S.A. (**BOLEA**) tiene su sede en Cartagena, Murcia.

Dentro de los sectores petroquímico y energético destaca la fabricación de bienes de equipo, aerorefrigerantes e intercambiadores, depósitos de grandes dimensiones y recipientes a presión y tuberías.

³⁰ Contestación de MAESSA al requerimiento de información realizado (folios 3.413 a 3.420 y 3.485) e información obtenida de la base de datos INFORMA (folios 17.560 a 17.581).

³¹ Contestación de MAESSA (folio 3.421) y de ACS (folios 3.736 a 3.738) a los requerimientos de información realizados.

³² Contestación de MONCOBRA (folio 2.173 y 14.997 a 15.004) y de ACS (folios 3.736 a 3.738) a los requerimientos realizados e información obtenida de la base de datos INFORMA (folios 17.648 a 17.671).

16. METALMECANICAS HERJIMAR, S.L.

METALMECANICAS HERJIMAR, S.L. (**HERJIMAR**), con domicilio en Cartagena, realiza actividades de montaje y mantenimiento. Su zona de actuación principal es Murcia.

17. MONTAJES INDUSTRIALES LLECA, S.A. y su directivo

MONTAJES INDUSTRIALES LLECA, S.A. (**MILLECASA**), con sede en Barcelona, dispone de oficinas en Madrid y Gijón y talleres en La Unión (Murcia).

Su objeto social es la actividad industrial metalúrgica de soldadura, calderería y construcciones metálicas, instalaciones de agua, calefacción, fluidos y de gas e instalaciones petrolíferas, desarrollándose en todo el territorio español.

D. Ignasi Boleda Relats es Director General de MILLECASA desde 1991, apoderado desde 1995 y Consejero Delegado desde 2003³³.

18. MONTAJES MECÁNICOS LA PUERTOLLANENSE, S.L.

MONTAJES MECÁNICOS LA PUERTOLLANENSE, S.L. (**LA PUERTOLLANENSE**) tiene su domicilio en Ciudad Real.

Su objeto social es la realización de trabajos de fabricación, montaje y mantenimiento de plantas industriales, instalaciones petrolíferas, petroquímicas y de gas; la fabricación, reparación e instalación de aparatos a presión y sistemas contra incendio y la fabricación y montaje de tuberías y estructuras metálicas a nivel nacional.

19. MONTAJES METÁLICOS FAYSOL, S.A.L.

MONTAJES METÁLICOS FAYSOL, S.A.L. (**FAYSOL**), con domicilio en Palos de la Frontera, Huelva, presta servicios a nivel provincial para prefabricación de tuberías, calderería y estructuras metálicas, en distintas empresas del polo químico de Huelva.

20. NERVIÓN INDUSTRIES ENGINEERING AND SERVICES, S.L.

NERVIÓN INDUSTRIES ENGINEERING AND SERVICES, S.L. (**NERVIÓN INDUSTRIES**), con domicilio en Bilbao, tiene direcciones territoriales en Coruña, Tarragona, Vizcaya, Madrid y Santa Cruz de Tenerife y oficinas en Valladolid y Pontevedra.

³³ Contestación de MILLECASA al requerimiento de información realizado (folios 13.288 a 13.289).

Su objeto social es la construcción, reparación, mantenimiento y montaje de calderería, depósitos, maquinaria, instalaciones industriales y gestión de residuos.

Su actual denominación data de 22 de septiembre 2015, aunque con efectos desde el 1 de enero de 2015, tras la fusión de NERVIÓN MONTAJES Y MANTENIMIENTOS, S.L. (en adelante, **NERVIÓN**), MONESA INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN, S.L. (en adelante, **MONESA**) y GRUPMONE, S.L.

NERVIÓN INDUSTRIES es partícipe al 50% de SACYR NERVIÓN, S.L. (**SACYR NERVIÓN**), también incoada en este expediente.

NERVIÓN INDUSTRIES ha informado de que el 26 de octubre de 2015 acordó constituir una sociedad filial, SACYR NERVIÓN, S.L., a través de la cual desarrollar de manera exclusiva los proyectos de REPSOL y los servicios de reparación integral de tanques de almacenamiento, no pudiendo por obligación contractual NERVIÓN INDUSTRIES llevar a cabo a partir de esa fecha dichas actividades directamente³⁴.

20. SACYR NERVIÓN, S.L.

SACYR NERVIÓN, S.L. (**SACYR NERVIÓN**), con domicilio en Madrid y constituida en 2015, tiene como actividad principal la prestación de servicios de montaje y mantenimiento industrial en el sector petroquímico, con actividad en Cataluña, País Vasco, Galicia, Cartagena y Puertollano.

Como ya se ha indicado, NERVIÓN INDUSTRIES, también incoada en este expediente, cuenta con una participación del 50% de esta empresa, desarrollando de manera exclusiva los proyectos con REPSOL y los relacionados con los servicios de reparación integral de tanques de almacenamiento³⁵.

21. PARCITANK INDUSTRIAL, S.L. y su matriz POLIESTER ALBACETE, S.L.

PARCITANK INDUSTRIAL, S.L. (**PARCITANK**), constituida en 2013 tiene domicilio en Ciudad Real y se dedica a la fabricación de estructuras metálicas, depósitos de hierro y su instalación, mecanizados de chapa y tubería y mantenimientos industriales.

Pertenece a PARCITANK, S.A., que a su vez pertenece a POLIESTER ALBACETE, S.L. (**POLALSA**), con domicilio Villarrobledo, Albacete³⁶.

³⁴ Escrito de alegaciones de NERVIÓN INDUSTRIES (folios 16.939 a 16.943).

³⁵ Escrito de alegaciones de NERVIÓN INDUSTRIES (folios 16.939 a 16.943).

³⁶ Contestación de PARCITANK (folios 13.240 a 13.243) y de POLIESTER ALBACETE (folios 3.619 a 3.623) a los requerimientos de información realizados e información obtenida de la base de datos INFORMA (folios 17.747 a 17.761).

22. PREFABRICACION Y MONTAJES DEL NOROESTE, S.A.U. y su matriz CORPORACIÓN EMPRESARIAL PREMONOR, S.L.

PREFABRICACION Y MONTAJES DEL NOROESTE, S.A.U. (**PREMONOR**) tiene domicilio en Bergondo, A Coruña. Su objeto social comprende la prestación de servicios de montaje y mantenimiento industrial. Presta servicios en España, Europa y en menor medida en África e Iberoamérica.

CORPORACIÓN EMPRESARIAL PREMONOR, S.L. (**CORPORACIÓN PREMONOR**) es, desde su constitución en mayo de 2016, único socio de la anterior, siendo su actividad principal la administración y gestión de PREMONOR.

El administrador único de CORPORACIÓN PREMONOR es el mismo de PREMONOR desde 2014 y compartido desde 1999³⁷.

23. PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS DE INSTRUMENTACIÓN Y ELECTRICIDAD, S.A. y su directivo

PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS DE INSTRUMENTACIÓN Y ELECTRICIDAD, S.A. (**MEISA**) tiene su domicilio en Ciudad Real, con delegaciones en Andalucía, Castilla-La Mancha, Murcia, Valencia, Cataluña, País Vasco, Galicia y Canarias.

Su objeto social es el montaje y mantenimiento de instalaciones mecánicas e industriales.

MEISA ha informado de que su entrada en el mercado de prestación de servicios de montaje y mantenimiento industrial no se produce hasta marzo de 2011³⁸. Ello es consistente con las evidencias que constan en el expediente.

D. Martín Mora Valbuena es Director General de MEISA³⁹.

24. TALLERES MECÁNICOS DEL SUR, S.A. (TMS) y directivo

TALLERES MECÁNICOS DEL SUR, S.A. (**TMS** o **TAMESUR**), con domicilio en Palos de la Frontera, Huelva, centra su objeto social en la construcción y reparación de equipos mecánicos y metalúrgicos en talleres y fábrica, así como en procesos técnicos de ahorro energético y todo cuanto esté relacionado con la mecánica y la metalurgia, mantenimiento integral de plantas industriales,

³⁷ Contestación de PREMONOR (folios 2.216 a 2.221) y de CORPORACIÓN PREMONOR (folios 6.306 a 6.309) a los requerimientos de información realizados e información obtenida de la base de datos INFORMA (folios 17.762 a 17.781).

³⁸ Escrito remitido por MEISA el 5 de diciembre de 2018 (folio 17.893).

³⁹ Contestación de MEISA al requerimiento de información realizado (folios 1.691 a 1.698 y 13.409 a 13.410).

construcción y montaje de equipos, etc. Tiene presencia continua en Huelva, A Coruña y Puertollano y puntualmente en Bilbao, Cartagena, Tarragona y Castellón.

D. Óscar Exojo Asensio es Director General y apoderado de TMS⁴⁰.

25. TAMOIN, S.L., directivo y su matriz GRUPO TAMOIN, S.A.

TAMOIN, S.L. (**TAMOIN**), con domicilio en Vizcaya, cuenta con centros de trabajo en Tarragona, Cartagena, Puertollano, Madrid y Vizcaya. Su objeto social es el montaje y mantenimiento industrial, ingeniería y servicios asociados, destinados a la industria del sector energético.

TAMOIN es la denominación actual de TAMOIN POWER SERVICES, S.L.U., que en diciembre de 2012 absorbió TAMOIN CONSTRUCCIONES MECÁNICAS, S.L.U, TAMOIN ENERGÍAS RENOVABLES, S.L.U, FUVIMATEC, S.L.U. y TAMOIN MANTENIMIENTOS ESPECIALES, S.L.U.

Pertenece al 100% al GRUPO TAMOIN que tiene el mismo domicilio social que su filial y uno de sus consejeros es el administrador único de TAMOIN⁴¹.

D. Javier Cenzano Sáenz es Director de Ingeniería Aplicada de TAMOIN desde finales de 2013 y responsable también del sector petroquímico y de la actividad *Oil&Gas* desde octubre de 2016 hasta diciembre de 2017⁴².

III. HECHOS ACREDITADOS

1. Los hechos que se acreditan a continuación, que se ordenan por fechas, se fundamentan en la información facilitada por NAVEC en su solicitud de exención; la recabada en las inspecciones realizadas en julio de 2017 en las sedes de las empresas IMASA, MEISA, NAVEC, TAMOIN y TMS; la facilitada por ENWESA en su solicitud de reducción del importe de la multa, y en la aportada en contestación a los requerimientos de información a las empresas incoadas, a otros operadores del sector y a posibles clientes afectados, como CLH, CEPSA, REPSOL, IQNTrubia, AITESA e IBERDROLA.

La exposición que se recoge a continuación trae causa de la realizada en los párrafos 164 a 353 del PCH a los que la presente resolución se remite de manera general.

⁴⁰ Contestación de TMS al requerimiento de información realizado (folios 2.507 a 2.515 y 13.313).

⁴¹ Contestación de TAMOIN al requerimiento de información realizado (folios 14.004 a 14.019 y 13789 a 1391) e información obtenida de la base de datos INFORMA (folios 17.798 a 17.817).

⁴² Contestación de TAMOIN al requerimiento de información realizado (folios 14.004 a 14.019 y 13.789 a 13791).

Como veremos a continuación, las actuaciones investigadas se refieren mayoritariamente a licitaciones convocadas por operadores privados, constituyendo la única excepción la licitación convocada por el Consorcio de Aguas de Tarragona, ente público que contrata en el marco de la LCSP y respecto del cual consta acreditado el reparto de una licitación convocada para su Estación de Tratamiento de Agua Potable (ETAP) de Reus⁴³.

2. El 18 de enero de 2001 se constituyó un foro formado por las siguientes siete empresas que se reunieron en un restaurante de Madrid (folios 968 a 971).

Tabla 9: Primera reunión

Empresa	Asistentes
EUROPEA DE MANTENIMIENTO (actual NAVEC)	Consejero Delegado y otro directivo
IMASA	Director General de Industria
MASA	Director General
IMTECH	Gerente de MAVISA
TAMOIN	Director de explotación
TICSA	Director Comercial
TMS	Director General y otro directivo

El acta de la reunión refleja que se acordó por unanimidad que se constituía un foro “*para **definir posturas** y limar posibles **enfrentamientos***”.

Como puede comprobarse en el texto que se reproduce a continuación, en la reunión se decidió por unanimidad **subir el “precio hora de administración”** siguiendo los casos precedentes; además los asistentes se remitieron a una próxima reunión para que el acuerdo de precios se realizase según zonas.

“PUNTOS DEL DÍA (...)

2º.- Precio Hora: Se comenta y se reconoce por unanimidad que tiene que subirse el precio hora de administración y que esto sólo es posible habiendo diálogo entre las empresas, como ya ha sucedido en Cartagena y Huelva. En próxima reunión se tratará de llegar a un acuerdo para fijar precio hora administración según zonas (...)

4º.- Relaciones entre Empresas: se manifiesta unánimemente que las relaciones entre las empresas que participamos en este foro tienen que ser de absoluta confianza y no pueden existir dudas, siendo el foro el último juez para definir posturas y limar posibles enfrentamientos”.

Se acordó la celebración de una siguiente reunión en que se debatiría el establecimiento de **precios mínimos de administración** para el año 2001 según diferentes áreas; las estrategias para el año 2002, y la propuesta de ampliación de nuevas empresas a la denominada “*reunión de empresas de mantenimiento*”.

⁴³ Folios 9.900, 9.919 y 9.920.

3. El 12 de marzo de 2001 se celebró efectivamente una nueva reunión de los representantes de las siguientes 9 empresas en un club privado en Madrid (folios 959 a 967).

Tabla 10: Segunda reunión

Empresa	Asistentes
EUROPEA DE MANTENIMIENTO (actual NAVEC).	Consejero Delegado y otro directivo
IMASA.	Director General de Industria
MASA	Director General
MAVISA (IMTECH)	Gerente
MONCOBRA	
NERVIÓN	Director Comercial
TAMOIN	Director de explotación
TICSA	Director Comercial
TMS	Director General y otro directivo

En esta reunión, tal como se puede comprobar en el correo que se reproduce a continuación, se establecieron algunas **normas de funcionamiento**: los directivos participantes debían ser siempre los mismos y tener un nivel suficiente para facilitar información de su empresa y comprometerse a cumplir los acuerdos que se adoptaran y se nombró un nuevo coordinador por turnos rotativos para un período de seis meses. Comenzó EUROPEA DE MANTENIMIENTO (actual NAVEC) como titular y como sustituto TICSA. Sustituyeron al directivo de TAMOIN que había sido coordinador el año anterior.

También se establecieron los **criterios para incorporar** nuevas empresas. Estas debían operar a nivel nacional o “*en varias plazas*” al menos. Además, una de las empresas ya participantes debía presentar su candidatura al resto de miembros. Fue el caso de FELGUERA CALDERERÍA (actual DF OPERACIONES Y MONTAJES) que se incorpora a propuesta de IMASA. La propuesta de incorporar a las reuniones a otra empresa es rechazada por no cumplir los requisitos establecidos en cuanto al ámbito territorial. Se señala que lo deseable era **no aumentar el número de empresas** participantes hasta superar los problemas de funcionamiento inicial. Sin embargo, se decide que IMASA, ubicada en Oviedo, actuase como coordinadora en Asturias con la empresa rechazada:

“TEMAS TRATADOS:

1. NORMAS DE FUNCIONAMIENTO [...]

1.1.- Miembros actuales

Las personas que representan a las empresas deberán ser siempre las mismas, y poseer el nivel suficiente para que se pueda aportar la información necesaria y se respeten los compromisos adquiridos.

1.2.- Coordinación

Para la adecuada marcha y coordinación en las reuniones, se establece (por turnos rotativos) el nombramiento de un coordinador y un sustituto por un período de 6 meses.

Transcurrido este tiempo, el sustituto pasaría a ser el nuevo coordinador.

Se agradece y felicita a [Directivo de Tamoin], que ha realizado esta función durante el pasado año con gran eficacia

Se nombran para los próximos seis meses a: [Consejero Delegado de EUROPEA DE MANTENIMIENTO (actual NAVEC)] como titular, y a [Directivo de TICSA] como sustituto.

1.3.- Criterios para incorporación de empresas

Para la incorporación de nuevas empresas a la reunión, se establecen las siguientes condiciones:

- Empresa dedicada a Mantenimiento Mecánico.*
- Ámbito de actuación nacional o como mínimo que opere en varias plazas. Deberá ser presentada por alguno de los miembros actuales.*
- Deberá tener como mínimo el 75% de votos a favor de las empresas miembros que estén presentes en la reunión.*
- Se tendrá especialmente en cuenta el presumible cumplimiento de los acuerdos adoptados por las empresas candidatas.”*

[...] 5. PROPUESTA PARA INCLUSIÓN DE NUEVAS EMPRESAS *Se aprueba la propuesta de IMASA para la incorporación de DURO-FELGUERA.*

Se estudia la propuesta a favor de [empresa], considerándose que no es de ámbito nacional y que tampoco es deseable al principio aumentar mucho el número de miembros, por lo menos hasta que hayamos superado los problemas de funcionamiento inicial. Se propone que IMASA actúe como coordinador en Asturias e incluya asuntos de [empresa].”

Se establece una **periodicidad** de dos o tres meses para la celebración de estas “reuniones de seguimiento”:

“(...) 1.7.- Seguimiento de acuerdos

Los acuerdos generales o particulares de zona a que se lleguen deberán ser cumplidos.

Se mantendrán reuniones de seguimiento con una periodicidad de 2 - 3 meses, incluso antes si hay razones que lo requieran”.

En esta reunión también (como se verifica en el texto) se acordaron los **precios mínimos** a pagar al **personal** y sus porcentajes de **incremento** en función de determinadas zonas. Estas zonas son delimitadas en función de la ubicación de los clientes a los que prestan los servicios de montaje y mantenimiento industrial:

“(...) 2. PRECIOS EN RÉGIMEN DE ADMINISTRACIÓN AÑO 2001.

En los últimos tiempos y debido fundamentalmente a la coincidencia de grandes inversiones en determinadas áreas geográficas (Proyectos de GE en Cartagena, REPSOL y BASF en Tarragona, CEPSA e INTERQI-IISA, PETRESA, ENDESA-GAS NATURAL en Algeciras, Ciclos Combinados, etc.), se están produciendo grandes tensiones en el mercado laboral, con una inflación de los costes ya evidente hoy, y con la perspectiva de continuar en los próximos dos años.

Esta tensión se está trasladando del mercado de proyectos al de mantenimiento, puesto que ambos utilizamos los mismos profesionales.

Dando por hecho esta situación y para evitar la marcha de personal al mercado de proyectos, que ocasionaría graves problemas a nuestras empresas y a nuestros clientes, se establecen los siguientes precios mínimos por área geográfica teniendo en cuenta las diferentes circunstancias (disponibilidad, coste de convenios, etc.).

Se refieren a Oficial 1" (sin dieta), para jornada de 40 H-h/semana, incluyendo herramienta manual y material de protección genérico.

Tabla 11: Precios/hora por área geográfica

AREA GEOGRÁFICA	PTS/HORA
HUELVA	2700
ALGECIRAS	2900
PUERTOLLANO	2700
CARTAGENA	3.200 (1)
TARRAGONA	2.700(2)
LA CORUÑA	2800
PAÍS VASCO	3.000 (PETRONOR) 2.800 (RESTO)
CASTELLÓN	2900
MADRID	2800
ASTURIAS	2700

(1) Solo para REPSOL, precio medio que incluye de Encargado hasta Ayudante

(2) REPSOL PETRÓLEO

Los porcentajes de incrementos que se aplicarán a la tabla de precios por Admón., se acuerdan sea los siguientes:

Tabla 12: Porcentajes de incremento por tipo de hora

TIPO DE HORAS	%
2 primeras horas extras	40%
Restantes horas extras diurnas (hasta 22'00 h.)	50%
Nocturnas	75%(si se acepta descanso compensatorio) 100% (si no se acepta descanso compensatorio)
Festivas(sábados, domingos y festivos)	60% Repsol 75%(en donde no se impone el recargo fijo)

Estos precios y condiciones mínimos serán de aplicación en ofertas que se pasen para el año 2001. Naturalmente quedan fuera los afectados de contratos anteriores en vigencia”.

4. El 21 de mayo de 2001 se celebró una reunión en la que participaron los mismos directivos presentes en la anterior y un directivo de FELGUERA CALDERERÍA (actual DF OPERACIONES Y MONTAJES), al que se informa de los acuerdos previamente adoptados (folios 956 a 958).

Tabla 13: Tercera reunión

Empresa	Asistente
EUROPEA DE MANTENIMIENTO (actual NAVEC)	Consejero Delegado y otro directivo
FELGUERA CALDERERÍA (DF OPERACIONES Y MONTAJES)	
IMASA	Director General de Industria
MASA	Director General
MAVISA (IMTECH)	Gerente
MONCOBRA	Director de la filial de mantenimiento
NERVIÓN	Director Comercial
TAMOIN	Director de explotación
TICSA	Director Comercial
TMS	Director General y otro directivo

En esta reunión, como puede comprobarse en la transcripción que sigue, **se acordó un incremento del 20% del precio de talleres auxiliares, el precio mínimo de la mano de obra, el mantenimiento de precios de los trabajos de mantenimiento y no aceptar contratos que obligaran a la subrogación en paradas.**

En relación con el seguimiento de los acuerdos adoptados anteriormente, se reitera el compromiso de **respetar la asignación de clientes** previamente realizada. Si alguno de los clientes contactara con alguna de las empresas, se acuerda respetar al “*nominado*” previamente:

“(...) 2. SEGUIMIENTO PRECIOS ADMON 2001

- *Se acuerda incrementar en el 20% el precio de Talleres Auxiliares (Grúas, Andamios, Refractarios, Pinturas, Calorifugados, etc.)*
- También se acuerda precio mínimo de 4.500 Ptas. Hora hombre (mano de obra) para los trabajos de oferta de Paradas, por la incidencia de dietas, transportes, Epi’s, Formación, etc. (...)*

4. NUEVOS COMENTARIOS A LA SUBROGACIÓN

- *(...) Se recomienda no meternos en Temas de Subrogación.*
- *No aceptar Contratos que obliguen a subrogación (...)*
- *Evitar que el Sector apliquen cláusulas de Subrogación*

5. INCORPORACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS

- *Se incorpora FELGUERA Calderería Pesada Servicios, S.A. representada por [Directivo de FELGUERA Calderería Pesada Servicios, S.A.] a quien damos la bienvenida.*
- *Queda informado de acuerdos anteriores.*

6. SEGUIMIENTO DE ACUERDOS ANTERIORES

- *Se reitera el compromiso de respetar los acuerdos.*
- *Si el Clientes llama a consultas, respetar al nominado y hablar con él.*

7. CONCLUSIONES Y ACUERDOS

- *Mantener los precios para trabajos de Mantenimiento*
- *Mantener los precios para trabajar en Paradas”.*

5. El 25 de septiembre de 2001 se celebró otra reunión a la que asistieron los representantes de 9 empresas (folios 940 a 944 y 950 a 955).

Tabla 14: Cuarta reunión

Empresa	Asistentes
EUROPEA DE MANTENIMIENTO (NAVEC)	Consejero Delegado y otro directivo
FELGUERA CALDERERÍA (DF OPERACIONES Y MONTAJES)	Director gerente
IMASA	Director General de Industria
MASA	Director General
MONCOBRA	Director de la filial de mantenimiento
NERVIÓN	Director Comercial
TAMOIN	Director de explotación y otro directivo
TICSA	Director Comercial
TMS	Director General

El texto que se transcribe a continuación permite verificar que se **constata** que “*gracias a los acuerdos se ha ganado dinero*” y que se acuerda incrementar el **precio** de la mano de obra para la prestación de los servicios de montaje y mantenimiento industrial, **mantener el acuerdo de no aceptar subrogaciones** y los “*precios de administración por zonas*” para 2002. Se incluye una previsión de las paradas y contratos para el siguiente año.

“(…) 1. *Parada Puertollano:*

Todos comentan que gracias a los acuerdos se ha ganado dinero y mejorado calidad del servicio.

2. *Reforma Laboral:*

Se quiere determinar cuál va a ser la repercusión sobre el precio hora de la nueva reforma laboral. Una vez establecida la repercusión fijar un incremento en precio hora aceptado por todos (…)

5. **PRECIOS ADMON 2002 (…)**

- *Como referencias geográficas las siguientes:*

Tabla 15: Referencias de precios administración 2002

AREA GEOGRÁFICA	PTS/HORA	
HUELVA	2.900	
ALGECIRAS	3.000	
PUERTOLLANO	2.900	
CARTAGENA	3.300	(1)
TARRAGONA	2.900	(2)
LA CORUÑA	3.000	REPSOL
	2.900	RESTO
PAÍS VASCO	3.000	PETRONOR
	2.800	RESTO
CASTELLÓN	3.000	
MADRID	2.900	
ASTURIAS	2.900	

(1) En REPSOL, precio medio que incluye de Encargado hasta Ayudante

(2) EN REPSOL: Trabajos puntuales llevarán incremento del 20%

En jornadas reducidas o de verano se facturarán 8 horas/día o su equivalente.

Para llamadas en horario fuera de jornada se procurará establecer un mínimo de 6 horas.

Tabla 16: Los incrementos que se aplicarán para trabajos fuera de jornada, ya acordados con anterioridad serán

Tipo de horas	Incremento
2 primeras horas extras	40%
Restantes horas extras diurnas (hasta 22,00)	50%
Nocturnas	75%(si se acepta descanso compensatorio)
	100%/si no se acepta descanso compensatorio)
Festivas(sábados, domingos y festivos)	60% Repsol
	75%(en donde no se impone el recargo fijo)(...)

6. PREVISIÓN DE TRABAJOS DE PARADAS Y CONTRATOS PARA EL PRÓXIMO AÑO

HUELVA-Posible pequeña parada, sin fecha
ALGECIRAS-Parada a final de año y DUCTOS
PUERTOLLANO-Pequeñas reparaciones y Caldera (no realizada en la última Parada)
CARTAGENA-Nada en Repsol
TARRAGONA-En Etileno, posible Parada en Mayo
LA CORUÑA- Parada a finales de 2002
BILBAO-Pequeña Paradas
CASTELLÓN- Paradas para 2003 (...)”.

6. El 11 de noviembre de 2001, de acuerdo con lo previsto en la reunión de 25 de septiembre de 2001, se produjo una nueva reunión de los representantes de 10 empresas (folios 936 a 938 y 972 a 975).

Tabla 17: Quinta reunión

Asistentes
EUROPEA DE MANTENIMIENTO (NAVEC)
FELGUERA CALDERERIA (DF OPERACIONES Y MONTAJES)
IMASA
MASA
MAVISA (IMTECH)
MONCOBRA
NERVIÓN INDUSTRIES
TAMOIN
TICSA
TMS

En el texto transcrito a continuación queda acreditado que en dicha reunión se **valoró el precio fijado por zonas** con la previsión de que en la zona de Huelva la subida se propondría a través de dos asociaciones.

Tras constatar el cumplimiento de los acuerdos previos de precios, se decidió establecer un **listado de las prestaciones** (seguridad, calidad, servicios, garantías) que **realizaban estas empresas para justificar el precio más alto de estas empresas respecto de las ofertas de otras empresas competidoras no participantes** en este acuerdo, en línea con lo ya previsto para la zona de Huelva. También se plantea realizar un **documento de comparación de ofertas**:

“ASUNTOS TRATADOS SEGÚN ORDEN DEL DÍA PROPUESTO EN REUNIÓN ANTERIOR:

1.- REVISIÓN DE PRECIOS ADMÓN. SITUACIÓN DE EMPRESAS DE ÁMBITO LOCAL

Se analiza la situación localidad por localidad, siendo la situación básicamente la que sigue:

Cartagena: Todos en la línea de 3.200 a 3.300 Ptas./H.

Algeciras: En general por debajo de 3.000 Ptas./H.

Puertollano: En General por debajo de 3.000 Ptas./H.

Asturias: Se ha contrastado en las paradas de las centrales de Soto de Ribera y Aboño, que empresas como (...) tiene precios de oficial 2.300-2.400 Ptas./H.

Coruña: En línea con las 3.000 Ptas./H. Existe dialogo entre empresas.

Huelva: Alrededor de 2.900, algunos sobre 2.700. Se propone una actualización para el 2002 del 5-6%, justificando la subida en los cambios habidos en requerimientos y los incrementos de coste que llevan aparejados. La subida se propondrá a través de la FOE (Federación Onubense de Empresarios) a la AIQB (Asociación de Industrias Químicas Básicas).

Se ha elaborado una relación muy extensa de los requerimientos nuevos, que servirá para informar y concienciar a los clientes de su repercusión.

Bilbao: Alrededor de las 3.000 Ptas./H. en PETRONOR

Algeciras: Aproximándose a las 3.000 Ptas./H.

Castellón: Se van acercando a las 3.000 Ptas./H.

En la línea de la relación preparada en Huelva de los requerimientos nuevos de nuestros clientes, se considera interesante elaborar una lista detallada de las prestaciones que habitualmente incluimos las empresas de mantenimiento de primer nivel.

Esta relación, que podría formar parte de nuestras ofertas como documento diferenciador, haría ver explícitamente todas las prestaciones de nuestras propuestas (seguridad, calidad, servicios, garantías, etc.), dejando en evidencia a otras ofertas más "económicas" de un nivel inferior."

Además, se consideró "deseable" nombrar un **coordinador en cada zona para integrar a empresas locales**. Se nombra Coordinador del Grupo al Director Comercial de TICSA y como sustituto al Director General Industrial de IMASA.

También, se aprobó la incorporación de MAESSA y SODES a propuesta de MONCOBRA e IMASA, respectivamente. El 4 de febrero de 2002 el Director General Industrial de IMASA envió a SODES el acta de esta reunión y le convocó a la siguiente ya prevista el 12 de febrero de 2002, en la que no participó.

7. El 12 de febrero de 2002 se celebró una nueva reunión de los representantes de las siguientes 10 empresas (folios 925 a 927 y 930)⁴⁴.

Tabla 18: Sexta reunión

Empresa	Asistentes
EUROPEA DE MANTENIMIENTO (NAVEC)	Consejero Delegado
FELGUERA CALDERERIA (DF OPERACIONES Y MONTAJES)	
IMASA	Director General de Industria
MASA	Director de Mantenimiento
MAVISA (IMTECH)	Gerente y otro directivo
MONCOBRA	Director de la filial de mantenimiento
NERVIÓN	Un directivo y el Director Comercial
TAMOIN	
TICSA	Director Comercial
TMS	Director General

En esta reunión, se reiteró el objetivo de mantener unos **precios mínimos** y se recomienda que los **costes por la seguridad se incorporasen** en las estimaciones.

Además, se nombró a los **coordinadores por zonas** con empresas locales:

Tabla 19: Coordinadores por zonas con empresas locales

EUROPEA DE MANTENIMIENTO (NAVEC)	Cartagena
IMASA	Galicia y Asturias
MASA	Tarragona
MAVISA	Puertollano y Algeciras
TAMOIN	Bilbao
TICSA	Castellón
TMS	Huelva

También se acordó que MONCOBRA, con la ayuda de TICSA, elaborara el **documento diferenciador de ofertas**, ya referido en la reunión anterior, para lo que se necesitaba remitir a MONCOBRA los pliegos de condiciones particulares de los grandes clientes:

“1. SEGURIDAD CUADRO DE DATOS.COMENTARIOS

(...) No llegamos a un acuerdo en este tema al haber opiniones contrapuestas, y solo se recomienda que se tome conciencia que la seguridad requerida tiene unos costes importantes, y que éstos deben incorporarse en nuestras estimaciones para cobrarlos.

2. EXPECTATIVAS DE TRABAJO PARA 2002

Se comentan por zonas las posibilidades de trabajo (...)

En épocas pasadas se han gestionado las crisis, compitiendo a base de bajar los precios incluso por debajo de los costes reales, con el consiguiente perjuicio sobre la deseable mejora de nuestro sector.

⁴⁴ A pesar de que se aceptó en la reunión anterior la iniciativa de MAVISA (posteriormente IMTECH) de que se celebrara en Sevilla para que coincidiera con la reunión del Grupo de montajes de ADEMI, finalmente se celebró en un Club en Madrid.

(...) Para evitar este deterioro de los precios, se estima conveniente hablar más que nunca, mantener los contactos y efectuar un seguimiento día a día de los asuntos de interés.

El denominador común de las varias intervenciones es la defensa de unos precios mínimos [...].

La propuesta de establecimiento de precios mínimos horarios se considera por algunos factible, pero más difícil de respetar que otro tipo de acuerdos. [...]

4.- DOCUMENTO DIFERENCIADOR DE OFERTAS

Se encargará MONCOBRA ayudada por TICSA

Para realizar el trabajo se necesita la colaboración de todos, enviando los pliegos de condiciones particulares de los grandes clientes al [Director de la Filial de Mantenimiento de MONCOBRA]”.

8. El 3 de julio de 2002 se celebró una reunión entre representantes de las 10 empresas que se citan a continuación.

Tabla 20: Séptima reunión

Asistentes
DF OPERACIONES Y MONTAJES
TICSA
IMASA
IMTECH
MASA
MONCOBRA
NAVEC
NERVION INDUSTRIES
TAMOIN
TMS

Se acordó el cambio de **coordinadores** entre el Director General Industrial de IMASA y el Director General de TMS. También se acordaron los **precios** diferenciados por zonas de FELGUERA CALDERERÍA (DF OPERACIONES Y MONTAJES), EUROPEA DE MANTENIMIENTO (NAVEC), IMASA, MASA, MAVISA (IMTECH), NERVIÓN (NERVIÓN INDUSTRIES), TAMOIN, TICSA y TMS.

Se especifican los precios de IMASA, MASA, MONCOBRA y de NERVIÓN (actual NERVIÓN INDUSTRIES) para el “*Mantenimiento de Bioetanol Galicia*”:

MANTENIMIENTO BIOETANOL GALICIA

		MONCOBRA	MASA	NERVIÓN	IMASA
HORA TIPIFICADA	2848	17,12	16,83	16,5	16,4
HORA EXTRA DIURNA		19,68	21,87	19,9	19,66
HORA EXTRA NOCTURNA		22,25	21,87	21,45	21,32
HORA FESTIVA, SÁBADOS Y DOMINGOS		22,25	21,87	21,45	21,32
RETÉN FIJO		150	1298	350	786
TUBERO		17,76	15,02	16,9	16,68
SOLDADOR		17,76	17,13	16,9	16,68
MONTADOR		15	15,02	13,7	16,68
AYUDANTE		12,86	11,9	11,4	14,4

Lo que tiene más peso son las horas tipificadas, aproximadamente 12.000 horas al año

9. El 31 de octubre de 2002 un representante de MONCOBRA remite el correo que se reproduce a continuación al Director General Industrial de IMASA en que se propone, teniendo en cuenta los índices de precios al consumo, que se incluya en los contratos el Índice de Servicios de Mantenimiento y Reparaciones que afecta a sus costos, en vez del Índice General. Esta información es reenviada el 5 de noviembre de 2002 por el Director General Industrial de IMASA a EUROPEA DE MANTENIMIENTO (actual NAVEC), FELGUERA CALDERERÍA (actual DF OPERACIONES Y MONTAJES), MASA, TAMOIN, TICSA y TMS (folio 907).

“La web en la que se publican los Índices de Precios de Consumo es la del Instituto Nacional de Estadística www.ine.es. En ella figuran los índices de los últimos años mes a mes.

La propuesta nuestra debe de ser incluir en los contratos el índice de Servicios de Mantenimiento y Reparaciones, que es el que afecta a nuestros costos, en vez del Índice General.

Si se hace una detenida comparación, se observa la continua diferencia entre los mismos de 1 a 2,5% anualmente.

Reenvía tu este mail al resto de la reunión”

10. La siguiente reunión fue convocada el 13 de enero de 2003 por el Director General Industrial de IMASA, en su calidad de coordinador, según lo previsto en la reunión de 3 de julio de 2002. Se celebró el 30 de enero de 2003 y a ella asistieron los siguientes 10 representantes de las empresas (folios 913 a 924).

Tabla 21: Octava reunión

Empresa	Asistente
EUROPEA DE MANTENIMIENTO (actual NAVEC)	Consejero Delegado
FC (DF OPERACIONES Y MONTAJES)	

IMASA	Director General de Industria
MASA	Director General
MAVISA (IMTECH)	Gerente y otro directivo
MONCOBRA	Director de la filial de mantenimiento
NERVIÓN	Director Comercial
TAMOIN	
TICSA	Director Comercial
TMS	Director de producción

De acuerdo con el acta, se acordó mantener la **línea de precios** conseguidos hasta la fecha con revisiones **al alza conforme al IPC**, la necesidad de respetar los **contratos de mantenimiento** de empresas y **unificar precios** en las empresas de la zona de Algeciras. Consta un anexo denominado “*Empresas miembros*” en el que figuran las anteriores empresas y también MAESSA.

11. Se convocó y celebró una nueva reunión el 4 de junio de 2003 a la que asistieron estas 10 empresas (folios 906 y 912).

Tabla 22: Novena reunión

Empresa	Asistentes
EUROPEA DE MANTENIMIENTO (actual NAVEC)	Consejero Delegado
FC (DF OPERACIONES Y MONTAJES)	
IMASA	Director General de Industria
MAESSA	
MASA	Director General
MAVISA (IMTECH)	Gerente y otro directivo
MONCOBRA	Director Comercial
NERVIÓN	Director Comercial
TAMOIN	
TMS	

12. En los años 2004 y 2005 CLH licitaba los contratos de mantenimiento de sus plantas diferenciando entre cuatro Centros Periféricos de Mantenimiento (**CPM 1 a CPM 4**) que se subdividían en instalaciones de mantenimiento, instalaciones aeroportuarias y estaciones de bombeo.
13. En las anotaciones que se reproducen a continuación (recabadas en las inspecciones) se puede verificar que IMASA, MAVISA (posteriormente IMTECH) y TMS se repartieron el proyecto de construcción de 35 depósitos de 2.000 litros haciendo entrar en el acuerdo a empresas locales en determinadas zonas CARINOX (ubicada en Torrejón de Ardoz), TAMAR (ubicada en Murcia) y HC.

El acuerdo incluye la **fijación de precios** y el **reparto de los sobrecostes**. Además analiza diferentes supuestos en función de si la empresa es adjudicataria y prevé compensaciones entre las no adjudicatarias que suponen un porcentaje determinado -de entre el 5 y el 10%- que se aplica sobre el importe de la oferta adjudicataria (folios 1.041 a 1.149, 1.156 a 1.158, 1.175 a 1.178 y 1.538 a 1.545).

“26.5.04

TQS.2000 L

- Construcción de 35 depósitos de 2000 L

HC

10

266.000

Acuerdo

MAVISA	<u>10</u>	266.000	10%
IMASA	<u>10</u>	266.000	del coste
Carinox	<u>5</u>	<u>133.000</u>	TMS___0
		931.000	TAMAR_0

(...) Si estimamos 24.000 (10% sobre costo) en lugar 10% sobre venta (26.600) Habría 84.000 para repartir

1. Si uno coge todos; reparte al resto
84.000: 5 = 16.800 €/E
y empresa adjudicataria tiene un gran beneficio ~ 84.000
10% del costo
2. Si 5 lo cogen todo a partes iguales y uno queda fuera cada empresa pone (186000 Adj) 16.800 y una recibe 84.000
No es justo pues el adjudicatario de 186.000 -16.800 = 169.200 no obtendrá un beneficio de > 16.900€
3. Si se supone un beneficio 10% sobre costo
266.000 - 24.000= 242.000
Beneficio 24.200
si hay que repartir 84.000

	Benéf	Reparto	Total
TMS		28.000 (33%)	28.000
TAMAR		28.000 (33%)	28.000
CARINOX	12.100	16.000 (19%)	28.000
IMS	24.200	4.000 (5%)	28.000
MAV.	24.200	4.000 (5%)	28.000
HC	24.200	4.000 (5%)	28.000

Como se haría el reparto en tantas partes como partes iguales

Haya: a _____ TMS
a _____ Tamar
b _____ Carinox
c _____ IMASA/HC/MAVISA

4. TAMAR ----- 1 parte + ¼ parte = 35.000
TMS ----- 1 parte + ¼ parte = 35.000
Carinox ----- 1/2 parte = 14.000

	Pagan	TAMAR	TMS	Carinox
MAVISA	24.000	11,5	11,5	1
IMASA	24.000	11,5	11,5	1".

14. Constan repartos de compensaciones similares entre MASA, IMASA, TICSA, TMS, MAVISA, PREMONOR y TAMAR de mayo y agosto de 2004 (folios 1530 a 1535. Se refieren a los proyectos de "Bajo Azufre Gijón", "MM Tqs I San Roque" "Tuberías", "Cambio Agua DCI I.A. Motril", "Pozos Bombas I.A. Arahal", "DCI Cubetos nº3 y 4 I.A. Sevilla" y "Sustitución Tub Aditivos I.A Malaga".

15. Constan anotaciones en las que se menciona a las empresas IMASA, MAVISA (posteriormente IMTECH), TMS y las empresas "locales", TAMAR, CARINOX y HC en relación a "Depósitos" en enero de 2005. Se señala en las anotaciones: "A repartir ~ 74.000 € 10% sobre el costo. Proporcional" (folio 1.541).

CARINOX remite al Director General Industrial de IMASA el 20 de enero de 2005 los cálculos para cinco empresas, designadas con números, del “reparto de depósitos aditivación” e indica el modo de reparto de un porcentaje del 10% de los pedidos adjudicados (folio 1.163):

*“(…) CADA UNO DEBE APORTAR UN 10% DE SU PEDIDO.
TODOS LOS QUE SUPEREN LOS 173.372,00€ NO TIENEN
DERECHO A COMPENSACIÓN.
LOS QUE NO LLEGUEN A LA CANTIDAD ANTERIOR
COBRARÁN EN FUNCIÓN DE:
% POR DEBAJO DE LA CANTIDAD MENOS EL BENEFICIO DE
SU PEDIDO (DESCONTANDO EL 10%)”.*

16. En agosto de 2005 se constata el reparto del proyecto denominado “Adecuación Tqs 27 y 29 Salamanca” entre IMASA y TICSA, MILLECASA y PREMONOR y se indica que el “**resto nos cubrió**” (folio 1.546):

*“Ag.05 Adecuación Tqs 27 y 29
SALAMANCA
Millecasa
TICSA 2000
Premonor
IMASA
Resto nos cubrió”.*

17. Se han recabado comunicaciones de octubre de 2005 de IMASA con otras empresas, como MASA o MAVISA (posteriormente IMTECH), con los precios de mantenimiento para instalaciones en **Villaverde, Málaga, Cartagena y Alicante**, así como con TAMAR y MILLECASA (folios 1.045, 1.096 a 1.101, 1.105 y 1.105).

El Director General de MILLECASA remitió el 26 de octubre de 2005 al Director General Industrial de IMASA los precios de mantenimiento para distintas plantas de CLH. Se desglosan los **precios de cobertura** de MILLECASA, TMS, MAVISA (posteriormente IMTECH) y de las empresas locales, TAMAR y CARINOX, para los CPM1 de CLH. Los ofertantes aparecen en la primera y segunda columna. En el resto de columnas aparecen los precios de las otras empresas que presentan ofertas de cobertura, siempre por encima de los anteriores importes (folios 1.104 y 1.105):

	1	2	MILLECASA	TAMAR	TMS	CARINOX	MAVISA
ALICANTE	TAMAR	MAVISA	pte.				
CASTELLON	MAVISA	TAMAR	158,1	145	>160	>160	140
ALCAZAR	TMS	MILLECASA	158,1	>170	150	>170	>170
VILLAVERDE	MAVISA	MILLECASA	256,7	>260	>260	>260	235
TORREJON	CARINOX	MAVISA	280	>260	>260	235	240
CARTAGENA	TAMAR	MAVISA	280	235	>260	>260	240
VALENCIA	MILLECASA	MAVISA	153,9	>170	>170	>170	160
ALBUIXEC	MILLECASA	MAVISA	261,3	>280	>280	>280	270
LOECHES	MILLECASA	CARINOX	246,4	>260	>260	258	>260

ARIZA	MILLECASA	MAVISA	116,1	>140	>140	>140	120
MORA	MAVISA	TMS	121,2	>125	115	>125	110
POBLETE	MAVISA	TMS	150	>150	145	>150	140
PUERTOLLANO	TMS	MAVISA	150	>150	140	>150	145
AEROP ALICANTE	TAMAR	MAVISA	68,1	61	>70	>70	64
AEROP BARAJAS	MILLECASA	MAVISA	142,2	>160	>160	>160	149
AEROP CUATRO V	CARINOX	MAVISA	51,8	>55	>55	45	48
AEROP TORREJON	MAVISA	MILLECASA	54,1	>55	>55	>55	48
AEROP MURCIA	TAMAR	MAVISA	54,1	45	>55	>55	48
AEROP VALENCIA	MILLECASA	MAVISA	50,5	>55	>55	>55	53

Las empresas locales CARINOX y TAMAR, aparecen en la tabla designadas como primeras adjudicatarias en sus zonas de influencia.

Efectivamente CARINOX resulta la adjudicataria para el aeropuerto de Cuatro Vientos e instalaciones de Torrejón y TAMAR para Cartagena, Alicante y los aeropuertos de Murcia y Alicante.

En octubre de 2005, MAVISA (posteriormente IMTECH) remite a IMASA unas tablas de precios relativos a instalaciones de CLH en las que aparece la posición y precio de MAVISA y de CARINOX (folios 1.146 a 1.148).

IMASA refleja, las condiciones de reparto y las compensaciones entre proyectos en unos cuadros en los que se indica "IMASA DEBE", tal como consta en anotaciones inacusadas en la inspección.

En estas anotaciones aparecen CARINOX, HC, MAVISA, TMS, BARBADUN TAMAR y MASA. Por ejemplo, en relación con el reparto de la instalación de Almacenamiento de CLH en Rivabellosa, Álava, IMASA debe a BARBADUN 4.000€, que "compensará con Huelva" (folios 1.524 y 1.529). La compensación surge porque BARBADUN no se presenta al mantenimiento de la instalación de Rivabellosa, a pesar de estar en su zona de influencia, por lo que resulta adjudicataria IMASA (folio 1.043):

IMAJA DEBE :

			D
OBRA	IMPTE	EMPRESA	OBSERVACION
1 Pruebas E. Salamanca	300 300	CARINOV MARIJO	no se sabe
2 Tq. 13 I. Borja	3.000 3.000	CARINOV H. COLA	Comp. Bord. T 41 Comp. Borja T 29
3 Tq. 2000 L. Aditivadas	13.300 13.300	TMS TAMAR	? Comp. el Centenero
4 BZO Azufre I. Bribella	1.000 3.000	BARBADUM CARINOV	comp. con Nuevos
5 BZO Azufre I. Gijón	6.000	MAJA	
46.200			

BARBADUM / IMAJA

			6
OBRA	BARBADUM	IMAJA	
1. BZO Azufre Bribella	1.000		

18. En 2006, IMASA cubre a la empresa local MONRASA respecto de la parada de la Central Térmica de Narcea, propiedad de Naturgy (entonces, Unión Fenosa) (folio 993).
19. En mayo de 2007, el Director General de TMS disponía de la oferta de TAMOIN para el proyecto de REPSOL "E2007 0147 REV.HORNO 642F001A Y VARIOS ALQUIL", así como de las ofertas de MONTAGA e IMASA **incrementadas en un 4,5% y un 11,40%**, respectivamente, para el proyecto de REPSOL "E2007/0189 CONTRATO MEC. -META. PARA CAMBIO DE TIP'S DE ANTORCHAS Y TRABAJOS" (folios 11.442, 11.444 y 11.445).

Consta acreditado (folio 1550) que el 21 de mayo de 2007 TAMOIN entrega a IMASA 20.000 euros en una compensación referida al proyecto "Construcción Tanque. Petronor".

"REPSOL PETRONOR 21.05.07
-Construcción Tanque. Petronor
Final: Tamoin/Imasa
Conversación con TAMOIN
-s/El tienen 1.630.000 y nosotros 1.632.000

*En aislamiento él tiene 115.000 €
Está más alto en punto 1.1.2
Quedamos yo lo cubro y me da 20.000 € y hablaríamos del
aislamiento”.*

20. El 19 de septiembre de 2007 existe constancia de una nueva reunión (en la que se subraya la relevancia de mantener este tipo de encuentros) entre las siguientes 10 empresas en el marco de ADEMI:

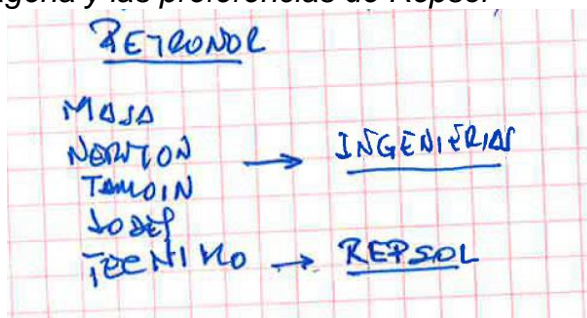
Tabla 23: Décima reunión

Empresa	Asistentes
COPISA	
EMMSA	
FMM (DF OPERACIONES Y MONTAJES)	
IMASA	Director General de Industria
IMTECH	
MASA	
NAVEC	
NERVION	Director General
SODES	
TAMOIN	Administrador único y otro directivo

Como se puede verificar en el texto que se transcribe a continuación, en la reunión se informa de que MASA recibió en diciembre de 2006 los importes para ofertar a REPSOL en relación con diversos proyectos. Se señala que **se acuerdan unos precios y se envían a las ingenierías**, lo que provoca un enfado de clientes como REPSOL o DRAGADOS que culpan a MASA. También se acuerda un **reparto y acuerdo de precios** respecto de la zona de Cartagena con los criterios de áreas geográficas preestablecidas:

“(…) Objeto reunión:

- Mantener la llama de nuestras reuniones
- Diciembre de 2006 Masa recibe los inputs de Petronor y Cartagena y las preferencias de Repsol



Se acuerdan unos precios y se envían a las ingenierías -> Repsol se cabrea (...)

Acuerdo: CARTAGENA

- Respetar reparto con las ingenierías si contratan con ellos
- Si adjudica REPSOL reunirse y hablar (...)

21. El 22 de noviembre de 2007 TAMOIN envía a IMASA los precios que tiene que ofertar en el proyecto “E2007/0139 Trabajos metalúrgicos en tanques de

pequeña y mediana capacidad en el C.I. de Repsol Petróleo Cartagena” (folios 1.558 a 1.561 y 8.500 a 8.501).

El 23 de enero de 2008 se celebra una reunión en el ámbito de ADEMI. Los puntos tratados fueron “REPSOL”, “CEPSA” y “Acuerdos” (folio 1.558). Además se informa de que el 19 de diciembre de 2007 estaba aprobada la inversión en Cartagena de 3.100 millones y se cita la postura de varias empresas.

22. El 27 de febrero de 2008 NERVIÓN (actual NERVIÓN INDUSTRIES) propuso, al no poder ejecutar el contrato de “Carboneras”, que se lo repartieran IMASA y MONCOBRA.

Se prevé una reunión el 29 de febrero de 2008 de MONCOBRA e IMASA en Madrid (folio 1.566).

23. En marzo de 2008 se producen intercambios de preciaros entre TMS, IMASA y la empresa local, MONTAGA, para la oferta “E2008 0049 CONTRATO ABIERTO METALÚRGICO DE EQUIPOS ESTÁTICOS” de REPSOL (folios 11.446 y 11.447).

24. En la misma fecha IMASA envía diferentes preciaros a COPISA, MASA, MONCOBRA, MAESSA, MONRASA y NERVIÓN (actualmente NERVIÓN INDUSTRIES) para “ENDESA C.T. ALCUDIA”. Se establecen diferentes porcentajes de subida sobre la oferta de IMASA y compensaciones. También se plantea la posibilidad de compensar con otros contratos, como es el caso de MONCOBRA, para quien IMASA señala que “*me lo cambia por Escombreras que eran 10.000; Sale ganando*” (folios 1.194 a 1.195, 1.206 y 1.211).

25. En mayo de 2008, respecto al proyecto “*Trabajos metalúrgicos para instalación de nueva línea de 48” y 40” desde Terminal Marítimo a E.T.C. (Tubería y Soportes)*” de REPSOL en la refinería de Cartagena, se acuerda una compensación a las no adjudicatarias (folio 1.235):

“Esta obra se va a dividir en tres tramos

1. Europea. 48.600 2.453.000

1. Mavisa. 59.000 2.950.000

1. Tamoin 50.960 2.548.000

Resto de ofertantes

Nervión

Masa

Imasa

Recibirán el 2% cada uno del valor del proyecto, o sea

IMASA el 2% del contrato de Europea, el 2% del contrato de MAVISA y el 2% del de TAMOIN.

Se hará una bolsa y pagaran a los demás

≈ 7000.000

A percibir 140.000

MAVISA tiene reserva de > 50.000 50/55.000”.

26. El 30 de julio de 2008 el Gerente de IMASA remite al Director General de TMS un correo electrónico en el que **le solicita discreción** y adjunta un borrador de Plan de Empresa y un detallado organigrama de la división de mantenimiento de montajes de TMS (folios 9.983 a 9.992).
27. El 10 de septiembre de 2008 se celebró una nueva reunión de once empresas en el ámbito de ADEMI (1.570 a 1.572). Las reuniones pasaron a autodenominarse “*mesa*”.

Tabla 24: Undécima reunión

Empresa	Asistentes
COPISA	Director General
EMMSA	
FMM (DF OPERACIONES Y MONTAJES)	
IMASA	Director General Industrial
IMTECH	
MASA	
NAVEC	
NERVIÓN MONTAJES Y MANTENIMIENTOS (NERVIÓN INDUSTRIES)	Director General
SODES	
TAMOIN	
TICSA	Director Comercial

Tal como se refleja en la transcripción que se recoge a continuación, se propone al Secretario General de ADEMI para **llevar el control** de los repartos acordados (aunque no está acreditado que esta propuesta finalmente se llevara a la práctica). Se acuerdan **pautas de actuación** para “*CARTAGENA y PETRONOR*” en el caso de que aparezcan empresas “*de fuera*”, como **respetar el porcentaje del 5% para las diez restantes**. También se prevé que MONCOBRA “*se lo lleva*”, acordándose el reparto de la compensación para ese caso.

“CARTAGENA y PETRONOR

Nadie está trabajando en ningún proyecto.

- *Acuerdo 5% para los 10 restantes, aunque formasen UTE.*
- *Acuerdo cuando hay empresas de fuera se respeta el 5% para los 10 restantes.*
- *[Secretario General de la asociación ADEMI] llevara el control y se reparten a partes iguales.*

5% Por valor de contrato original y si no se llega lo que resulte (5%).

Liquidación del 5%, lo mejor sería fraccionar por año vencido (..) se puede llevar control desde esta mesa

(...) acuerdo 10% si MONCOBRA se lo lleva pagaría a los que ofertaron de esta mesa su parte del 10% y estos darán o repartirán el 5% (..) de esta mesa”.

28. El 19 de enero de 2009 un correo interno de NAVEC se refiere al proyecto “Paradas Dow/Planta piloto desalinización”. En él se señala que coinciden dos paradas de Dow y que tanto en el norte como en el sur ofertan MASA, EMMSA y NAVEC (bajo COTINSA y GEMATEC). Se prevé que haya dos contratistas por planta, por lo que si EMMSA “se aviniese” saldría perfecto. Para ello se propone contactar vía MASA (folio 9.914).
29. El 27 de enero de 2009 se celebró en Madrid una nueva reunión de 15 empresas (folios 1.574 a 1.579, 1.641, 10.005 y 10.006, 10.010 a 10.016, 10.020 y 10.021) que puso una vez más de manifiesto la relevancia del respeto a los acuerdos. Todos reiteran que son cumplidores de los mismos.

Tabla 25: Duodécima reunión

Empresa
ABANTIA-TICSA
COPISA
EMMSA
FMM (DF OPERACIONES Y MONTAJES)
HGL
IMASA
IMTECH
MASA
MONCOBRA
NAVEC
NERVIÓN MONTAJES Y MANTENIMIENTOS (NERVIÓN INDUSTRIES)
SODES
TAMOIN
TECNIMO
TMS

En la reunión se acuerda **fixar un tope de descuento máximo**, que según IMTECH sería del 2% y según SODES y NERVIÓN (actual NERVIÓN INDUSTRIES) sería del 0,5%.

En cumplimiento de lo acordado, el 5 de febrero de 2009 el Director General de TMS envió un correo electrónico al Gerente de MASA para indicarle la posibilidad de hacer **compensaciones** entre el proyecto de Repsol Cartagena de “*Montaje Mecánico Planta de aminas y Aguas Ácidas*” y los trabajos que estaba realizando MASA en el proyecto “*ACPDM Interconexiones OSBL*”. En un correo electrónico de 9 de febrero de 2009, le informa de los beneficiarios del 10% de compensación, esto es, NAVEC, FMM (actual DF OPERACIONES Y MONTAJES), IMASA, NERVIÓN (actual NERVIÓN INDUSTRIES), TAMOIN y TMS:

*“(…) Los datos que yo tengo de Aminas- Aguas Ácidas Repsol Cartagena son los siguientes:
Oferta adjudicataria: 25,6 M.
Porcentaje 10%: 2,56M
Beneficiarios 10%: Cotinsa, Felguera, Imasa, Tamoin, NERVIÓN, Tms
El resto de ofertantes por una razón u otra no entraban.
Si vosotros tenéis otros datos por favor mandádmelo (…).”*

El 5 de febrero de 2009 el Director General de TMS también envió correos electrónicos al Director General de COPISA, a ABANTIA-TICSA y a FMM (actual DF OPERACIONES Y MONTAJES) en los que adjuntaba los documentos necesarios para realizar las facturas por los trabajos acordados en la reunión del 27 de enero de 2009. Se incluía una petición de oferta de TMS, un modelo de oferta y un archivo *Excel* en relación con el proyecto “*Prefabricación de tubería y estructura interconexiones OSBL de ACPDM en CEPSA refinería la Rábida*”, que estaba llevando a cabo MASA:

“(...) Tras la reunión mantenida en Madrid el día 27 de enero de 2009, (...) Y en el archivo de Excel se incluyen tres hojas, una en la que va el preciarío de la petición de oferta, otra en la que están vuestros precios, y otra hoja que pertenece a la primera certificación (...)”.

30. En una anotación manuscrita de IMASA, se señala que hay que **enviar los precios** de CLH a TMS (folio 1.640).

Entre el 9 de marzo y el 12 de marzo de 2009 existe un intercambio de correos de PREMONOR y el Director General de MILLECASA al Director General Industrial de IMASA. En ellos se remiten distintas versiones de un *Excel* con los precios para los contratos de mantenimiento de CLH (CPM1, CPM2 y tanques) con columnas correspondientes a IMASA, IMTECH, MILLECASA, PREMONOR, ABANTIA-TICSA, TMS y las empresas locales CARINOX y TAMAR (folios 6.416 a 6.418 y 6.425 a 6.428).

31. Con referencia a trabajos para REPSOL en 2009, constan dos preciaríos en *Excel* respecto a los proyectos “E2009/0124 Revisión y limpieza de cambiadores de las U-410,421,611,637,646,720,661,804” y “E2009/0139 Limpieza de cambiadores U-642/712/701” recabados en la inspección en TMS. **En ambos TMS realiza un cálculo para ofertar por encima de la empresa local MONTAGA**, conociendo el precio al que esta ofertará (folios 11.452 a 11.453).

32. En 2010 se acredita que NAVEC, MASA, IMTECH y TMS reparten los servicios licitados por CEPSA durante la parada de producción de sus instalaciones en la refinería La Rábida (Huelva). Se sigue la dinámica de **presentar ofertas de cobertura** en función del proyecto de que se tratase (folios 1.293 a 1.297, 9.905 y 9.906 y 18.715 a 18.725).

Las empresas aprovechaban las denominadas “*visitas*”, convocadas por los clientes, para comunicarse los detalles técnicos de los servicios objeto de licitación; para intercambiar información estratégica, y alcanzar acuerdos.

Una vez celebrada la reunión con el cliente, ya sin su presencia, las empresas estudiaban quiénes tenían interés en adjudicarse la licitación en cuestión, siguiendo en contacto vía telefónica y/o por correo electrónico (folios 3.154, 7.077, 8.612 y 9.896).

Constan también envíos de correos electrónicos que adjuntaban los preciaros **con los precios mínimos** a los que se debían ofertar:

- El 26 de marzo de 2010, de HGL a IMASA para el proyecto “Reparaciones en línea 3 de crudo 645-LP-16-CR3, en Repsol Petróleo, C. I. Cartagena” (folios 6.442 a 6.449).
- El 26 de abril de 2010, TAMOIN envió a NAVEC la oferta en relación con el proyecto DEKA (folios 63 y 64).
- En enero de 2011, NAVEC envió al Director General de TMS correos electrónicos respecto a tres proyectos correspondientes a la planta de Cartagena de REPSOL (folios 132 a 140, 148 a 166).
- El 10 de marzo de 2011 el correo electrónico enviado por MAESSA a IMASA en relación con el “*Contrato Mantenimiento UPT Compostilla*” (folio 6.458).
- En junio de 2011, los correos electrónicos intercambiados entre el Director General de MILLECASA e IMASA en relación con la presentación de ofertas de cobertura para diferentes proyectos de CLH (folio 6.461).

33. NAVEC envió a HGL el 10 de junio de 2011 los precios del proyecto “*E2011/0051 Modificaciones en el frente 18 del Terminal Marítimo*” (folios 358 y 359) y FMM (actual DF OPERACIONES Y MONTAJES) envió a NAVEC el 9 de agosto de 2011 los precios en relación con la licitación 8100224971 “*Intervención General Tanque 671-T-634*” de Cartagena (360 a 362 y 5.646 a 5.647):

“(…) De acuerdo con nuestras conversaciones, adjunto paso la lista de precios cubierta con cantidades superiores a los nuestros, en relación con la reparación del tanque T-634, de Cartagena. Acordaros de pasar dichas cantidades a vuestro preciaro (…).”

34. En los correos electrónicos de MAESSA a IMASA de diciembre de 2011, relativos a las ofertas a presentar a ENDESA para el “*Contrato mantenimiento UPT Compostilla*” se evidencia la existencia **de perjuicio para los clientes** (folio 6.470):

“(…) Se me olvidó puntualizarte ayer que, obviamente, si Endesa os pidiera revisar a la baja vuestro precio no contempléis ninguna rebaja a los mismos (…).”

35. Los contactos entre las empresas con **fijación de importe mínimos** continuaron a lo largo de 2012:

- En marzo y abril de 2012 NAVEC envió al Director General de TMS el preciarío respecto a los proyectos “*Intervención General: Tanque 679-T-2062 y TANQUE 425-T-492*” (folio 167 a 170).
- En abril de 2012, NAVEC señaló a TMS, MASA e IMTECH la necesidad de coordinarse y sus preferencias respecto a la oferta de CEPSA “*4010162425 Cepsa RLR*”. Las empresas estaban de acuerdo. TMS manifestó “*Dime que tenemos que poner y te cubrimos (...)*” (folios 10.161, 10.163, 10.166 y 10.169).
- En mayo y junio de 2012 se realizaron ofertas de cobertura entre NAVEC y COPIISA para la realización de ciertos servicios al cliente Tarragona Port Services, S.L. (TPS) en relación a los trabajos de movimiento de carbón en la zona portuaria para “*Modificación de cintas zona cargador*”, “*Trabajos en grúa IMENASA G3*”, “*Modificación en recorrido cintas 2 y 3*” (9.916, 5.720 y 5.722 a 5.730).
- En junio de 2012, TMS envió oferta con precios incrementados a FMM (actual DF OPERACIONES Y MONTAJES) para el proyecto “*Combustibles II/Alta Presión Norte, Unidad SDA*” (folios 10.185 y 10.186).
- En julio de 2012, NAVEC se planteó solicitar ofertas de cobertura a IMASA para el proyecto “*E2012/0196-MNTO de la red de purgadores*” (Licitación 8100270440) de Petronor (folios 9.942 a 9.948).
- En julio de 2012, consta la presentación de ofertas de cobertura entre IMASA y MAESSA para un proyecto de ENDESA en Alcudia (folio 1.507).
- En septiembre de 2012, IMASA solicitó ofertas de cobertura a DF OPERACIONES Y MONTAJES y a ABANTIA-TICSA para la petición de FCC SIE (folio 6.476).
- En noviembre de 2012, TMS tenía las ofertas de MASA y HGL, con sus precios y los precios incrementados en un 7,5% y un 9% para el proyecto “*E2012/0277 Trabajos metalúrgicos de intercambiadores en la parada general de las unidades de refinería 1, G3, TG3 Y SR4 AÑO 2013*” (folios 10.194 a 10.196).
- En noviembre de 2012, COPIISA cubrió a NAVEC para el proyecto DOW-Parada PBD (folios 5735 a 5736) y NAVEC cubrió a COPIISA en la licitación “*Celsa IV*” en Castellbisbal (Barcelona) (folios 9.899 y 9.917).

- Durante 2012, también hay contactos entre empresas que operan en todo el territorio nacional y las locales para la presentación de ofertas de cobertura. En diciembre de 2012, LA PUERTOLLANENSE solicitó datos a MEISA para la preparación de varias ofertas de cobertura en favor de esta para el cliente FERTIBERIA. Este cliente tiene delegación en Puertollano como LA PUERTOLLANENSE y MEISA (folios 3.763 y 3.764).

36. El 14 de enero de 2013 se fijó una reunión entre DF OPERACIONES Y MONTAJES, IMASA y NAVEC para analizar las ofertas para los “*lubricantes para Cartagena*” (folio 6488) y se celebró otra el 11 de noviembre de 2013 entre NAVEC y MASA para el **reparto** de la licitación de equipos dinámicos y estáticos convocada por Repsol Química para su planta de Sines (Portugal), en la que NAVEC e IMASA cubrieron a MASA (folios 5.885, 9.907 y 9.955).

37. En 2013 continuaron los **intercambios de precios** y los **repartos de proyectos**:

- En enero de 2013, MASA dio instrucciones al Director General de TMS para que TMS no presentara su oferta de cobertura demasiado pronto y poder hacer variaciones en los precios (folios 10.207 y 10.208).

- En enero de 2013, IMASA tiene en cuenta los precios de DF OPERACIONES Y MONTAJES y de NAVEC en el proyecto “OBL” (folios 6.490 y 6.491).

- En marzo de 2013, NAVEC envió a TAMOIN y COPISA los precios respecto de dos proyectos para Repsol Cartagena (folios 171 a 176).

- En marzo de 2013, IMTECH y ABANTIA-TICSA (actual DOMINON) cubren a MEISA en el proyecto “TCL ACERINOX” (folios 3.765 y 3.766 y 3.770).

- Se producen coberturas en marzo de 2013 entre NAVEC, TAMOIN y MEISA para los “*trabajos de fugas de inyección del contrato de Repsol química (Puertollano)*” (folio 8.507).

- En abril de 2013, NAVEC se plantea cubrir a TAMOIN en el proyecto denominado “*Válvulas de petróleo de Repsol*”, ya que a cambio podría obtener cobertura en Puertollano (folios 9.899, 9.900 y 9.918).

- En mayo de 2013, NAVEC envió preciarario a TAMOIN para el proyecto “E2013/0046 *Trabajos en equipos de la unidad 620*” (folios 177 y 178).

- En mayo de 2013, TMS cubrió a MASA subiendo su oferta inicial de 28€/hora a 33,60€/hora en el contrato relativo al “*Mantenimiento de Equipos Dinámicos*” (10.245 a 10.248).
- También en mayo de 2013 el Director General de TMS envió al Director General Industrial de IMASA los precios con los que IMASA debía formular su oferta para el proyecto “*Parada Puertollano*” (folio 10.243).
- En junio de 2013, se repartió la obra “*INERCO*” entre ABANTIA-TICSA, NAVEC e IMTECH. IMTECH pretendía una compensación: “*(...)Quiere un 5% de la obra (...) Si no la hacemos, les cedemos una en Refinería y nos da el 5%*” (folios 5.878 y 5.879).
- En julio de 2013, el Director General de MEISA envió su preciaro al Director General de TMS indicando que lo subiera un 6 o 7% al objeto de cubrir a MEISA para la licitación del proyecto “*Reparaciones Coke Cooler Ci Repsol Coruña*” (folios 10.260 y 10.265).
- En septiembre de 2013, IMASA realiza indicaciones a NAVEC en relación con el proyecto denominado “*Tanques LK-SOLIPOVO_MC TANKES IBL*” (folios 301 y 18.715 a 18.725).
- En septiembre de 2013, IMASA envió el preciaro y la oferta técnica a NAVEC para el proyecto denominado “*Cartagena Lbo Complex Trabajos de terminación mecánica de tanques On-Site Area Ib*” (folios 304 a 356 y 18.715 a 18.725).
- En septiembre de 2013, NAVEC envió el preciaro a TAMOIN para el proyecto “*E2013/0146 Reparación de aéreos 417-E-5’S*” (folios 179 y 180).
- En diciembre de 2013 NAVEC envió preciaros a TAMOIN para el proyecto “*E2013/0195 Vigilancia conexión y desconexión de buques*” (folios 181 y 182).
- En diciembre de 2013, NAVEC envió preciaros a TAMOIN e IMASA para los proyectos “*8201310214 Trabajos en U693*”, “*E201310212 Limpieza de intercambiadores 602E-013C/D, 602E-014B y 602E-015B*” y “*E2013/0215 Trabajos en U-620/U-622*” (folios 183 a 197).

38. Un correo electrónico interno de 13 de julio de 2013 de NAVEC se refiere a la existencia de **coberturas** entre NAVEC, COPISA, MASA y TAMOIN para contratos con REPSOL Petróleo (folio 5.880):

“(...) Acabo de hablar con [Director de Proyectos Mantenimientos industriales de COPISA] y me ha comentado que habló con Tamoin y se van a cubrir mutuamente. También les comentó que Masa y Navec les íbamos a cubrir (ahora entiendo la llamada que me hizo [Directivo de TAMOIN] ya que sabe que cubrimos a Copisa). Creo que deberíamos, a no ser que tú digas lo contrario, cubrir también a Tamoin y guardarnos este as para futuras licitaciones de mantenimiento [...]”.

39. En diciembre de 2013, el Director General de MILLECASA remitió al Director General Industrial de IMASA información sobre las empresas invitadas a presentar ofertas para diferentes contratos de mantenimiento de CLH. Esta información se completa y detalla en otro correo electrónico de 7 de enero de 2014 del Director General de MILLECASA al Director Industrial de IMASA, apareciendo ahora BOLEA y TALLERES LOMBÓ (folios 6.694 y 6.694):

“(...) Sobre el tema de los tanques, el listado que me fueron cantando el día 18/DIC antes de salir el concurso era:

Millecasa

Imasa

Abantia

Meisa

Bolea

TMS

Imtech

Hispánica

No aparecía, entonces todavía, Talleres Lombó (...)”.

El 8 de enero de 2014 BOLEA, invitada a los CPMs 1, 2 y 4 de CLH, remitió a IMASA un correo electrónico haciendo referencia a la próxima reunión y confirma que las instalaciones que tenía TAMAR, recién liquidada, eran las de Cartagena, Alicante y Motril, tanto en tanques como en mantenimiento de plantas (folio 6.695).

40. El 11 de enero de 2014 se celebra una nueva reunión en un hotel de Madrid a la que asisten 8 empresas para tratar el mantenimiento de CLH (folios 810 a 817).

Tabla 26: Decimotercera reunión

Empresa	Asistentes
ABANTIA-TICSA	
BARBADUN	
BOLEA	Director Comercial
IMASA	Director General Industrial y otro directivo
IMTECH	
MEISA	Director General
MILLECASA	Director General
PREMONOR	Director General y otro directivo
TMS	Director General

Se analiza el “*reparto de instalaciones actualmente*”. Se pone de manifiesto que ciertas instalaciones en Motril, Cartagena y Alicante “*eran del antiguo Tamar y las está atendiendo MEISA*”, si bien se señala que el Director Comercial de BOLEA **las reclama como suyas, porque siempre las ha hecho con TAMAR**. Además, se valora el “*% medio de subida del 2009 al 2013=> 3,5%*” y se adoptan los siguientes acuerdos:

“(…) Acuerdos:

1º *Mantener los precios actuales del 2013 para los nuevos precios a ofertar.*

2º *El precio medio de la hora por administración será de 32€/h normal del oficial 1ª.*

3º *Reparto de instalaciones*

- *Todos mantenemos las mismas instalaciones que teníamos con los siguientes cambios:*
 - *TMS hará Motril y cede Almodóvar a Meisa*
 - *Meisa hará Almodóvar, Aer. Barajas,*
 - *Bolea hará Alicante y Cartagena*
 - *Imtech= cede a MEISA el aer. Barajas*
 - *Premonor = hará Rota que le cede Abantia*
 - *Imasa=hará Burgos que le cede Premonor*
 - *Abantia =hará Salamanca que le cede Imasa*
- *Hablamos la posibilidad de combinar estos trabajos con los Tks, pero no somos los mismos ofertantes. En Tks van 10:*
 - Talleres Lombo*
 - Meisa*
 - Imtech*
 - Millecasa*
 - Hispánica*
 - Abantia*
 - Bolea*
 - Carinox*
 - Imasa*
 - TMS*
- *TMS preparará los precios del CPM-4 (…)*”.

En relación con los tanques de CLH, se observa que se incluye a empresas consideradas a efectos de la conducta locales, como CARINOX y TALLERES LOMBÓ.

También se constata que dos directivos que parecían actuar en nombre de BARBADUN y L&R lo hacían en nombre de la primera y así lo entendían también las demás empresas del cártel, como se indica expresamente en las anotaciones manuscritas de TMS.

Siguiendo lo acordado en la reunión, TMS elaboró los cuadros en los que se indican las empresas que debían presentar **ofertas de cobertura para el reparto de los contratos de los CPMs de CLH para 2014, los importes de dichas ofertas y las empresas que se designaban como adjudicatarias** (folio 836).

I. AEROPORTUARIAS (CPM4)	IMPORTE IMTECH 2014	IMPORTE A FACILITAR POR:
Aeropuerto Almería	112.700,11€	TMS
Aeropuerto Badajoz	69.487,51€	TMS
Aeropuerto Córdoba		Abantia
Aeropuerto Jerez		Abantia
Aeropuerto Málaga	110.026	Premonor
Aeropuerto Sevilla		Abantia

E. BOMBEO (CPM4)	IMPORTE IMTECH 2014	IMPORTE A FACILITAR POR:
Arahal		Abantia
Adamuz		Abantia
Coria		Abantia

I. ALMACENAMIENTO (CPM4)	IMPORTE IMTECH 2014	IMPORTE A FACILITAR POR:
Algeciras	112.893,48 €	
Córdoba		Abantia
Huelva	261.673,64€	TMS
Málaga	101.927	Premonor
Mérida	181.911,37€	TMS
Motril	135.840,59€	TMS
Rota		Abantia
San Roque	112.893,48 €	
Sevilla		Abantia

I. AEROPORTUARIAS (CPM1)	IMPORTE IMTECH 2014	IMPORTE A FACILITAR POR:
Aeropuerto Alicante	130.050,77 €	Mecánicas Bolea
Aeropuerto Barajas		Meisa
Aeropuerto Cuatro Vientos	111.872,40 €	
Aeropuerto San Javier	99.783,00 €	Mecánicas Bolea
Aeropuerto Valencia	128.897,63 €	

E. BOMBEO (CPM1)	IMPORTE IMTECH 2014	IMPORTE A FACILITAR POR:
Almodóvar		Meisa
Ariza	173.928,22 €	
Loeches	195.055,02 €	
Mora de Toledo	128.213,02 €	TMS
Poblete	132.405,29 €	TMS
Puertollano	128.537,94 €	TMS

I. ALMACENAMIENTO (CPM1)	IMPORTE IMTECH 2014	IMPORTE A FACILITAR POR:
Albuixech	132.469,05 €	
Alcázar	113.855,50 €	TMS
Alicante	111.238,00 €	Mecánicas Bolea
Cartagena	102.579,00 €	Mecánicas Bolea
Castellón	121.829,46 €	
Torrejón	128.086,71 €	
Villaverde	121.829,45 €	

El Director General Industrial de IMASA remitió el 17 de enero de 2014 por correo electrónico (reproducido) al Director Comercial de BOLEA, a IMTECH, al Director General de MEISA, al Director General de MILLECASA, a ABANTIA y al Director General de TMS un cuadro de distribución para el reparto del mantenimiento de los CPMs de CLH durante 2014 entre MEISA, MILLECASA, IMTECH, TMS, BOLEA, PREMONOR, BARBADUN, ABANTIA e IMASA⁴⁵. Se diferencia entre estaciones de bombeo, aeropuertos y otras instalaciones de almacenamiento, con datos detallados de precios.

IMASA, el Director General de MILLECASA, el Director General de TMS e IMTECH son los coordinadores por zonas y ofertas (folios 10.285 a 10.287):

“Buenos días a todos

Aunque tarde os mando el cuadro prometido, completado con capacidades de instalaciones. Solo mando este completo a los que tienen tanques. Estoy completando también número de tanques por instalaciones cuando termine os lo mando.

Si hay alguna modificación comentármela. [Directivo de IMASA], [Director General de MILLECASA], [Director General de TMS y [Directivo de IMTECH] que coordinen zonas y ofertas”.

⁴⁵ El cuadro se encuentra en el párrafo 263 del PCH.

Como coordinador del CPM 1, IMTECH envió por correo electrónico al Director Comercial de BOLEA, al Director General de MEISA, al Director General de PREMONOR, a ABANTIA y al Director General de TMS el 17 de enero de 2017 los cuadros que había elaborado TMS con los precios de IMTECH para que el resto de empresas facilitara sus precios y poder cerrar las ofertas de los CPM1-CMP4 de CLH (folios 10.288 y 10.289)⁴⁶:

“Os adjunto los precios de Imtech en las Plantas designadas, quedo a la espera de vuestros precios correspondientes para poder cerrar las ofertas.

“Entiendo que hay cinco / seis ofertantes por CPM según el cuadro facilitado por [Director General Industrial de IMASA].

En contestación al correo de IMTECH, el cuadro se va completando en días sucesivos con las contestaciones remitidas por BOLEA (folio 10.293 a 10.294), TMS, TICSA-ABANTIA y PREMONOR (folio 10.305).

El 17 de enero de 2014 el Director Comercial de BOLEA envió a IMASA, coordinador del CPM3, un correo electrónico en el que demandaba coordinación (folio 6.703):

“Estimado [Director General Industrial de IMASA]

Necesitados la coordinación ya del tema comentado en base a.:

Tabla de reparto de las IA para cada contratista.

El proceso a seguir debería ser.:

Enviar cada empresa sus precios del último contrato a ti para coordinar.

Tu coordinas y apruebas las tablas debidamente acordadas

El 21 debe estar todo cerrado.

Ver el tema tanques que no nos pille el TORO.

Saludos, espero comentarios”.

Como coordinador respecto a los CPM3 de CLH, IMASA remitió el 17 y 21 de enero de 2014 el cuadro de precios correspondientes al CPM3 con las instalaciones designadas respecto de MILLECASA, PREMONOR, ABANTIA y BARBADUN, para que estas remitieran sus precios de cada una de las instalaciones asignadas (folios 6.731 y 6.732):

“Buenas tardes a todos, remito adjunto cuadro de precios correspondientes al CPM3 con modificaciones respecto al anterior que os envíe en las instalaciones de Navarra y Rivabellosa por reajustes de precios.

Estamos en espera de que nos remitáis el cuadro con vuestros precios, para que todos estemos enterados y conformes y a su vez esto quede lo más cristalino posible entre todos nosotros.

⁴⁶ Los cuadros se encuentran en el párrafo 266 del PCH.

Recordar que en el día de mañana los que no estamos en Madrid, hemos de enviar las ofertas.

Quedo a la espera de vuestras noticias (...)”.

“Buenos días a todos, adjunto remito cuadro de precios correspondientes al CPM3 donde se indican las instalaciones designadas a cada uno.

Os ruego que cada uno ponga los precios en cada una de las instalaciones, para que el resto estemos enterados.”

“Buenos días, adjunto remito nuestros precios para las diferentes instalaciones del CPM3, respetando los del año 2012 en las instalaciones que teníamos adjudicadas.

Las formulas erróneas están corregidas y las partidas del nuevo preciarario también están incluidas.

Quedo atento para cualquier aclaración

Ruego acuse de recibo”.

PREMONOR envió el 21 de enero de 2014 su cuadro resumen con los precios a aplicar, siguiendo las referencias de TMS e IMTECH, al Director General de TMS, en su calidad de coordinador del CPM 4 (folios 10.299 y 10.300:

“Adjunto le envío nuestro cuadro resumen con los precios que vamos a aplicar siguiendo las referencias de TMS e INTECH.

Esperamos que esté todo correcto. Nos mantenemos a la espera de la valoración de ABANTIA para ajustar los demás datos (...)”.

Al día siguiente, el 22 de enero de 2014, PREMONOR envió un nuevo correo electrónico al Director General de TMS, remitiéndole el citado cuadro de precios actualizado, **tras incrementar dichos precios en un 10%** (folios 10.335 y 10.336):

“Le adjunto nuestro cuadro de precios actualizado. Hemos subido los precios hasta situarnos en torno al 10% según indicaciones dadas.

Nos mantenemos a la espera de la valoración de ABANTIA para la IA Sevilla (...)”.

41. El 22 de enero de 2014, el Director General de MILLECASA, coordinador del CPM 2, envió un correo electrónico a IMASA, coordinador del CPM 3, los precios de los CPM 1, 2 y 3. En el cuadro se explicitan los trece tipos de instalaciones, se diferencian los **precios de referencia** y los **precios ofertados** por los adjudicatarios de cada una de las instalaciones referenciadas y **se señala a continuación el porcentaje sobre el precio base y la empresa que tiene adjudicada dicha instalación** (folios 6.775 a 6.778)⁴⁷:

⁴⁷ El cuadro se encuentra en el párrafo 272 del PCH.

“(...) Como nosotros trabajamos las diferentes instalaciones por tipología de preciarío, os adjunto el siguiente cuadro con los datos de CPM1, 2 y 3.

Como se puede ver, hemos analizado los preciaríos y los hemos clasificado en 13 tipos de instalaciones. Todas las instalaciones de cada tipo son idénticas.

En la columna de Referencia tengo valorado cada tipo tomando como base los precios unitarios de Barcelona (que nosotros mantenemos en todas las IA exceptuando las Baleares).

En la segunda columna se indican los precios ofertados por los adjudicatarios de cada instalación y el porcentaje sobre este nuestro precio base.

Lo digo porque está claro que hay instalaciones en las que hemos de multiplicar por 1.6 nuestros precios base para poder cubrir al adjudicatario: no sé si CLH lo verá muy claro

Sólo os lo envío a vosotros para que nos situemos del orden de precios que estamos manejando todas las empresas (...).”

42. El 30 de enero de 2014 se celebró una nueva reunión en relación con la oferta de mantenimiento de tanques de CLH, sin incluir aeropuertos, en sus cuatro CPMs. Asistieron 6 empresas (folios 10.345 a 10.349).

Tabla 27: Decimocuarta reunión

Empresa	Asistentes
BOLEA	Director Comercial y Gerente
IMASA	Director General Industrial y otro directivo
IMTECH	
MEISA	Director General
MILLECASA	Director General
TMS	Director General

Se excusa la asistencia de TICSA-ABANTIA por estar fuera del país y se señala expresamente en el acta que CARINOX, HC y TALLERES LOMBÓ no fueron invitados.

Se acordó la correspondiente distribución entre TICSA-ABANTIA, BOLEA, HC, IMASA, IMTECH, MEISA, MILLECASA y TMS en función de las distintas instalaciones de cada una de las cuatro CPMs de CLH:

Siendo la distribución final acordada:

EMPRESA	TANQUES 2.013	TANQUES 2.014
IMASA	193	169
IMTECH	210	175
MECANICA BOLEA	0	72
MEISA	77	117
MILLECASA	220	176
TMS	163	138
HISPANICA CALDERERIA	0	8
ABANTIA TICSA	0	8
	{ =SUM(ABOVE)	{ =SUM(ABOVE)
	}	}

Siguiendo lo acordado en la reunión, las empresas se van remitiendo a través de correos electrónicos el cuadro para **completar los precios**. Se procede también al **reparto de la instalación asignada anteriormente a CARINOX** y se queda a la espera de confirmar la participación de ABANTIA (folios 10.368 y 10.369):

“Para información del tema pendiente con Abantia e Hispánica, comunicaros que Hispánica NO acepta acuerdos y Abantia hasta esta tarde no dará respuesta a la propuesta que le hemos transmitido de quedarse con las Instalaciones de San Roque, Almodóvar (que estaba asignada a Hispánica) y Salamanca que le hemos cedido por nuestra parte para que su número total de tanques ascendiera a 27.

Por tanto, en breve os pasare el cuadro con las instalaciones y nuestros precios sin contar con Carinox, Hispánica y hasta la tarde en espera de lo que decida Abantia esto puede sufrir modificaciones.”

Posteriormente (el 7 de febrero de 2014) IMASA remitió en un correo electrónico al Director Comercial de BOLEA, al Director General Industrial de IMASA, a IMTECH, al Director General de MEISA, al Director General de MILLECASA y al Director General de TMS el cuadro de precios a rellenar por cada una de dichas empresas. Señala que ABANTIA no sería informada hasta que confirmara su participación en los acuerdos (folio 10.368):

“(…) Adjunto os remito el cuadro de precios a rellenar por cada uno de nosotros, para ir cerrando los precios por las instalaciones acordadas y en espera de la respuesta de Abantia si acepta las tres instalaciones propuestas o de lo contrario las reintegramos entre nosotros.

Por supuesto él no está al tanto de los precios de nuestras instalaciones correspondientes, hasta que no nos indique su intención de colaborar en los acuerdos.”

Finalmente, IMASA comunica al resto el 10 de febrero de 2014 que ABANTIA confirma que sigue participando (folio 10.378):

“(...) Adjunto al pie, mail de (Abantia) donde confirma el interés en el acuerdo de las instalaciones sugeridas la pasada semana (Salamanca, Almodóvar y San Roque), por tanto, procedo a remitirle el cuadro de precios para que vaya integrando los suyos (...)”.

43. En su calidad de coordinador para el CPM3 de CLH, IMASA elaboró un cuadro que envió por correo electrónico el 11 de febrero de 2014 al Director Comercial de BOLEA, al Director General Industrial de IMASA y a otro directivo de esa empresa, a IMTECH, al Director General de MEISA, al Director General de MILLECASA, a ABANTIA y al Director General de TMS en el que adjunta un **cuadro final con todos los precios a ofertar** para cada una de las instalaciones asignadas (folios 6.908, 6909, 10.410 y 10.411):

“(...) Adjunto remito cuadro con todos los precios en cada una de las instalaciones asignadas. En nuestra columna IMASA ya veis que hemos puesto todos los precios de todas las instalaciones al igual que debéis de hacer todos vosotros.

En la comparativa que esta la derecha se realiza el ejercicio de comparar el resto de precios de todos con el asignado en esa instalación en %. En el caso de que cualquiera de nosotros estuviera por debajo del precio del contratista asignado aparecería en rojo.

Entiendo que así es la manera más clara de poder ver a simple vista de que no cometemos ningún error unos con otros y se ve el porcentaje diferencial claramente por si hubiera que reajustar algún precio en cualquiera de las instalaciones.

Aún faltan los precios de Abantia, por favor (Directivo de ABANTIA) incorpora ya tus precios en este cuadro para ir avanzando ya que se nos echa el tiempo encima.”

Los **precios que estuvieran por debajo del precio de la empresa asignada iban en rojo** para no cometer ningún error y evitar repescas o segunda consulta, como se confirma en un correo electrónico posterior enviado por ABANTIA a los mismos directivos (folio 6.908):

“Incorporo nuestros precios de Almodóvar, Salamanca y San Roque a los del cuadro diferencial.

Los precios del resto de instalaciones, en las que seremos más caros que todos vosotros, iremos rellenándolos a lo largo de esta tarde y mañana, teniendo siempre en cuenta la premisa que comenta (Directivo de IMASA) de mantenernos siempre por encima de los demás con la suficiente holgura que evite una repesca o segunda consulta.

En cuanto tenga terminado el cuadro diferencial que nos adjuntan, lo enviaré para que todos tengamos la misma información (...)”.

En contestación a dicho correo IMTECH señaló (folio 10.410):

“Qué entendéis por suficiente holgura? Creo que la banda no debería ser muy alta en aquellas zonas en donde tengamos presencia, pues se notaría mucho.

Creo que en esos casos un 4 o 5% sería suficiente, en el resto la diferencia en mi caso será algo mayor (...)”.

El cuadro fue completado el 12 de febrero de 2014 por MILLECASA, ABANTIA, TMS, BOLEA, IMTECH y MEISA (folios 10414, folios 6.904 a 6.907 y 10.414).

MILLECASA revisa los precios y señala un error el 12 de febrero de 2014 en uno de los precios indicados por **MEISA, que estaría por debajo de los ofertados por IMTECH quien tenía el proyecto asignado**. MEISA resuelve el “error” (folios 6.903 y 6.904).

IMASA también escribe a MEISA **para que suba los precios** en relación con 14 instalaciones asignadas a IMASA para evitar una segunda vuelta, como se había acordado (folios 6.902 y 6.903):

“Buenas tardes, en el cuadro de las instalaciones a Imasa si revisáis el porcentaje nos estáis cubriendo con un diferencial entre 0,84 y 0,86 % en número total de 14 instalaciones.

Esto puede dar lugar a segunda consulta de precios y segunda vuelta. Para que no ocurra esto os ruego que subáis los precios hasta el entorno de un 4% o 5 % como se ha comentado.

Nosotros ya no podemos modificar los precios a la baja ya que se ha enviado la oferta hoy y además los ofertados son los acordados con los que se está trabajando en las instalaciones del CPM 3 desde el año 2012.”.

No obstante, en este caso MEISA ofertó los precios indicados previamente, como confirma en el correo enviado a IMASA al día siguiente (folios 6.901 y 6.902).

Esta situación dio lugar a que IMASA expusiera su enfado en un correo interno y pusiera de manifiesto otras incidencias que habrían tenido IMTECH y MILLECASA (folio 6.901):

“(…) Ya lo sé porque hoy estuve comentando el tema con Imtech y Millecasa.

Salió el tema porque mantuvimos conversaciones para la oferta de los militares y llegamos a acuerdo y salió el tema.

Es vergonzoso sacan sus precios el ultimo día a última hora con lo no acordado y luego mira la contestación que dan.

Son unos impresentables no vuelvo a hablar con ellos de ningún tipo de negocio.

Es mas no quiero verles la cara me da asco este tipo de gente sin ninguna palabra ni rigor

En fin, ya llegaran las aclaraciones a ver qué pasa”.

Por este incidente hubo un cruce de correos electrónicos entre MEISA e IMASA entre el 14 y 16 de febrero de 2014. En primer lugar, MEISA daba explicaciones de la oferta presentada y reiteraba que, de acuerdo con lo comentado en la reunión de 30 de enero de 2014, **MEISA no optaría a esas plazas asignadas a IMASA** (folio 6.914):

“(…) En referencia a este asunto, decirte que la oferta la habíamos mandado ya por la mañana y no podíamos cambiar nada, no obstante tengo instrucciones de (Director General de MEISA) de que no podríamos bajar más nuestros precios ya que habéis puesto un ratio muy alto con respecto a la media de intervención de otros ofertantes, vais con unos ratios de más de un 20% en casi 10 instalaciones, para un total de casi un 15% de media con el resto de ofertas, nosotros estamos en un 3% que son variables más que entendibles y lógicas, y sin embargo en las islas tenéis entre un 3.5% y 7,8% cosa que no se entiende. No obstante, en caso de que pasara lo que comentas, podéis estar tranquilos ya que como bien se comentó en la reunión no optaríamos a esas plazas de las que ya hablamos (...)”.

Estas explicaciones de MEISA no convencieron a IMASA que reiteró que MEISA debía haber ofertado precios más altos para no resultar adjudicataria y evitar, en todo caso, nuevas consultas por parte de CLH (folios 6.913 y 6.914):

“(…) Está visto que no sé si es que no lo entendéis o no lo queréis entender. No se trata de que bajarais los precios como dices que te comentó (Director General de MEISA) que no se podían bajar más, se trataba de SUBIR (los vuestros) en las instalaciones del CPM 3, únicamente era esto para tener un diferencial más alto entre el 4 y 5% que es lo que se había hablado. El resto de las instalaciones a nosotros el que no estuviera de acuerdo los modificaríamos al alza hasta estos porcentajes hablados, por esto enviamos con tiempo todos los precios que poníamos en todos los CPM, cosa que vosotros no habéis hecho como ha quedado claro hasta después de enviar las ofertas y no solamente para nosotros sino para otros contratistas también.

Te aclaro nuevamente que nosotros en el CPM3 vamos con los precios que estamos trabajando desde el año 2012 y el resto de las instalaciones del resto de los CPMs con un porcentaje que van del 1,10 al 1,40 dependiendo de la distancia, nada más. No sé de qué me hablas del porcentaje de ratios de un 20% será que no nos

interesa y por eso sale esa ratio y así además no damos opción a que se nos consulte que es de lo que se trata.

Ahora bien, ya me contarás si Clh no hará consultas y pedirá reajustes de precios por decirte algo con el precio que habéis puesto en las instalaciones de Villaverde y Torrejón con un diferencial de 0,67 % con Imtech.

Revisa por favor la tabla de los porcentajes diferenciales del CPM 3 a ver cuántos contratistas ves que no hayan cubierto nuestros precios por encima del 4% en todas las instalaciones excepto vosotros (...)”.

El Director General de MEISA contestó a IMASA, señalándole que hablaría con el responsable de MEISA para aclarar este asunto (folio 6.913):

“el lunes hablo con (Directivo de MEISA), me entero de q va esto y hablamos. De todas formas, aunque nos lo pidan, no bajaremos. Sé que (Directivo de MEISA) lo ha intentado hacer con la lógica para q no nos puedan llamar la atención con diferencias injustificables que den a pensar q estamos conchabados (creo q lo hablo con Millecasa, tmd (TMS), Imtech, como mínimo, cantidades y porcentajes, creo) pero el lunes a media mañana te lo aclaro, mejor q por mail, de viva voz.”

44. Existe acreditación de **contactos bilaterales** entre empresas para ejecutar los acuerdos al tener intereses coincidentes sobre clientes o proyectos concretos.

Por ejemplo, los contactos entre NAVEC e IMASA en febrero de 2014 para el contrato de mantenimiento mecánico del cliente DYNASOL (folio 5.918) y en marzo de 2014 para el proyecto “Cartagena Tanque 671-T-434” (folios 68 a 70) o entre TMS e IMASA para el proyecto “Cartagena Tanque T- 592”, en el que TMS indica a IMASA (folios 6.961 a 6.963):

“Te adjunto tus precios para el T 592. Te marco en amarillo los precios que no son partidas alzadas por si quieres modificarlos, teniendo en cuenta que el precio final tuyo debe superar los 281.000 € en más de un 5%”.

En mayo de 2014, IMASA y TAMOIN contactan con una empresa local, ATRIAN, en relación con el proyecto “E2013/0171 Reparaciones en rack con influencia en Torres de Refrigeración entre etilenos” (folios 6.966 a 6.968).

En agosto de 2014, IMASA y TMS contactan en relación al proyecto “Montaje de flame arrestor de los tanques 209 y 210 El Arahal” (folio 10.521).

MEISA contacta con la empresa local, LA PUERTOLLANENSE, remitiendo esta sus precios a MEISA e indicándole que subiera lo que quisiese en relación a la “oferta p-62” (folios 3.881 a 3.883).

45. En algunos casos, las empresas fijaban los **precios de cobertura que debían ofertarse para situarse en el segundo, tercer o cuarto puesto** en una licitación. Por ejemplo, en el correo electrónico de 29 de septiembre de 2014, el Jefe del Centro Operativo de Huelva y Algeciras de MASA remite a ABANTIA, al Director General de MEISA, al Director General de TMS y a IMTECH para la “Parada de CBL-15 de Cepsa”, señala que lo envía de nuevo “con referencias aprox para 2º 3º-4º puestos” y **adjunta un documento con detalles sobre precios de MASA y tablas con precios de horas/hombre**. También indica los diferentes supuestos de ofertas y la clasificación de las empresas, identificadas con siglas MA, T, ME, A e I, que se corresponden con las empresas citadas: MASA, TMS, MEISA, ABANTIA e IMTECH, respectivamente (folios 10.531 y 10.532).
46. El 16 de diciembre de 2014 se celebró otra reunión de 6 empresas (folios 678, 680, 1.013, 1.014, 1.620, 7.077, 8.573, 8.574 y 9.903).

Tabla 28: Decimoquinta reunión

Empresa	Asistentes
ABANTIA	
IMASA	Director General Industrial
MASA	Director General
MEISA	Director General
NAVEC	Director General
TAMOIN	Director General

Se aprovecha una convocatoria de REPSOL y se pretende “hablar de acuerdos para el año que viene”. Se acuerda reunirse nuevamente a principios de 2015, previéndose ya la participación de NERVIÓN INDUSTRIES. Tanto NERVIÓN INDUSTRIES como TMS **fueron informadas a través de IMASA** de los acuerdos adoptados en dicha reunión.

En el contexto de la parada programada en Repsol-Cartagena para 2015, el 7 de enero de 2015 el Director General Industrial de IMASA envió al Director General de NAVEC, al Director General de MEISA, a ABANTIA, al Director General de TAMOIN, al Director General de MASA, a NERVIÓN INDUSTRIES y al Director General de TMS un cuadro para el listado de ofertas en el que detalla el número de expediente y licitación y propone un día de la semana siguiente para reunirse (folios 7.085 a 7.087).

En los correos electrónicos remitidos el 8 de enero de 2015 por el Director General Industrial de IMASA a NERVIÓN INDUSTRIES, al Director General de MEISA y al Director General de NAVEC, con asunto “Cartagena”, se adjunta la tabla Excel “Ofertas 2015.xlsx”, en la que, en fila se incluyen quince licitaciones correspondientes a la parada Cartagena 2015. En las distintas columnas aparecen únicamente números que en comentarios se identifican con doce empresas (folios 7.102, 7.103, 7.106 y 7.107)⁴⁸.

⁴⁸ Las doce empresas por orden del 1 al 12 son DF OPERACIONES Y MONTAJES, NERVIÓN (actual NERVIÓN INDUSTRIES), MEISA, TAMOIN, TMS, HGL, IMASA, NAVEC, MASA, MONTAGA, BOLEA, ABANTIA.

El 14 de enero de 2015 vuelven a reunirse en un hotel de Madrid para valorar la parada de REPSOL en Cartagena 8 empresas (folio 685, 7.097, 7.098, 7.124, 7.131, 8.682, 8.683, 11.977 y 11.978).

Tabla 29: Decimosexta reunión⁴⁹

Empresa
ABANTIA
DF OPERACIONES Y MONTAJES, HGL Y NERVION INDUSTRIES (convocados)
IMASA
MASA
MEISA
NAVEC
NERVIÓN INDUSTRIES
TAMOIN
TMS

Tras la reunión IMASA envía un correo en copia oculta a NAVEC, TAMOIN, MASA, TMS y MEISA el 16 de enero de 2015 en el que adjunta un documento *Excel* con la descripción de los trabajos a realizar. Identifica en la pestaña “Ofertas y ofertantes” a doce empresas⁵⁰. En la pestaña “Estudio”, mediante números identificables con las empresas, hay indicaciones en rojo de “sí” y “no” para cada trabajo. En rojo se encuentran en esa versión del documento MEISA, TAMOIN, TMS, IMASA, NAVEC y MASA (folios 10.567 y 10.568)⁵¹.

En este documento *Excel*, las empresas **iban actualizando los datos y se los intercambiaban por correo electrónico**. La tabla unas veces contenía en las columnas el nombre de las empresas y en otras ocasiones números identificables⁵².

TAMOIN pone **énfasis en la confidencialidad de los asuntos tratados** en un correo electrónico interno de 22 de enero de 2015 (folio 8.736):

*“(…) No podemos hacer una oferta muy “para arriba” para no suscitar mosqueos ni quedar fuera (**sigue habiendo 2 competidores**, aunque quizás solo uno con interés), pero no es necesario asumir excesivos riesgos.*

Yo diría estudiarla con rigor e ir más cómodos en el nº de horas y los costes, pero sin pasarse.

Tampoco nos pasemos en los incrementos que metamos y comuniquemos al resto de ofertantes.

Esto es válido también para las ofertas de las plantas en parada.

⁴⁹ Las empresas que fueron convocadas, pero no acudieron fueron informadas por IMASA.

⁵⁰ Por orden, DF OPERACIONES Y MONTAJES, NERVIÓN (actual NERVIÓN INDUSTRIES), MEISA, TAMOIN, TMS, HGL, IMASA, NAVEC, MASA, MONTAGA, BOLEA y ABANTIA.

⁵¹ Las tablas también se encuentran transcritas en el párrafo 292 del PCH.

⁵² 1 DF OPERACIONES Y MONTAJES, 2 NERVIÓN (actual NERVIÓN INDUSTRIES), 3 MEISA, 4 TAMOIN, 5 TMS, 6 HGL, 7 IMASA, 8 NAVEC, 9 MASA, 10 MONTAGA, 11 BOLEA y 12 ABANTIA. Lo confirma NAVEC en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 36 y 37).

Cuando se acerque el momento ya diré cómo será la mecánica de envío de los precios y a través de quién. Está sin acordar.

*Excuso decir que **todos estos asuntos son MUY CONFIDENCIALES por el bien de todos y evitar cualquier comentario al respecto fuera de nuestro entorno.***

NERVIÓN (actual NERVIÓN INDUSTRIES) no se vuelve a sumar a los acuerdos, según el correo electrónico remitido el 16 de febrero de 2015 por TAMOIN (folios 3.160, 6.002, 7.243, 7.244, 8.213, 8.879, 9.903 y 9.904):

“Hola, necesito saber la estrategia a seguir con las ofertas de tanques que restan después de la sorpresa que ni Abantia, ni Bolea ni NerviÓN hayan tenido interés en llegar a un acuerdo”.

De acuerdo con el correo interno de NAVEC de 17 de abril de 2015, en el reparto de la licitación de la parada y mantenimiento de los tanques de REPSOL en Cartagena en 2015 participaron seis empresas: MEISA, TAMOIN, IMASA, TMS (denominada TAMESUR), MASA y NAVEC (folios 36, 37, 8213, 13.910 y 13.911)⁵³:

“(…) os explico ahora solo a vosotros el tema de las ofertas en Repsol.

Como sabéis, ha habido acuerdos entre varias empresas para poner buenos precios en estas licitaciones. Los participantes hemos sido Meisa, Tamoin, Imasa, Tamesur, Masa y nosotros. En el nuevo archivo ofertas 2015 podéis ver la distribución y las adjudicaciones que van realizadas hasta ahora. (En rojo las que hubo acuerdo).

Para nosotros son las que se indican como OK. De todas ellas, la que seguro no nos llevaremos es la del tanque. Pero en las demás aún tenemos las esperanzas intactas pues quedan por adjudicar, junto a los hornos de cóquer que era libre.

Hasta ahora, prácticamente se lo está llevando todo NerviÓN y, en menor cantidad, DF.

Pero ahora, contratos no sabe qué hacer con las adjudicaciones pendientes y posiblemente las vuelvan a sacar a licitación barajando las siguientes opciones:

1. Invitar a todos los contratistas iniciales. (Esta es la que menos nos conviene).

2. Invitar solo a los tres primeros. En este caso tenemos las siguientes posibilidades:

a. Hornos del cóquer: No sé cómo estaremos.

b. Hornos y ductos HDT: En el peor de los casos estaríamos 4º, teniendo delante a DF, NerviÓN y HGL. Pero habrá que tener en

⁵³ El cuadro se encuentra en el párrafo 298 del PCH. Aparecen marcadas en rojo las seis empresas citadas y BOLEA.

cuenta el volumen que ya tiene Nervión que es exagerado y la gran cantidad de cambiadores que tienen HGL.

c. Varios cóquer. En el peor de los casos, estamos 2º. Delante solo puede estar Nervión, pero vuelvo a pensar lo mismo que antes.

d. Válvulas de HDT. En el peor de los casos tendríamos delante a HGL y Masa (que no entró en el acuerdo sobre válvulas).

3. Invitar solo a los que no se han llevado nada por ahora. En este caso el panorama cambia completamente pues estaríamos primeros en las nuestras. Cabe la duda de que se mantengan los acuerdos en este caso, aunque, tras conversación, parece ser que todos pensamos en mantenerlos.

4. Aunque contratos no lo dice, no creo que sean tan ingenuos de hacer la opción 3 ya que estarán viendo que los precios son mucho más altos que los del resto de ofertantes. Tal vez, si se deciden por esa opción, se reserven el derecho de invitar a nuevas empresas (Copisa, Moncobra, etc.)”.

NAVEC realizó una cobertura con una oferta un 5,5% más alta en favor de HGL para el contrato de REPSOL en julio de 2015 (folios 6.095 y 6.096).

47. Los **contactos** para intercambiarse ofertas y cubrirse en proyectos concretos continuaron durante 2015.

NAVEC remitió a IMASA el 27 de enero de 2015 una tabla para la oferta “E2OL4/O255 VARIOS HDT” de Repsol Cartagena en la que se explica la manera de elaborar las ofertas (folios 43 a 48):

“(…) Adjunto tabulación realizada para la oferta E2OL4/O255 VARIOS HDT de Repsol Cartagena.

En el primer bloque hay 5 columnas con cada uno de los precios que hemos valorado. En color azul es el precio más bajo de cada línea y en color morado el más alto.

En el segundo bloque realizo una media, según dos opciones:

Opción "Con 5": Se refiere a la media de los 5 precios de cada línea.

Opción "Con 3": Se refiere a la media descartando el precio más alto y más bajo de cada línea.

*Se propone establecer como base el precio resultante de la columna "PRECIO MEDIO CON 3" (598.3621€), con un diferencial del $\pm 10\%$, **para ello se multiplicaría los precios base por un coeficiente corrector.***

Hablamos para dudas u observaciones (...).”

- En enero de 2015, para los trabajos de “reparación v/v de seguridad” hay ofertas de cobertura entre TMS, MASA y a empresa local, FAYSOL (folio 10551):

“Te recuerdo que hay que mandar oferta a Faysol sobre reparación v/v de seguridad, que [Director General de TMS] quedo en hablar con MASA y algunas más para dar un precio acorde”.

- En enero de 2015 TAMOIN envió su preciarario a NAVEC, MEISA e IMASA para el proyecto *“E2014/0253 contrato mecánico-metalúrgico para realización de trabajos varios y en equipos de U-685”*, señalándoles que si modifican los precios sea “en todo caso al alza”. Realizan ofertas de cobertura de TAMOIN, MEISA y NAVEC (folios 57, 7.216, 7.217, 8.764, 8.765, 8.770 a 8.773, 8.784, 14.215). Finalmente resultó adjudicataria NERVIÓN INDUSTRIES que ya no participaba en la conducta.

- En enero de 2015, IMASA cubrió a TAMOIN en el proyecto “Catalizadores de PETRONOR” y a MAESSA en el proyecto “AS PONTES “Cenizas Molinos” (folio 1.491).

- En enero de 2015, en el proyecto *“E2014/0255 Contrato mecánico-metalúrgico para realización de trabajos varios en unidades de HDT”* se realizaron ofertas de cobertura entre TMS, IMASA, MEISA, NAVEC, MASA y TAMOIN (folios 10.573 y 10.574).

- En enero de 2015, entre TAMOIN y MEISA se dan cobertura para el proyecto “E2014-0256 - varios conversión” (folio 3.931).

- En enero de 2015, la empresa local, ENWESA, proporcionó a MASA una oferta de cobertura para la licitación de una parte del mantenimiento mecánico de la planta de PETRONOR en Muskiz (Vizcaya). Los correos electrónicos internos de ENWESA de 13 de enero de 2015 se refieren al rango de precios dados telefónicamente por el Director General de MASA para ser cubiertos por ENWESA y coinciden con los ofertados por ENWESA. Resulta adjudicataria MASA. Para esta licitación también TAMOIN, MEISA y NAVEC presentaron ofertas de cobertura a MASA (folios 8.809, 8.810, 13.825 a 13.832, 13.844 y 18.773).

- En febrero de 2015 se dieron nuevas coberturas entre IMASA y TAMOIN para el proyecto *“E2014/0242 contrato mecánico-metalúrgico para revisión y reparación de hornos y ductos de Coker”*, con indicaciones para que el precio de TAMOIN *“no deberá bajar de 1.013.000€”* (folios 8.800 a 8.803).

- En febrero de 2015, hay contactos para realizar ofertas de cobertura entre TAMOIN y MASA para los proyectos *“E2015/0017 Revisión válvulas HDT PG2015”*, *“E2015/0018 Revisión válvulas*

conversión PG2015” y “E2015/0019 Revisión válvulas U652 PG2015” (folio 8.830).

- En febrero de 2015, se presentan ofertas de cobertura entre TAMOIN, TMS, IMASA, NAVEC y MEISA para el proyecto “E2014/0243 Trabajos mecánico-metalúrgico para revisión y reparación de columnas y depósitos en unidades de conversión”. TAMOIN indica a MEISA que “*el total de la oferta no debe ser inferior a 1.379.251,00€*”. TMS, NAVEC y MEISA presentaron ofertas de cobertura en favor de TAMOIN. La oferta presentada por MEISA es exactamente del importe de 1.379.251€ indicado por TAMOIN (folios 8.831 a 8.838 y 14.214).

- En febrero de 2015, se realizaron ofertas de cobertura entre TAMOIN y NAVEC para el proyecto “E2014/0252 Intervención general tanque 675-t-1005” de Repsol Cartagena” (folios 99 a 101).

- En febrero de 2015, IMASA indica que le cubren MEISA, TAMOIN, TMS (denominada TAMESUR), NAVEC y MASA para el proyecto “E2014/0250 – HORNOS Y DUCTOS DE VACÍO”; MEISA, TAMOIN y NAVEC para el proyecto “E2014/0256 – VARIOS UNIDADES DE CONVERSIÓN”; TAMOIN para el proyecto “OFERTA E2014/0242 – HORNOS Y DUCTOS DE COQUE” y entre NAVEC, MEISA y TAMOIN para el proyecto “válvulas Repsol Cartagena” (folios 7.247, 7.248, 8.882, 8.884, 8.885, 8.892 a 8.894 y 8.898 a 8.899)

- Constan coberturas entre MEISA, TMS, IMTECH y MASA para los proyectos denominados “150211.G09.01-RT-4202-06.RED OW” y “Revisión Gral y sustitución de la cinta NS-CT-700” (EMB 346458 /rfp_201)” (folio 10.636).

48. Se acredita que en ocasiones las empresas **debían aportar explicaciones para justificar las ofertas de cobertura ante clientes** que solicitaran aclaraciones respecto a la diferencia de precios detectada en relación a los aplicados en otros contratos o propuestos en anteriores contactos.

En relación con la oferta a presentar a PETRONOR en febrero de 2015 respecto del proyecto “Nº E2014_0316 - trabajos mantenimiento mecánico conversión”, TAMOIN va a cubrir a MASA y sube un 10% sus precios e indica (folios 8.809 y 8.810):

“(…) Como sabéis en la Oferta del asunto me indicasteis que debiéramos “cubrir” a MASA.

En la mañana de hoy, he estado con (Jefe de Mantenimiento de PETRONOR) y me ha preguntado por esta oferta.

Le he dicho que “hemos hecho nuestra oferta” y que “todavía no sabemos si va “palante” o “patras””.

Obviamente, Él me ha dicho que “pues patras” y que le tenía que explicar por qué habíamos ofertado un precio más alto que el que tenemos en el otro contrato de mantenimiento del taller mecánico.

Yo le he dicho que para ese contrato tendríamos que traer toda la gente nueva (que no está instalada en Petronor).

No descarto que nos llamen al orden y/o que algún día nos lo echen en cara en alguna reunión; por lo cual entiendo que habría que preparar la justificación por pasar de 23,44 €/hora que tenemos en nuestro contrato del taller mecánico a los 25,90 €/hora de esta oferta.”

49. En marzo de 2015, se realizan ofertas de **cobertura** entre IMASA y TMS para la realización de determinados trabajos para la empresa ATLANTIC COOPER (folio 10.704).

50. En mayo de 2015 existen pruebas de las siguientes ofertas de **cobertura**:

- Entre TMS, IMTECH, MASA, MEISA y la también empresa “local” FAYSOL (folios 10.710, 10.711 y 10.715).

- Entre NAVEC, TMS y DF OPERACIONES Y MONTAJES para el proyecto “*escalera helicoidal YT-124*”. NAVEC remite su precario al Director General de TMS y señala que también se los había enviado a DF OPERACIONES Y MONTAJES (folio 10.718).

- Entre IMASA, quien resultó adjudicataria, TMS, MEISA, NAVEC y TAMOIN para el proyecto de Repsol en Cartagena “*E2015-0118 - 8100301297 HORNOS DEKA VACIO*” (folios 2.957, 2.958, 4.023, 4.024, 6.038, 6.039, 10.730, 10.731, 14.229).

- Entre MEISA y TAMOIN para los proyectos “*rfp-1689 Agrupación 2 CQG, rfp_1443 - 200846 CQPM PM003, rfp-1765 Agrupación 03 CQG*” (folios 4.018 a 4.022).

- Entre MEISA, MASA, TAMOIN y TMS para NAVEC en relación con la licitación “*E2015-0119 Hornos HDT*” (9.259 a 9.262, 9.288, 10.735 y 10.736).

- El 18 de mayo de 2015 TAMOIN remite a MEISA un correo electrónico en relación al cliente CEPSA en el que muestra la disponibilidad a licitar respecto a grandes clientes (folio 4.007):

“(...) te llamé para ver si tienes estas ofertas para CEPSA, que no tenemos interés, pero si queremos ofertar, son las 7 primeras, dime en cuales os interesa que os cubramos (...).”

51. En un correo electrónico interno de NAVEC, de 30 de mayo de 2015, se señalan las modificaciones y **sofisticación** en la formalización de los acuerdos entre las empresas (folio 6.045):

“Con cubrir el total es suficiente. No se puede pedir más. A esto me refería cuando comentábamos como se hacían estos acuerdos antes: nos dábamos el total y listo; luego, cada cual seguía su criterio de valoración”.

También NAVEC en su solicitud de exención del pago de la multa indica que a partir de 2015 se comenzó a utilizar una hoja de *Excel* en la que se indicaba mediante las expresiones “sí” y “no” las empresas que estaban interesadas en cada licitación.

A medida que los trabajos eran adjudicados, el *Excel* se actualizaba con la información relativa a las empresas licitantes y las empresas finalmente adjudicatarias. Así, la última versión del documento *Excel* contenía la siguiente información (folios 3.155 a 3.156):

- Empresas designadas para adjudicarse el proyecto, a las que se identificaba con la expresión “ok”;
- Empresas que no alcanzaban un acuerdo respecto de una concreta licitación, normalmente por existir varias empresas particularmente interesadas en adjudicarse un determinado contrato y en estos casos se indicaba el término “libre”;
- Empresas que participaban en la licitación pero que no formaban parte del acuerdo, a las que se identificaba con un tic (√)
- Empresas que resultaban finalmente adjudicatarias, fueran o no partícipes de los acuerdos, a las que se identificaba con la expresión “adj”.

El control de las ofertas de cobertura se realizaba a través de unos cuadros en los que se comparaban las ofertas. Se indicaba en la columna “*Reparto*” para las diferentes licitaciones la empresa que la tenía asignada. Si estaba fuera del acuerdo esa licitación, se marcaba como “libre” (folios 7.256 a 7.258)⁵⁴.

52. En junio de 2015:

- CEPSA solicitó que se rehicieran las respectivas ofertas en sus licitaciones “*Valoraciones agrupaciones 2 y 3 EOP*”, TAMOIN solicitó a MEISA los preciaros modificados (“*[...] necesito los*

⁵⁴ La tabla se encuentra en el párrafo 307 del PCH.

precios para esta solicitud de Cepsa de las ofertas que ya me enviaste”). (folios 4.033 y 4.034).

- Los correos internos de NAVEC de 8 y 9 de junio de 2015 ponen de manifiesto respecto a MASA que (folios 6.080 a 6.082):

“les hemos cubierto en Portugal (Repsol Química), Bilbao (Petronor, 6 ajustadores) y Castellón (Plataforma Castor). Además, les he abierto las puertas en Madrid en Parques Reunidos. Ellos nos han cubierto en Grecat y en alguna pequeña obra en Repsol Química”

- IMASA cubre a TMS para “*oferta de Silane*”, vinculada al proyecto de “*Desamiantado de una Unidad de sulfoane*” (folio 10.741).

- Se producen coberturas entre TAMOIN e IMASA para la licitación “*8100302335 E2015/0147 TRABAJOS VARIOS EN CONVERSION*” (folio 9.331).

- Constan ofertas de cobertura entre TMS y NAVEC para el proyecto “*Requisición RM-R12.06-4201-013 de Reubicación de bombas V-P6 y V-P7 y modificación de redes enterradas*” (folios 10.761 a 10.765).

- En junio de 2015, hay ofertas de cobertura entre TAMOIN y TMS para el proyecto “*Licitación 8100302332 E2015/0146 TRABAJOS VARIOS EN HDT*” de REPSOL (folio 9.328). Esta licitación se adjudicó a DF OPERACIONES Y MONTAJES, que presentó la oferta más ventajosa (446.767€), seguida de HGL (542.296€). Tanto TMS como TAMOIN presentaron ofertas conforme a lo pactado (822.262€ TAMOIN y 813.521€ TMS) (folio 14.226).

En este proyecto, consta el análisis previo de valoración de la oferta para un proyecto no asignado en un correo de 29 de mayo de 2015 de NAVEC (folios 6040 y 6041):

“Adjunto tabla comparativa de precios.

Como verás, hay tres columnas de precios:

P.U. a ofertar (total 702K €). Estos son los precios propuestos para que los presentemos nosotros (hemos subido desde 659K€).

P.U.Rev.0 (total 852K €). Estos son los precios que ya presentamos en la primera petición de oferta.

P.U. propuesto para OTROS (772K €). Estos son los precios que hay que enviar a Otros como que son los nuestros. (quizás habría que indicarles también que deberían ir por encima de 800K €, u otra cifra que tú les indiques).

Si hay cambios, ya me comentas (...).”

A lo que se contestó:

“(...) Trabajar con Repsol es cada vez más complicado. En esta oferta nos la jugamos con HGL y DF y ambos tienen ya bastante trabajo adjudicado. Correremos el riesgo... El resto irán por encima de los 822 k€”.

53. Un correo electrónico de NAVEC de 4 de junio de 2015 expone que la **estrategia de elevación de precios era fructífera**, aunque en ocasiones no fueran los primeros adjudicatarios (folios 6.047 y 13.932):

“(...) En Repsol la única garantía son los acuerdos. Aunque es cierto que no todos los contratistas forman parte de los mismos, no es menos veraz que todas estas licitaciones han salido a revisión porque los situados en las primeras posiciones eran, precisamente, los que no han negociado y a los cuales, el cliente ya les ha adjudicado un gran volumen de trabajo.

(...) 5. Los acuerdos con la competencia no son garantía total, sobre todo quedando empresas fuera de dichos acuerdos. No obstante, no está sucediendo nada que no fuera lo previsto. Era lógico que, dado el nivel de precios que se ha puesto entre los que han acordado, las primeras adjudicaciones recayesen sobre el resto. Pero el volumen de trabajo es tal que, tarde o temprano, el cliente tendría que descartar a estos últimos. Por ahora, la esperanza sigue intacta.”

54. La relación con las **empresas locales** se mantenía. En un correo interno de NAVEC de 10 de junio de 2015 se explicita que se cubre a esas empresas locales, a cambio de **otros “favores”** (folio 6.083).

55. En junio de 2015 se celebró en Tarragona una reunión a la que asistieron el Director de División de Mantenimiento de NAVEC y el Director General de MASA (folio 9.908).

El objetivo era fijar unos **precios mínimos** para los servicios ofertados y el respeto de los clientes y zonas que venían ofertando en el pasado (folio 9.908).

56. En julio de 2015, la empresa local LA PUERTOLLANENSE y MEISA, contactan respecto de un contrato para Repsol en Puertollano. LA PUERTOLLANENSE presenta una oferta de **cobertura** (folios 4.098 a 4.101).

57. Se **cubren** entre TMS, IMTECH, MEISA, ABANTIA y la empresa local, FAYSOL, para presentar ofertas a CEPESA, después de que el cliente realizara una **segunda vuelta**. Ya existía acuerdo en la fase de ofertas iniciales (folio 10.793):

*“[...] mañana hay 2 subastas de trabajos de ingeniería
La primera es a las 10:00 rfp_3415, conexiones de parada. No vamos a pujar estamos cubriendo y sale muy baja 127.000 € frente a 246.000 ofertado
La segunda es a las 11:00 T15.12(...). Si vamos a pujar. Si podéis hablar con Faysol, Imtech, Meisa, Ticsa para que no bajen. El precio de salida (159.650 €) es el nuestro y podemos bajar hasta 6.500 €”.*

58. En relación al proyecto “Química Nalón, planta Trubia”, NAVEC presenta oferta de **cobertura** en favor de IMASA. Ese contrato fue finalmente adjudicado por IQNTrubia a IMASA, que licitó por importe de 38.673,13€, siendo la oferta de NAVEC de 59.100,00€ (folio 6.102 y 17.315).
59. Existieron contactos entre NAVEC y la empresa local, ACSA, en julio de 2015, para proporcionar a ACSA una oferta de **cobertura** en la licitación convocada por el Consorcio de Aguas de Barcelona para la sustitución de válvulas de la Estación de Tratamiento de Agua Potable (ETAP) de Reus, a cambio de que ACSA le encargara otros trabajos vinculados (folios 9.900, 9.919 y 9.920).
60. En agosto de 2015, hubo ofertas de **cobertura** entre NAVEC e IMASA para el proyecto “E2015/0183 Reparación de línea 645-12BUT2, en Repsol Petróleo C.I. Cartagena” (folios 221 a 226).
61. En septiembre de 2015, NAVEC y ENWESA acordaron en cuanto a instalaciones en Tarragona que ENWESA proporcionaría una oferta de **cobertura** a NAVEC en la licitación de mantenimiento de equipos dinámicos de Repsol Química a cambio de participar con un 20% en la UTE que se constituiría si NAVEC resultaba adjudicataria de los mantenimientos de equipos estáticos y dinámicos de Repsol Química. En correspondencia, NAVEC realizaría a su vez una oferta de cobertura en favor de ENWESA en la licitación de equipos dinámicos de Repsol Petróleo. Dado que solo NAVEC resultó adjudicataria del mantenimiento de equipos dinámicos de Repsol Química, no se constituyó la citada UTE, que se supeditaba a que también resultara adjudicataria del mantenimiento de equipos estáticos (folios 9.901, 9.921 a 9.924, 13.825 a 13.832, 13.834 a 13.838)
62. En octubre de 2015, consta la **cobertura** entre TMS, MASA, IMTECH y MEISA en favor de las empresas “locales” para los proyectos de CEPESA “RFQ 5790 AG6 San Roque” y “RFQ 5589 BLOQUE 1. QUÍMICA HUELVA” (folios 7.323, 10.810 y 10.811). Se utiliza copia oculta en los correos:
- “(…) Es para locales, mejor declinar o cubrir a alguien”.*
63. El 16 de noviembre de 2015 se celebró una nueva reunión en un hotel de Madrid entre MEISA y NAVEC (folio 6.125) en la que, como se desprende del

texto que se transcribe, se hace referencia a que las empresas de manera rotatoria pagaban los costes del alquiler de la sala para la reunión.

La posición de NAVEC para esta reunión era la de no establecer un “fee” o porcentaje en favor de las empresas no adjudicatarias, al considerar que en el pasado no había funcionado esta medida y **subir los precios unitarios y de administración a un mínimo de 35€/h:**

“Acabo de recibir una llamada [Director General de Meisa] convocando a esa reunión sobre las 11h en el hotel Meliá Princesa, solemos alquilar una sala de reuniones, cada vez lo paga una Cia y nosotros ya hemos pagado, así q no nos toca esta vez. Cuando me confirmen os digo. Como mínimo de objetivo, subir precios unitarios y de administración. Sobre las áreas si hay acuerdo, mejor, si no, cada uno q haga lo que quiera y listo. A ver si ahora van a venir de fuera a ordenarnos los cttos, otros q llevan dos días en Tgn reventando precios y ahora quieren orden. Ningún compromiso por GN, salvo subir PU y administración a un min de pe. 35 €/hn.

Estamos en contacto, pero creo q debemos ver, oír y si queremos damos una opinión, pero no nos fiemos. Y nada de poner un fee para el q no se lleve nada. Eso fue un fracaso.”

64. En un correo electrónico interno de NAVEC de 11 de diciembre de 2015 considera preferible **cubrir** a otra empresa antes que declinar presentar oferta a un cliente (folio 6.149):

“(…) El tema es q a Repsol no se le debe declinar, es preferible cubrir a otro. Si no se lo toman muy mal (...).”

65. Consta una tabla con referencias de distintas ofertas para CEPSA de entre octubre de 2015 y junio de 2016 con el adjudicatario, **precios** de adjudicación, precios de TMS y una columna titulada “comentarios” con observaciones sobre las **coberturas** realizadas por MASA, IMTECH, MEISA, NAVEC y la empresa local, FAYSOL. Incluye el proyecto “rfp 5772” con fecha de entrega de 28 de octubre de 2015 y el proyecto “rfp 7537 Proyecto Tie-ins L2 parada” con fecha de entrega de 14 de enero de 2016 (folio 741). En la documentación aportada por CEPSA referida a la licitación “EMB 14976 Proyecto parada L2 CQP”, consta que no hay puja para la subasta por MEISA, a pesar de haber realizado una primera oferta más ventajosa (folio 16.687).

66. En 2016, respecto a la “Parada combustibles 2016 – REPSOL TARRAGONA”, se **replica** el mismo sistema y con el mismo formato de la tabla Excel que el utilizado en la parada de 2015. Participaron MEISA, TAMOIN, TMS, IMASA, NAVEC, MASA y BOLEA. Además de estas, en la “Parada de la instalaciones de Repsol en Escombreras Cartagena en el año

2016” participaron SACYR NERVIÓN (actual NERVIÓN INDUSTRIES) y las empresas locales LA PUERTOLLANENSE y PARCITANK (folios 7.326 a 7.328).

67. En 2016 se acreditan varios **contactos** para proyectos concretos:

En la licitación de REPSOL para la modificación de la licitación “8100307197” de 14 de enero de 2016, NAVEC confirma que IMASA les cubre (folios 287 y 288).

NAVEC cubre a MEISA en la licitación “E2016/0009 Metalurgia Depósitos Lubes - nº: 8100308009 de Cartagena” de 5 de febrero de 2016 (folio 6.154)

TMS cubre a BOLEA el 22 de febrero de 2015 en el proyecto “rfq_103 de Cartagena” (folios 10.905 y 10.906).

TMS cubre a MASA en la licitación “E2016/0057 Reparación y limpieza de cambiadores y aerorefrigerantes de Petronor” de 7 de marzo de 2016 (folios 10.911, 10.912 y 18.376).

MEISA cubre a TAMOIN el 26 de abril de 2016 para un servicio destinado al cliente Asfaltos Españoles, S.A. (ASESA) (folio 9.699, 9.700 y 9.707 y 708).

En abril de 2016, con motivo de la petición de oferta de Repsol Cartagena para una serie de equipos a los mismos ofertantes que anteriormente habían presentado oferta, **IMASA se preocupa, ya que corre el riesgo de que se lo adjudiquen y no contar con los medios adecuados. Había presentado oferta de cobertura con los precios facilitados por TMS y la licitación le generaría problemas con DF OPERACIONES Y MONTAJES, que era el adjudicatario.** Finalmente cubre a MEISA (7.827 y 7.828).

68. En mayo de 2016, DF OPERACIONES Y MONTAJES contactó con IMASA para proponerle un **acuerdo sobre el coste hora** a aplicar a la mano de obra tanto directa como indirecta, **discriminando entre “locales y expatriados”**. También propone mantener reuniones cada mes y medio con el objeto de unificar criterios en la confección de las ofertas. Esta información es remitida por IMASA a TMS (folios 11.234 y 11.235).

Esta propuesta se concretó en junio de 2016 en un borrador de criterios generales para proponer a Repsol Cartagena. Se incluyen futuros proyectos que DF OPERACIONES Y MONTAJES envió a IMASA el 16 de junio de 2016, con la intención de que se aportaran comentarios. IMASA reenvió el citado correo electrónico el 17 de junio de 2016 a TMS, MEISA, NAVEC y TAMOIN, con copia a DF OPERACIONES Y MONTAJES (folios 6.183 a 6.187, 9.717 a 9.719 y 11.245 a 11.246):

“(...) No tengo el correo de todos, por favor puedes reenviarlo tú (...).

Adjunto lo hablado relativo a los criterios generales a seguir para la realización de la reclamación económica por parte de cada una de las empresas para vuestros comentarios:

*(...) * HORAS IMPRODUCTIVAS Y JORNADAS PERDIDAS POR HUELGA: Se reclamarán las horas directas perdidas, valoradas al precio por administración contemplado en el contrato, aplicando un coeficiente entre el 25% y el 35%, para absorber la mano de obra indirecta, y otro entre el 3 % y el 7% como costes de estructura. Mantendremos que el precio por administración del contrato incluye únicamente el coste del operario y la herramienta menor, nunca consumibles ni herramental especial.*

** PLUS DE PARADA: Se acuerda incrementar lo contemplado en el acuerdo firmado con un 40% para absorber los costes sociales y el resto de cargas soportadas por la empresa.*

** FUTUROS PROYECTOS: Para futuros proyectos se establece un precio por administración mínimo de aproximadamente 33 €/hora para los trabajos de mantenimiento y rondando los 39 €/hora para las paradas, incrementados en el 25% para las horas extras y el 40% para nocturnas y festivos.*

Este precio incluye únicamente el operario y la herramienta menor, excluyéndose consumibles y herramental especial.

** Se propone mantener reuniones cada mes y medio aproximadamente con objeto de unificar criterios en la confección de las diferentes ofertas”.*

69. En septiembre de 2016, TMS **intercambió precios** con MEISA, IMTECH y MASA en el “Proyecto R09.18 Reconversión Bender a Merox” (folios 11.256 y 11.257).
70. MASA cubre a TMS en el proyecto “T15.30. “Aumento de capacidad rundown de jet en combustibles 1” en R.L.R. (folios 11.258 y 11.259). El correo **se envía en copia oculta**.
71. En diciembre de 2016, en un correo electrónico interno de NAVEC se referencia un **pacto de no agresión** con MASA tras una petición de oferta de un cliente (folios 3.213 y 3.214).
- Existe un preciarío de diciembre de 2016 para la licitación “E2016/0297 TRABAJOS METALÚRGICOS ADI -2297” que contiene referencias al importe mínimo que debía ofertar MEISA (folio 8.297).
72. Existe un correo electrónico de 1 de enero de 2017 entre NAVEC e IMASA, adjuntando una tabla Excel relativa a los **precios y otras condiciones** de los

trabajos para las instalaciones de REPSOL en Cartagena (folios 7.881 a 7.883)⁵⁵:

“[Directivo de IMASA] mírame por favor algunas cosas que te planteo en este email con los precios. La razón es que esta licitación, junto con las otras dos de equipos, deben tener una coherencia de criterios en los precios porque si no la vamos a errar. Te pongo tres criterios:

- Rojo: el precio baja respecto a lo que me has puesto.*
 - Azul: el precio sube respecto a lo que me has puesto.*
 - Amarillo: he puesto el precio que nos sale a nosotros y es que hay mucha diferencia con lo vuestro. Son dos precios pero que hay que mirarlos. De hecho, si quitas estas dos partidas, el total de PA está cuadrado.*
 - Sin color: tomamos los precios que nos pasáis*
- Mira también los precios unitarios y auxiliares. En los primeros vamos más bajos que vosotros y si subimos a lo que nos indicáis tendremos que dar explicaciones respecto a lo que siempre presentamos; por el contrario, en los segundos vamos más altos.*

73. Consta acreditado en enero de 2017:

- un acuerdo de reparto para los trabajos en “tanques” entre MEISA, MASA y TMS (folio 11.356).
- un acuerdos de reparto entre HGL, TMS y MASA en relación con el contrato “Cambiadores área C” (folios 11.358 y 11.359)
- un acuerdos de reparto entre MEISA y TMS para los proyectos “tanques YT120” y “2010159885 RT esferas F-6517, Y-T-700” (folios 11.385 a 11.387).

74. El 20 de enero de 2017 se celebra otra reunión en un hotel en Madrid con los siguientes asistentes (folios 1.151 y 1.152):

Tabla 30: Decimoséptima reunión

Empresa
IMASA
MEISA
NAVEC
SACYR NERVIÓN
TAMOIN

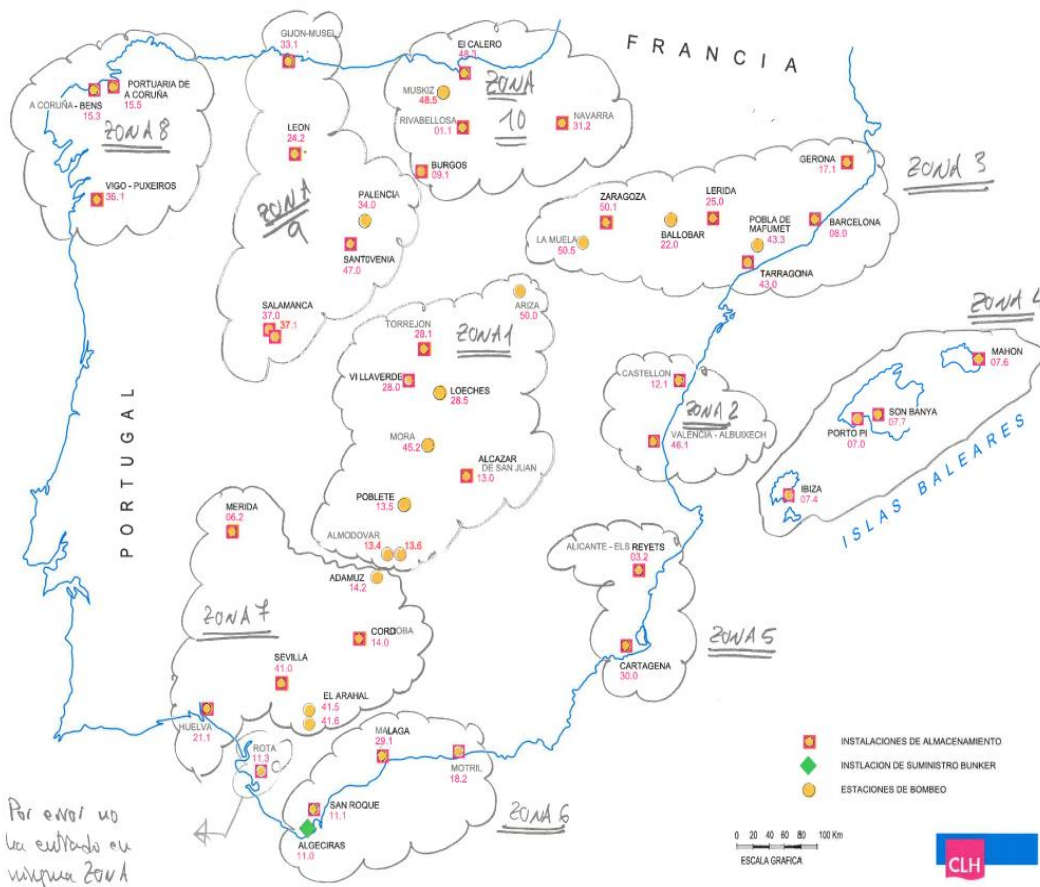
Igualmente se produce en marzo :

- Una cobertura entre MEISA y NAVEC para una subasta para el proyecto de CEPSA denominado “POF-14GB-02A-4201-010 - PROYECTO CONVERSION ISOMAX A MHC - CEPSA GIBRALTAR SAN ROQUE - MONTAJE MECÁNICO 2018” (folios 4530 a 4532).
- Una cobertura entre MEISA y TAMOIN para los servicios ofertados en el ámbito de la industria nuclear, por IBERDROLA para su central de Cofrentes. TAMOIN resultó adjudicataria tras retirarse MEISA en la segunda ronda (folios 9780 a 9782).

⁵⁵ La tabla *Excel* se encuentra reproducida en el párrafo 330 del PCH.

- Una cobertura entre TMS, MASA, MEISA e IMTECH en marzo de 2017 para los trabajos de "MONTAJE PRECALENTADOR PPH 3/4/5/7 Y PPH6" del cliente AITESA, que a su vez prestaba servicios "llave en mano" a CEPESA. En el Excel, TMS indicaba que "lidera MASA". AITESA ha confirmado que MASA ofertó por importe de 406.064,67€, TMS por 434.818,22€ y MEISA por 459.000€. AITESA solicitó en una segunda vuelta una mejora de la oferta y MASA de nuevo fue la que ofreció un mejor precio, resultando adjudicataria por un importe de 399.000€ (folios 11.461 y 17.367).
- Un intercambio de los precios a ofertar entre TMS, MASA y MEISA respecto a un proyecto ofertado por FERTIBERIA (folio 11.461).

75. Con motivo de la licitación para el mantenimiento de los tanques de CLH convocada en abril 2017, se realizó el **reparto** tomando como base la licitación de 2014. El Director General de MILLECASA envió un correo electrónico el 4 de mayo de 2017 a IMASA con copia al Director General Industrial de IMASA en el que informaba de que la situación en 2014 "*habría que revisarla*". La razón es que CLH había dividido en 10 zonas los hasta entonces cuatro CPMs, así como sus correspondientes zonas aeroportuarias y estaciones de bombeo, para esta licitación de 2017 (folios 4.748 a 4.750, 7.894 y 7.895):



En mayo de 2017 se celebró la última reunión acreditada (folio 7.898).

Tabla 31: Decimoctava reunión

Empresa	Asistentes
BARBADUN	
BOLEA	Director de Montajes
IMASA	Director General Industrial
MEISA	Director General
MILLECASA	Director General
PREMONOR	
TMS	Director general

El Pliego de Condiciones Técnicas de CLH establecía que no se pueden tener más de tres zonas por empresa. La reunión se centró en el reparto de dichas zonas (folio 4.751).

Puesto que varios de los participantes en dicha reunión tuvieron que irse antes de que finalizara, el 12 de mayo de 2017 el Director General de MILLECASA envió un correo electrónico (reproducido) al Director General de MEISA, al Director General de TMS, al Director Montajes de BOLEA, al Director General Industrial de IMASA y a PREMONOR, con indicación de que se informara también a BARBADUN, en el que señala que todavía no había acuerdo respecto del reparto de las zonas y explicaba cuál era la situación en ese momento, teniendo en cuenta las rondas previas de preferencias. Contemplaba varios escenarios y evidenciaba la participación en el **reparto** de TMS, MILLECASA, MEISA, BOLEA, PREMONOR, IMASA, BARBADUN, ATRIAN, HC y SACYR NERVIÓN (folio 7.898):

*“Apreciados amigos,
([Director General Industrial de IMASA], por favor, hacedle llegar este correo a Barbadun porque no tengo ningún correo. Gracias)
Como algunos de vosotros habéis tenido que marchar antes de finalizar la reunión, os comento que no se ha llegado a un acuerdo todavía en el posible reparto de las zonas. En las rondas previas de preferencias, se han planteado las mismas de forma que:*

ZONA	MECANICO	TANQUES
1	TMS	TMS / HISP CALDERERIA
2		
3	MILLECASA	MILLECASA
4	MILLECASA / MEISA	MILLECASA / MEISA
5	MEC BOLEA	MEC BOLEA
6	MEC BOLEA / MEISA	MEC BOLEA / MEISA
7	TMS	TMS
8	PREMONOR	PREMONOR
9	IMASA	IMASA
10	BARBADUN / IMASA	IMASA

Intentando no perjudicar a nadie y con el objeto de dejar entrar a las nuevas empresas, y teniendo en cuenta ya las máximas prioridades de cada uno, se intentan estudiar alternativas:

1. una primera situación que se planteaba como posible escenario, sería:

ZONA	MECANICO	TANQUES
1	MEC BOLEA	HISPANICA CALD
2	ATRIAN	SACYR NERVION
3	MILLECASA	MILLECASA
4	MEISA	MEISA
5	MEC BOLEA	MEC BOLEA
6	MEISA	MEISA
7	TMS	TMS
8	PREMONOR	PREMONOR
9	IMASA	IMASA
10	BARBADUN	IMASA

Esta primera opción no es aceptable por Millecasa ya que se le reduce aproximadamente un tercio del negocio actual de esta empresa (y que además las Baleares siempre se han considerado un complemento de la zona 3), mientras algunas empresas quedan igual y el resto obtienen mejoras y alguna de ellas, sustancial.

2. Ante esta situación, Millecasa plantea una segunda opción que podría mejorar en algo la anterior:

ZONA	MECANICO	TANQUES
1	MEC BOLEA	HISPANICA CALD
2	MILLECASA	SACYR NERVION
3	MILLECASA	MILLECASA
4	ATRIAN	MEISA
5	MEC BOLEA	MEC BOLEA
6	MEISA	MEISA
7	TMS	TMS
8	PREMONOR	PREMONOR
9	IMASA	IMASA
10	BARBADUN	IMASA

U otra semejante, si a MEISA le pudiera interesar, que podría ser:

ZONA	MECANICO	TANQUES
1	MEC BOLEA	HISPANICA CALD
2	MEISA	SACYR NERVION
3	MILLECASA	MILLECASA
4	ATRIAN	MILLECASA
5	MEC BOLEA	MEC BOLEA
6	MEISA	MEISA
7	TMS	TMS
8	PREMONOR	PREMONOR
9	IMASA	IMASA
10	BARBADUN	IMASA

Entiendo que ahora mismo, el foco del conflicto está sobre Millecasa y Meisa (y vamos a tratarlo de resolverlo), si bien os propongo, que aportéis -si se os ocurre- alguna otra opción que pueda ser de más consenso y sobre la que tengamos todos un beneficio.

Por favor, si hay algún error en las tablas, indicadlo inmediatamente para tener todos una visión correcta del tema.

Mientras tanto, sería bueno ir pidiendo un aplazamiento para poder ir consensuando la solución (...)”.

Ante estos escenarios, las empresas hacen diferentes planteamientos, teniendo en cuenta las zonas elegidas por TMS, BOLEA, MEISA, PREMONOR, IMASA, MILLECASA y BARBADUN (folio 787).

MILLECASA plantea el 18 de mayo de 2017 a IMASA, BOLEA, MEISA, TMS, PREMONOR y BARBADUN un nuevo cuadro de reparto de zonas donde las empresas cubrirán al “ganador” con un mínimo del 5% para evitar que CLH haga reasignación y **dejar la zona 1 (Madrid) de libre adjudicación para que cada empresa ofertara los precios que quisiera**, aunque se señala que “(...) muy probablemente sea Hispánica la empresa que ofrezca una oferta más competitiva” (folios 4.787, 4.788, 11.411 y 11.412):

“Buenos días,

Finalmente, y tras varias conversaciones, se plantea el siguiente cuadro de asignaciones de zonas:

ZONA	MECÁNICO	TANQUES
1	MEC BOLEA	LIBRE
2	MILLECASA	SACYR NERVIÓN
3	MILLECASA	MILLECASA
4	ATRIAN	MEISA
5	MEC BOLEA	MEC BOLEA

6	MEISA	MEISA
7	TMS	TMS
8	PREMONOR	PREMONOR
9	IMASA	IMASA
10	BARBADUN	IMASA

La principal diferencia con los escenarios hasta manejados hasta hoy es que en la zona 1 (Madrid), se plantea una situación libre, donde cada empresa ofertará los precios que quiera, aunque muy probablemente sea Hispánica la empresa que ofrezca una oferta más competitiva.

Deberíamos ir enviando entre hoy y mañana a [Jefe de Proyecto de Mantenimiento y Montajes de IMASA] los preciaros de cada una de las zonas asignadas a cada empresa para que los precios base (los de los “ganadores”) estén en línea con el resto (ya que todos los preciaros son idénticos en unidades), con la diferencia de Baleares donde los precios actuales son aprox 15% superiores a la península.

A partir de los precios base por cada zona, cada empresa debería cubrir al “ganador” con un porcentaje que debería ser como mínimo del 5% para evitar que CLH reasigne inicialmente las zonas. Ahora bien, deberíamos tener claro que puede darse el caso que CLH desee igualmente reasignar alguna zona tal como ha hecho en alguna ocasión anterior.”

Tras este correo electrónico, se suceden **intercambios de precios** mediante correos electrónicos de 23 y 24 de mayo de 2017 entre BOLEA, IMASA, MILLECASA, TMS, BARBADUN, PREMONOR, MEISA y SACYR NERVIÓN. La empresa local, ATRIAN, también participa en el reparto. Diferencian entre mantenimiento mecánico de instalaciones de almacenamiento 2017 y mantenimiento de tanques. Adjuntan una tabla con los precios que se van actualizando a medida que las empresas los aportan (folios 7.904, 7.906 y 7.909 a 7.918):

“(…) Adjunto las tablas comparativas de precios actualizadas. Faltan los precios de Mto. Mecánico de Meisa y Atrian”.

Algunas de las empresas apuntaron los **riesgos que se podrían derivar por una reacción adversa del cliente** (CLH). El 24 de mayo de 2017 BOLEA remitió al Director General de MILLECASA, al Director General Industrial de IMASA, a SACYR NERVIÓN, al Director General de TMS, a BARBADUN, a PREMONOR y a MEISA un correo electrónico, con asunto “*RE: Comparativa precios Mtos 2017*” (folios 7.912 y 7.913):

“(…) Analizando los precios que tenemos de media, proponemos que el precio medio por tanques esté en la horquilla de 275000-305000 euros. No vemos creíble que Andalucía oriental y occidental esté con una diferencia de casi 50000 euros por

ejemplo..., así como otros casos que son evidentes como Gijón y Coruña.... Para las islas se habló de un 15% más no un 25%. Podría darse el caso de que CLH tome cartas en el asunto y vean el panorama.

Sobre el preciarío de mnto que creemos está más encauzado proponemos la horquilla entre 340000-390000 euros... dentro del mismo fundamento que lo anterior

Bajo nuestro punto de vista si las horquillas no están alineadas y dentro de un orden de magnitud con respecto a los precios actuales, no valdrá para nada todo esté negociado (...).”

A lo indicado por BOLEA, el Director General de MILLECASA manifestó su acuerdo ese mismo día (folio 7.912):

“(...) Totalmente de acuerdo, tanto en el planteamiento como en los importes (quizás en tanques se podría ampliar la horquilla por arriba hasta los 315.000).

Es urgente que tengamos tomada esta decisión para poder cerrar ya preciaríos (...).”

BOLEA reiteró el 24 de mayo de 2017 la citada postura (folio 11.431):

“(...) El subir los precios en algunas Zonas, puede hacer que CLH, tome la determinación de aplicar precios del pasado contrato y distribuirlos a su mejor interés económico, lo cual las subidas que se han hecho quedarían descartadas, entiendo que CLH en su nueva línea no va a admitir por cambiar proveedor, subidas del nivel que algunos aplican y que no tienen justificación alguna y menos en su línea de bajar costos metiendo nuevos proveedores. SE DEBERIA RECONSIDERAR ESTOS PRECIOS ANTES QUE LO TENGAMOS QUE LAMENTAR (...).”

Finalmente, el mismo 24 de mayo de 2017, IMASA remitió otro correo electrónico a SACYR NERVIÓN, al Director General de MILLECASA, al Director General de TMS, a BOLEA, a BARBADUN, a PREMONOR, al Director General Industrial de IMASA y al Director General de MEISA en el que adjuntaba **“cuadro final con los precios de los ganadores a cubrir a partir de 5%”**.

En la pestaña denominada **“CUADROS PRECIOS POR ZONA”**, hay un cuadro con el título **“MTO. MECÁNICO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO 2017”** en el que se diferencian diez zonas. A BARBADUN se le asigna la zona 10, a IMASA la zona 9, a MILLECASA las zonas 2 y 3, a PREMONOR la zona 8, a TMS la zona 7, a ATRIAN la zona 4, a MEISA la zona 6 y a BOLEA las zonas 1 y 5. En otro cuadro denominado **“MANTENIMIENTO TANQUES 2017”** se diferencian diez zonas, siendo para IMASA las zonas 9 y 10, para MILLECASA la zona 3, para PREMONOR la zona 8, para TMS la zona 7, para MEISA las zonas 4 y 6, para BOLEA la

zona 5 y para SACYR NERVIÓN la zona 2. En este segundo cuadro queda la zona 1 libre (folios 7.915 a 7.918, 11.435 y 11.438)⁵⁶.

IV. ANÁLISIS DEL MERCADO AFECTADO

Las conductas objeto de la presente resolución se desarrollan en el sector de la prestación de servicios de montaje y mantenimiento industrial, en particular, en los sectores petroquímico y energético.

1. Marco normativo

Existe una profusa normativa relativa al montaje y mantenimiento de instalaciones industriales, en muchas ocasiones afectada por normativa supranacional (directivas y reglamentos europeos) y diferenciada en relación al equipo o instalación afectado.

En el ámbito nacional, la Ley de Industria recoge el marco general del sector del montaje y mantenimiento de instalaciones industriales y establece los criterios generales en materia de calidad y de seguridad en las instalaciones industriales⁵⁷. Dicha norma fue modificada por la Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes y por la que se adecuó la normativa relativa a la seguridad y calidad industrial referente a los servicios en el área de la instalación y mantenimiento de equipos, favoreciendo la reducción de cargas administrativas y de trabas desproporcionadas e impulsando la simplificación de trámites.

La Ley 21/1992 establece la obligación a las empresas del sector de disponer de contratos de mantenimiento de las instalaciones con empresas habilitadas en determinados casos y declara el incumplimiento de la obligación como una infracción grave (artículo 31.2.d). El subsector petroquímico y energético tiene exigencias adicionales en materia de seguridad para el montaje y mantenimiento, entre ellas, la obligación de someter las instalaciones a una revisión y/o inspección periódica y de realizar paradas prolongadas y periódicas para llevar a cabo trabajos planificados. En ambos casos se externalizan los servicios a empresas de montaje y mantenimiento especializadas para realizar dichos trabajos.

En este contexto, dada la creciente normativa de seguridad y la complejidad técnica de las instalaciones de los sectores energético y petroquímico, se hace necesaria una profunda especialización técnica por parte de las empresas que prestan los servicios de montaje y mantenimiento que además deben contar con certificaciones de gestión de calidad, medioambientales y de seguridad y salud en el trabajo.

⁵⁶ El cuadro se encuentra reproducido en el párrafo 342 del PCH.

⁵⁷ Ley 21/1992, de 16 de julio, de Industria.

2. Mercado de producto

La conducta se verifica en el mercado de prestación de servicios de **montaje** y **mantenimiento** industrial, principalmente en los sectores petroquímico y energético. Es relevante diferenciar el montaje del mantenimiento aunque, desde el punto de vista de la oferta, existe tendencia a ofrecer de manera integrada ambos servicios.

El **montaje** industrial engloba el proceso mediante el cual se emplaza cada pieza en su posición definitiva dentro de una estructura. Las piezas pueden ser de una misma naturaleza para armar un equipo o de naturalezas distintas, cuando se trata de unir dos o más equipos, pudiendo existir incluso piezas de distintos materiales. El montaje industrial suele desarrollarse en condiciones complejas, bien debido a la climatología o a las complicaciones de conexión de la nueva estructura con una ya existente, bien por los plazos restringidos de ejecución o por los altos costes de inversión comprometidos y las elevadas exigencias de condiciones de seguridad de los trabajadores contratados. Los trabajos de montaje pueden incluir el diseño de la instalación a montar y/o la fabricación de los elementos que conforman la instalación.

El **mantenimiento** industrial, por su parte, puede tener el carácter de correctivo, preventivo o predictivo, en función de los objetivos que persiga. Los trabajos de mantenimiento correctivo van dirigidos a corregir los fallos que se presenten en máquinas o instalaciones y suelen ser de emergencia. En ellos, la proximidad a la planta industrial es un aspecto importante, por lo que en un porcentaje importante es realizado por empresas locales o por empresas de ámbito nacional con delegaciones cercanas. En cualquier caso, debido a los impactos y costes derivados de las averías, las empresas del sector hacen énfasis en el mantenimiento preventivo ya sea periódico (se lleva a cabo en intervalos de tiempo que rondan los 6 y 12 meses), programado (se realiza en intervalos fijos de tiempo y consisten en operaciones programadas para efectuar cambios en equipos o máquinas), de mejora (para la adaptación o mejora de instalaciones para optimizar los procesos de producción) y rutinario (usualmente sugeridos por los manuales). El mantenimiento predictivo, por su parte, consiste en anticiparse a que ocurran fallos o averías e implica el uso de tecnologías punta de alto coste. Una parte significativa de las actividades de I+D+i realizada por las empresas de montaje y mantenimiento industrial se llevan a cabo en este ámbito.

Dentro del mantenimiento industrial, en función de las especificaciones técnicas particulares, se distingue entre el montaje y mantenimiento mecánico (denominado en ocasiones metalúrgico) y eléctrico e instrumentación, vinculado a la utilización de distintos tipos de sensores analógicos y digitales y transductores aplicados a diversos tipos de automatismos y sistemas de control industrial. Dentro de las grandes plantas industriales (nucleares, químicas y petroquímicas) se distingue entre montaje y mantenimiento de equipos dinámicos y estáticos.

A. Descripción del mercado desde el punto de vista de la demanda

a. Los principales operadores

Desde la perspectiva de la demanda, el tipo de servicio de montaje y mantenimiento industrial, especialmente en los sectores petroquímico y energético, viene determinado por el cliente.

Los servicios industriales (generación de energías, *Oil&Gas* y otras instalaciones industriales) representan el 62% del sector, con un total de 11.904 millones €; los servicios de infraestructuras (transporte y distribución de energía, de gas, agua, ferrocarriles, carreteras, telecomunicaciones, etc.) suponen el 33,8%, con un total de 6.336 millones y los servicios técnicos de edificación pública representan el 4,2%, con un total de 960 millones €⁵⁸. En concreto, las plantas petroquímicas se ocupan del tratamiento y transformación del petróleo crudo y del gas natural (*Oil&Gas*) que, sometidos a procesos físicos y químicos específicos, permiten obtener una amplia lista de productos derivados, principalmente combustibles líquidos, aceites lubricantes y productos intermedios como materias primas para otras industrias químicas o petroquímicas, incluyendo refinerías, centrales de almacenamiento y transporte de derivados del petróleo y del gas natural (*Oil&Gas*) e instalaciones de la industria petroquímica derivada (producción de polímeros plásticos, resinas, lubricantes, asfaltos, fibras sintéticas, entre otros).

En el sector petroquímico, los servicios prestados por las empresas de montaje y mantenimiento industrial incluyen la construcción, remodelación, reparación y el mantenimiento de las unidades de producción y proceso, incluyendo instalaciones de almacenamiento, líneas de distribución, bombeo, cargas y descargas de crudo, gasolinas, etc. Asimismo, las refinerías y los complejos petroquímicos cuentan con diversas instalaciones auxiliares y de apoyo, como las de cogeneración, parques de almacenamiento, cargaderos, plantas de tratamiento de aguas residuales y terminales marítimas, formando parte, todas ellas, del segmento atendido por las empresas de montaje y mantenimiento industrial del sector petroquímico.

Los principales clientes del sector, REPSOL, CLH y CEPSA, demandan el montaje y mantenimiento de sus complejos industriales.

Es relevante señalar que la localización de las instalaciones determina en gran medida el ámbito geográfico de actuación de las empresas de montaje y mantenimiento industrial incoadas en el expediente. Al respecto, aunque no es frecuente la inclusión de criterios de territorialidad en la valoración de las ofertas en las licitaciones, en la selección inicial de los proveedores sí se suele contemplar la invitación a empresas locales próximas a los complejos industriales, en función del tipo y dimensión de trabajo y/o la urgencia del mismo.

⁵⁸ Informe ADEMI de 8 de noviembre de 2017, aportado por MAESSA (folio 3488 al 3509).

Por ello, es relevante subrayar que, por ejemplo, REPSOL posee plantas de refino y complejos químicos en Vizcaya (Muskiz-Petronor), Cartagena, A Coruña, Puertollano y Tarragona. Además, conectado con los anteriores, REPSOL posee un complejo Industrial de Química ubicado en Sines (Portugal). Tales refinerías están interconectadas y funcionan como una única planta.

Las refinerías de CEPSA se ubican en Huelva (La Rábida-Palos de la Frontera) y Cádiz (San Roque y Algeciras)⁵⁹. CLH cuenta con 40 instalaciones de almacenamiento repartidas por distintos puntos de la geografía peninsular, 28 instalaciones de aviación y 8 refinerías, además de instalaciones portuarias⁶⁰.

El sector de generación de energía eléctrica, por su parte, engloba los servicios de montaje y mantenimiento industrial que se presta a centrales termoeléctricas, tanto convencionales como de ciclo combinado, centrales hidráulicas y nucleares y plantas termosolares.

Los principales clientes del sector a nivel nacional son las compañías IBERDROLA, UNIÓN FENOSA, ENAGÁS o ENDESA por sus plantas de producción de energía eléctrica, centrales térmicas (ciclo convencional o combinado), centrales hidráulicas e incluso de energías renovables.

Al igual que en relación con los clientes del sector petroquímico, la localización de las instalaciones del sector de generación de energía nuclear en España tiene cierta relevancia. Al respecto, existen cinco centrales en explotación, en Almaraz (Cáceres), Trillo (Guadalajara) y Cofrentes (Valencia), gestionadas las tres por IBERDROLA GENERACIÓN, S.A; Ascó y Vandellós II (Tarragona), gestionadas ambas por ENDESA GENERACIÓN, S.A. y la central, en condición de cese de explotación, de Santa María de Garoña (Burgos)⁶¹.

Las conductas objeto de la presente resolución afectan también a los servicios de montaje y mantenimiento industrial en otros sectores, como los de la ingeniería y construcción industrial y naval, acero, abastecimiento de agua y sector químico en general. En ellos se encuentran empresas como CELSA, ACERINOX o DOW CHEMICAL. De hecho NAVEC en su solicitud de exención identifica como principales clientes afectados a la ya citada DOW CHEMICAL,

⁵⁹ CEPSA tenía otra refinería de petróleo en Santa Cruz de Tenerife, que cerró en 2015 (https://elpais.com/politica/2018/06/26/actualidad/1530019409_093678.html).

⁶⁰ Información disponible en la página web de REPSOL <https://www.repsol.com/es/index.cshhtml>, CEPSA <https://www.cepsa.com/es> y CLH <http://www.clh.es/index.cfm?lang=sp>.

⁶¹ Almaraz y Ascó tienen dos unidades gemelas, por lo que el número de reactores en España es de siete. Ver página web del Ministerio para la Transición Ecológica (Secretaría de Estado de Energía).

<http://www.mincotur.gob.es/ENERGIA/NUCLEAR/CENTRALES/ESPANA/Paginas/CentralesEspaña.aspx> y la página web del Consejo de Seguridad Nuclear <https://www.csn.es/centrales-nucleares-de-españa>.

Tarragona Port Services, CELSA, REPSOL, el Consorcio de Aguas de Tarragona, CEPESA, ACERINOX o PETRONOR. Esta información se ha corroborado durante la tramitación del expediente y afecta también a otros clientes como CLH, IBEDROLA, IQNTrubia o AITESA⁶².

b. Mecanismos de contratación. Las licitaciones privadas

El montaje y mantenimiento industrial que demanda este sector exige la observación de estándares complejos y específicos tanto en lo relativo a la seguridad y calidad industrial como a los requerimientos de seguridad en el trabajo y medioambientales. Por ello, sobre todo en relación con las plantas petroquímicas y energéticas, los trabajos mayoritariamente se adjudican mediante mecanismos de licitación privada.

En este contexto y con el objeto de minimizar riesgos y asegurar los cumplimientos preceptivos, las empresas demandantes realizan unos exámenes de calificación (homologación) a las empresas de montaje y mantenimiento industrial que, una vez superados, las capacitan como proveedoras de determinados servicios durante un tiempo predeterminado, hasta la renovación, en su caso, de esta homologación. No puede considerarse que esta práctica configure una barrera de entrada injustificada, dadas las necesidades del sector y a la vista de la cantidad de proveedores homologados, incluidas determinadas empresas de ámbito local.

Las empresas licitadoras disponen de bases de datos de proveedores calificados que suelen integrar la gestión misma de las licitaciones. Normalmente, en las licitaciones se realiza la petición de ofertas por medios electrónicos invitando a algunas empresas calificadas a participar en un determinado contrato.

Es frecuente que para determinados trabajos de envergadura se realice una segunda vuelta de ofertas con todos los oferentes admitidos que cumplen los requisitos de la licitación o con una selección de aquellos que han presentado las mejores ofertas. Los sistemas más frecuentes para llevar a cabo esta segunda ronda son, bien la subasta electrónica, la solicitud de ofertas sucesivas seleccionando en cada ronda las más favorables o bien la negociación directa con los proveedores aceptados previamente.

⁶² Información aportada por NAVEC en su solicitud de exención (folios 9921 a 9924, 9930 y 9949 a 9956); correos electrónicos internos de NAVEC de 19 de enero de 2009 (folio 9914), de 23 de mayo de 2012 (folio 9916) y de 28 de julio de 2015 (folio 9919), aportados por NAVEC en su solicitud de exención; correo electrónico interno de NAVEC de 14 de junio de 2012 (folio 5720); correo electrónico del Director General de NAVEC a COPISA de 15 de junio de 2012 (folio 5720) y correo electrónico de COPISA a NAVEC con copia al Director General de NAVEC de 20 de junio de 2012 (folio 5720 y 5722 a 5730), recabados en la inspección de NAVEC; correo electrónico de 28 de noviembre de 2012 del Director General de NAVEC a COPISA, con asunto "CELSA", aportado por NAVEC en su solicitud de exención (folios 9899 y 9917); correo electrónico de ACSA a NAVEC de 28 de julio de 2015 (folios 9919 y 9920), aportados por NAVEC en su solicitud de exención.

En el caso de los clientes de mayor tamaño, es habitual que sus procedimientos de gestión de contrataciones prevean que se solicitará para contratos superiores a ciertos importes, siempre que sea posible, un mínimo de cinco ofertas a empresas de la especialidad requerida, e incluso que la unidad gestora del contrato deba justificar la circunstancia de que no sea posible, en un caso concreto, disponer de cinco ofertas⁶³.

Por otra parte, cuando es necesaria la parada de una planta industrial, suele ser necesaria la contratación de muchas empresas para que trabajen simultáneamente, por lo que es habitual que los clientes organicen reuniones de planificación de la parada con todos los contratistas adjudicatarios de los distintos trabajos, con el objeto de iniciar la coordinación, presentar el plan de hitos y actividades a seguir a las empresas contratistas, tratar los aspectos más importantes relacionados con la logística y la seguridad y presentar a los responsables de la parada.

Como regla general, la actividad principal del contrato no es objeto de subcontratación, pero sí cabe subcontratar actividades auxiliares. En ese caso, es frecuente que las subcontrataciones tengan que ser notificadas y autorizadas por la empresa cliente de los trabajos⁶⁴.

Las peticiones de oferta remitidas por los clientes a las empresas proveedoras de servicios de montaje y mantenimiento industrial se realizan a menudo a través de invitaciones por correo electrónico y en ellas se adjuntan habitualmente **formularios de precios** (preciarios) para cumplimentar por cada potencial ofertante.

Los preciaros contienen las indicaciones de las partidas en las que se descompone un trabajo de montaje y/o mantenimiento. Son documentos que recogen las condiciones de compra para la adquisición de materiales o servicios durante un período de tiempo, definen precios, plazo de entrega y descuentos a aplicar en función de lo contratado.

En ellos, se incluyen unas columnas a cumplimentar por los ofertantes con los precios ofrecidos. Pueden solicitarse bien por precios unitarios o por los denominados precios de administración.

En los precios de administración los servicios son valorados mediante tarifa horaria por especialidades y categorías laborales. Los precios unitarios identifican precios por actividad a las unidades de obra realmente ejecutadas (físicas o temporales).

Ordinariamente los servicios de montaje y mantenimiento industrial son valorados mediante la aplicación de precios pre-establecidos a ciertos trabajos definidos, pero por regla general los listados de precios unitarios se complementan con una tarifa de precios por administración porque es difícil

⁶³ Folio 16.150.

⁶⁴ Folio 13.781.

predeterminar a *priori* el valor de ciertos trabajos (por ejemplo la resolución de ciertas averías).

B. Descripción del mercado desde el punto de vista de la oferta

Desde la perspectiva de la oferta, existe la tendencia a ofrecer de manera integrada el montaje y el mantenimiento de las instalaciones, incluyendo una amplia gama de servicios, como la ingeniería y diseño, fabricación, montaje y ajuste de instalaciones mecánicas, eléctricas, de instrumentación y control, hasta el desmantelamiento de plantas industriales, proyectos de montaje llave en mano, automatización, control e informatización de procesos industriales, mantenimiento integral o gestión de infraestructuras.

Existen diversos precedentes que señalan la complementariedad de las actividades de montajes de instalaciones industriales con el sector de la construcción y de servicios mecánicos y eléctricos por lo que resulta difícil encontrar datos económicos desagregados del sector⁶⁵.

No obstante, según la última información disponible, de conformidad con el Informe MMI (Montajes, Mantenimientos y Servicios Industriales) de 2017 y corroborada por la información facilitada por algunas de las empresas incoadas, el sector facturó 19.200 millones € en 2016, de los que el 34% correspondía al mercado nacional y el restante 66% al internacional. Se estabilizó la facturación del mercado nacional en torno a los 6.500 millones € en 2016, cifra similar a la de 2015, tras años de contracción⁶⁶. Por otra parte, el informe de ADEMI de 2017, que proporciona datos referidos a 2016, señala que el sector del montaje y mantenimiento industrial representó un 1,9% del PIB, con un peso realmente significativo en la economía española, con ingresos por valor de 20.770 millones €⁶⁷.

⁶⁵ SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, Expte. N-05001 UDRA INDUSTRIAL/DURO FELGUERA, 2005, informe accesible en <https://www.cnmc.es/expedientes/n05001>. Expte. N-06037 3i/GAMESA, 2006 que determina un mercado general de servicios de ingeniería, instalación y montaje. Ya en 2015, en el Expte. C/0704/15 SPRINGWATER/IMTECH, la CNMC hace referencia al mercado de prestación de servicios de montaje, instalación y mantenimiento, señalando posibles segmentos (industrial, energético y edificación, transporte y medioambiente) Informe y Resolución del Consejo de la CNMC: <https://www.cnmc.es/expedientes/c070415>.

⁶⁶ INFORME MMI 2016, de 2017, aportado por TAMOIN en contestación al requerimiento de información (folios 2.364 a 2.378) e información aportada por GLOBAL DOMINION en contestación al requerimiento de información realizado (folio 12.595).

⁶⁷ ADEMI es una asociación de empresas de ingeniería, montajes, mantenimientos y servicios industriales presentes en diferentes subsectores como la distribución eléctrica, gas, telecomunicaciones, transporte (ferrocarril y aeroportuario), instalaciones industriales, aplicaciones medioambientales (redes de abastecimiento y saneamiento de agua, plantas de tratamiento de agua potable y depuración), instalaciones electromecánicas (hospitales, grandes superficies, alumbrado público), actualmente compuesta por 40 empresas, que representan el 85% del total del sector.

El mercado nacional en 2016 supuso un 28% de la facturación total del sector⁶⁸. Se recoge a continuación un gráfico con las cifras desglosadas.



Estos datos macroeconómicos del sector han tenido lugar gracias a la fuerte implantación exterior de las grandes empresas clientes, fundamentalmente energéticas, petroquímicas y del sector de las telecomunicaciones, como REPSOL, CEPSA, TELEFÓNICA, ENDESA, IBERDROLA, UNIÓN FENOSA o ENSA, que permiten que los proveedores de servicios lleven a cabo procesos de expansión internacional, siguiendo a sus clientes.

Existen cinco grupos de empresas que concentran prácticamente el 80% de facturación en el mercado⁶⁹. Alrededor del 20% está atendido por empresas de mediana o pequeña dimensión y de ámbito local. No obstante, en los últimos años se aprecia por parte de las empresas de pequeño tamaño y ámbito local una clara tendencia a la consolidación, con operaciones de concentración entre ellas y de adquisición de activos de empresas partícipes en concurso⁷⁰.

La necesidad continua de mayor especialización requiere de personal cada vez más cualificado y especializado, que generalmente presta servicios tanto en

⁶⁸ Sería la variante conocida como EPCM, en los que la empresa se hace cargo solo de la ingeniería y la gestión de adquisiciones y no se encarga del proyecto, sino de las relaciones contractuales entre el cliente y los proveedores y empresas constructoras (Management). Informe ADEMI 2017, aportado por MAESSA en contestación al requerimiento realizado (folios 34.88 a 35.09).

⁶⁹ Informe sectorial ADEMI 2012/2013, aportado por IMASA en contestación al requerimiento realizado (folios 2.627 a 2.671).

⁷⁰ Informe ADEMI de 8 de noviembre de 2017, aportado por MAESSA en contestación al requerimiento realizado (folio 3.495).

relación con el montaje (proyectos) como con el mantenimiento de las instalaciones. Al respecto, a excepción de FAYSOL y PARCITANK, que declaran dedicarse únicamente a actividades de fabricación y montaje, las demás empresas se dedican a ambos sectores de actividad⁷¹.

3. Mercado geográfico

La Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa de la Unión europea en materia de competencia define el mercado geográfico de referencia como la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia prevalecientes son sensiblemente distintas a aquellas⁷². Así lo ha indicado también la jurisprudencia del TJUE que ha definido el mercado geográfico como⁷³:

"(...) la zona geográfica donde se comercializa el producto en cuestión y donde las condiciones de competencias son lo suficientemente homogéneas como para permitir la evaluación de la repercusión del poder económico de una determinada empresa".

Considerando las conductas analizadas y la dispersión geográfica de los contratos afectados, el mercado geográfico abarca todo el territorio nacional, habiéndose señalado expresamente en relación con la dimensión geográfica del mercado de servicios de instalaciones, montajes y mantenimiento, que⁷⁴:

"(...) el mercado de producto relevante es de dimensión nacional, en la medida en que los productos finales del sector no son transportables y los servicios se prestan en su gran mayoría "on site", siendo los costes de transporte de maquinaria y materiales elevados".

⁷¹ Se dedican a la fabricación de elementos y estructuras (montaje). Contestación a los requerimientos de información de FAYSOL (folios 3.291 y 3.292) y de PARCITANK (folios 13240 a 13243) a los requerimientos de información realizados.

⁷² COMISION EUROPEA *Comunicación de la Comisión 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.

⁷³ Sentencia del Tribunal de Primera Instancia (TPI) de 6 de octubre de 1994, asunto Tetra Pak/Comisión, T-83/91, confirmada en casación por la sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de noviembre de 1996, Tetra Pak/Comisión, C-333/ 94P.

⁷⁴ Informe del SDC en el Expte. N-06037 3i/GAMESA, disponible en la página web de la CNMC: https://www.cnmc.es/sites/default/files/62429_6.pdf.

Además, dadas las características del mercado, de las empresas implicadas, de la cuantía de los contratos y de la conducta, se cumple el criterio de afectación al comercio interior de la Unión Europea ya que las conductas son susceptibles de tener un efecto apreciable sobre el comercio interior de la Unión lo que determina la aplicación del artículo 101 del TFUE⁷⁵. Este extremo se aprecia claramente respecto de proyectos que, repartidos en España por empresas ubicadas en España y respecto de clientes también españoles, se ejecutaban fuera de España.

4. Contestación a las alegaciones sobre el mercado realizadas por las partes

La jurisprudencia de la UE pone de manifiesto reiteradamente que la delimitación exacta del mercado o la caracterización de todos sus elementos no resulta imprescindible a fin de acreditar una conducta prohibida por el artículo 1 de la LDC⁷⁶. En el mismo sentido, esta Sala se ha pronunciado manifestando que la delimitación del mercado no es un elemento del tipo de la infracción del artículo 1 de la LDC o del artículo 101 del TFUE, cuando se trata de acuerdos que, por su contenido y finalidad, son anticompetitivos por su objeto⁷⁷. Sin embargo, la delimitación del mercado afectado es pertinente para determinar el importe de la sanción, pues uno de los criterios establecidos en el artículo 64.1 de la LDC es

⁷⁵ Apartado 78 de las Directrices relativas al concepto de efecto sobre el comercio contenido en los artículos 101 y 102 del TFUE.

La misma valoración se ha realizado en precedentes como Resolución del Consejo de la CNC de 23 de mayo de 2013, Expte. S/0303/10 Distribuidores Saneamiento y 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 4 de diciembre de 2014, Expte. S/0453/12, Rodamientos Ferroviarios; de 5 de marzo de 2015, Exptes. S/0486/13 CONCESIONARIOS TOYOTA, S/0489/13 CONCESIONARIOS OPEL, S/0488/1313 CONCESIONARIOS HYUNDAI y S/0487/13 CONCESIONARIOS LAND ROVER; de 28 de mayo de 2015 Expte. S/0471/13 CONCESIONARIOS AUDI/SEAT/VW; de 23 de julio de 2015, Expte. S/0482/13 Fabricantes de automóviles; de 3 de diciembre de 2015, Expte. S/0481/13 CONSTRUCCIONES MODULARES; de 26 de mayo de 2016, Expte. S/0504/14 AIO; de 15 de diciembre de 2016, Expte. S/DC/0538/14 Servicios Fotográficos; de 21 de noviembre de 2017, Expte. S/DC/0562/15 Cables BT/MT y de 12 de julio de 2018, Expte. S/DC/0569/15 Baterías automoción. Exptes. N-05001 UDRA INDUSTRIAL/DURO FELGUERA, N-06037 3i/GAMESA y C/0704/15 SPRINGWATER/IMTECH.

⁷⁶ Asuntos T-44/00 Mannesmannröhren-Werke AG v Comisión Europea y T-61/99, Adristica di Navigazione Spa y Sentencia del TPI de 6 de julio de 2000, asunto T-62/98 Volkswagen AG v Comisión Europea.

⁷⁷ 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 22 de septiembre de 2014, Expte. S/0428/12 Palés; de 4 de diciembre de 2014, Expte. S/0453/12, Rodamientos Ferroviarios; de 28 de mayo de 2015, Expte. S/0471/13 Concesionarios AUDI/SEAT/VW; de 23 de julio de 2015, Expte. S/0482/13 Fabricantes de automóviles; de 26 de mayo de 2016, Expte S/DC/0504/14 AIO; de 21 de noviembre de 2017, Expte. S/DC/0562/15 Cables BT/MT y de 14 de marzo de 2019, Expte. S/DC/0598/16 Electrificación y electromecánica ferroviarias.

la dimensión y características del mercado afectado por la infracción por lo que procede analizar las cuestiones planteadas por las partes.

Esta Sala ha establecido reiteradamente que, cuando una conducta implica un reparto de mercado, son las propias empresas las que determinan el ámbito afectado por la conducta anticompetitiva⁷⁸.

Los hechos acreditados evidencian que las prácticas investigadas abarcan la prestación de servicios tanto de montaje como de mantenimiento industrial.

Los clientes y/o licitaciones que han sido objeto de reparto por las empresas imputadas, ponen de manifiesto que se han visto afectados principalmente los sectores petroquímico y energético (REPSOL, CLH, IBERDROLA, GAS NATURAL FENOSA, ENDESA y CEPSA). También se ha acreditado que se repartieron clientes y/o licitaciones de otros sectores, como los de ingeniería y construcción industrial y naval, acero, abastecimiento de agua y sector químico en general.

Procede contestar las alegaciones sobre la definición del mercado planteadas por las partes, aunque en los párrafos 217 a 250 de la PR, la DC realiza unas valoraciones a las que esta Sala se remite.

Especialmente debe manifestarse que no puede asumirse como cierta la alegación de que la solicitud de clemencia de NAVEC aludiera únicamente a los sectores petroquímico y energético. No en vano, NAVEC identifica como afectados en su solicitud clemencia a DOW CHEMICAL, CELSA, el Consorcio de Aguas de Tarragona o ACERINOX, pertenecientes a sectores distintos al petroquímico y energético.

Los requerimientos de información realizados por la DC, al contrario de lo señalado en las alegaciones, no se restringen a CLH, CEPSA y REPSOL, sino que también incluyen a otras empresas ajenas a los principales sectores afectados, como IQNTrubia, AITESA o IBERDROLA.

La especial afectación a los sectores petroquímico y energético no excluye que se haya acreditado que las empresas se repartieran clientes y/o proyectos de otros sectores.

Los servicios prestados en relación con los elementos activos (equipos de bombeo y turbinas) y pasivos (tuberías, cambios de sección, curvas o codos,

⁷⁸ Resoluciones del Consejo 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 de saneamiento y de 30 de julio de 2013, Expte. S/0380/11 Coches de Alquiler y Resoluciones de la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC de 22 de septiembre de 2014, Expte. S/0428/12 Palés; de 5 de marzo de 2015, Exptes. S/0486/13 Concesionarios TOYOTA, S/0489/13 Concesionarios OPEL, S/0488/13 Concesionarios HYUNDAI y S/0487/13 Concesionarios LAND ROVER; de 28 de mayo de 2015, Expte. S/0471/13 Concesionarios AUDI/SEAT/VW; de 26 de mayo de 2016, Expte S/DC/0504/14 AIO; de 21 de noviembre de 2017, Expte. S/DC/0562/15 CABLES BT/MT y de 14 de marzo de 2019, Expte. S/DC/0598/16 Electrificación y electromecánica ferroviarias.

válvulas, estaciones depuradoras, etc.) en las instalaciones y los trabajos de reparación, montaje y mantenimiento hidráulico, especialmente en lo que se refiere a sustituciones de tuberías o válvulas, son elementos comunes de las instalaciones industriales y perfectamente integrados como parte de lo que se considera montaje y mantenimiento industrial a los efectos de este expediente.

Tampoco cabe asumir, como se ha pretendido, dados los hechos probados, que el mercado afectado pueda definirse en función únicamente de uno de los clientes de las empresas investigadas, aunque dicho cliente, CLH, sea uno de los más perjudicados por las prácticas analizadas. Se observa, por ejemplo, que el reparto de licitaciones de CLH convocadas en los años 2004, 2005, 2009, 2014 y 2017, se solapa en el tiempo con el reparto de otros clientes y/o proyectos.

Aunque coexistan empresas de distinto tamaño y distinto grado de especialización en determinados servicios y en distintos segmentos del mercado, como también alegan algunas empresas, no puede inferirse una definición incorrecta del mercado de producto afectado o considerarse que dichas empresas no son competidoras entre sí.

Algunas alegaciones presentadas por varias empresas están referidas al poder de negociación de los clientes y su fomento de las prácticas. Es obvio que el cliente tiene una relevante capacidad de negociación, pues las condiciones técnicas pueden ser igual de relevantes que las condiciones económicas en este caso. A este respecto debe decirse que es completamente legítimo que los clientes negocien al recibir las ofertas por parte de las empresas que prestan los servicios de montaje y mantenimiento industrial tratando de conseguir las ventajas que la competencia genera en el mercado. Tampoco puede asumirse como pretenden algunas empresas que los clientes conozcan y menos que asuman la existencia de colusión entre los oferentes por el hecho de que se soliciten ofertas a una multiplicidad de proveedores utilizando un precario modelo sin cumplimentar. En ningún caso esta conducta legítima podría justificar el comportamiento anticompetitivo de las empresas imputadas.

Por ello, a la vista de los hechos acreditados, esta Sala considera que el mercado afectado por las conductas investigadas incluye los servicios de montaje y mantenimiento industrial, prestados fundamentalmente, pero no exclusivamente, a empresas de los sectores petroquímico y energético.

V. FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO. Habilitación competencial, objeto de la resolución y normativa de competencia aplicable

Corresponde a la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC resolver los procedimientos sancionadores en aplicación de la LDC en materia de conductas

que supongan impedir, restringir y falsear la competencia⁷⁹. Por ello la Sala de Competencia debe resolver en este expediente, si las prácticas investigadas son constitutivas de infracción de los artículos 1 de la Ley 16/1989 y de la LDC y del artículo 101 del TFUE.

Como se ha indicado en el apartado correspondiente, el mercado geográfico afectado por el presente expediente abarca todo el territorio nacional⁸⁰. Además, consideradas las circunstancias descritas, se cumple también el criterio de afectación al comercio interior de la Unión Europea que determina la aplicación del artículo 101 del TFUE, tal como indican las Directrices relativas al concepto de efecto sobre el comercio contenido en los artículos 101 y 102 TFUE.

Desde la perspectiva de la normativa nacional, los hechos acreditados se producen 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, 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 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 varios precedentes, aplicar uno u otro precepto legal puede considerarse indiferente desde una perspectiva sustantiva dada su práctica identidad⁸¹. Sin embargo, 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 favorable⁸². La Ley 15/2007 se considera más favorable, entre otros elementos de juicio, por los siguientes:

⁷⁹ De acuerdo con los artículos 5.1.c) y 20.2 de la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (LCNMC) y el artículo 14.1.a) del Estatuto Orgánico de la CNMC, aprobado por Real Decreto 657/2013, de 30 de agosto.

⁸⁰ Se ha verificado en los hechos probados cómo uno de los criterios determinantes para admitir a nuevas empresas en el acuerdo era que tales empresas fueran “*de ámbito de actuación nacional o como mínimo que opere en varias plazas*”, lo que, a juicio de esta Sala, termina de confirmar el tamaño nacional del mercado geográfico en el que tienen lugar las conductas objeto del expediente. Véase el acta de la reunión de 12 de marzo de 2011, incluida en la Carpeta “reunión empresas mantenimiento”, recabada en el despacho del Director General Industrial en la inspección de IMASA (folios 959 a 962).

⁸¹ Entre otras, Resoluciones de 12 de junio de 2014, Expte. S/0444/GEA, de 22 de septiembre de 2014, de 4 de diciembre de 2014, Expte. S/0453/2 Rodamientos Ferroviarios, y 26 de mayo de 2016, Expte S/0504/14 AIO.

⁸² De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 26 de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público (LRJSP).

- contiene un sistema de graduación de las infracciones inexistente en la legislación anterior;
- establece topes máximos al importe de algunas sanciones de cuantía inferior al general previsto por el artículo 10 de la Ley 16/1989;
- reduce los plazos de prescripción para algunas de las conductas tipificadas, o
- establece la posibilidad, común a todos los que hayan participado en un cártel, de solicitar la exención del pago de la multa o la reducción del importe de la multa en aplicación del programa de clemencia.

Por todo ello, de acuerdo con jurisprudencia asentada, la Ley 15/2007 es, con carácter general, la norma aplicable al presente procedimiento sancionador⁸³.

Sin embargo, la propuesta de resolución incluye la responsabilidad directa de personas físicas en las infracciones y en este caso el análisis difiere.

En este caso, respecto de las conductas llevada a cabo antes del 1 de septiembre de 2007, la Ley 16/1989 (artículo 10.3) debe ser aplicada, dado que establece un límite máximo de la sanción de 30.000 euros, más reducido que los 60.000 euros previstos en el artículo 63.2 de la LDC de 2007. Sin embargo, en el caso de las personas físicas imputadas por una conducta posterior a la entrada en vigor de la LDC de 2007, esta es la Ley que debe ser aplicada para la imposición, en su caso, de las multas.

SEGUNDO. PROPUESTA DE RESOLUCIÓN DEL ÓRGANO INSTRUCTOR

La DC ha propuesto a esta Sala que se declare la existencia de prácticas prohibidas por los artículos 1 de la Ley 16/1989, 1 de la LDC y 101 del TFUE por afectar a la totalidad del territorio español y tener efectos sobre el comercio interior de la Unión Europea.

Se propone tipificar las conductas como una infracción única y continuada constitutiva de cártel, consistente en la existencia de acuerdos de fijación de precios y establecimiento de precios mínimos, realización de ofertas de cobertura y reparto de licitaciones para la prestación de servicios de montaje y mantenimiento industrial, adoptados e implementados desde enero de 2001 hasta julio de 2017.

Teniendo en cuenta la naturaleza de la conducta y sus autores, la DC propone que se califiquen, a los efectos de determinación de la sanción a imponer, como infracción muy grave del artículo 62.4.a) de la LDC.

⁸³ Véase por todas la Sentencia de 2 de abril de 2014, rec. núm. 194/2011, L'OREAL ESPAÑA, S.A. y L'OREAL, S.A.

La DC considera responsables de dicha infracción y propone que se impongan las sanciones previstas en el artículo 63.1.c) de la LDC a las siguientes empresas:

- ACSA, OBRAS E INFRAESTRUCTURAS, S.A.U. y, solidariamente su matriz FYNICAR, S.L.
- ATRIAN TECHNICAL SERVICES, S.A. y solidariamente su matriz BARRANCO DEL REY, S.L.
- DOMINION INDUSTRY&INFRAESTRUCTURES, S.L. -en cuanto empresa sucesora de ABANTIA INDUSTRIAL, S.A.- y solidariamente su matriz GLOBAL DOMINION ACCESS S.A.
- DURO FELGUERA OPERACIONES Y MONTAJES, S.A.U. y solidariamente su matriz DURO FELGUERA, S.A.
- EMPRESA DE MONTAJES HERMANOS GUARNIZO Y LOPEZ, S.L. (HGL)
- ENWESA OPERACIONES, S.A. y solidariamente su matriz EQUIPOS NUCLEARES, S.A.S.M.E.
- GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES, S.L.
- IMASA INGENIERÍA Y PROYECTOS, S.A.
- MANTENIMIENTOS Y MONTAJES INDUSTRIALES, S.A. (MASA) y solidariamente su matriz ACS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, S.A. (ACS). Además, es imputable a MASA -en cuanto sucesora de IMTECH y MAVISA- y, solidariamente, a su matriz ACS, la participación de MAVISA e IMTECH.
- MANTENIMIENTO Y AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, S.A. (MAESSA) y solidariamente su matriz ACS.
- MECANICAS BOLEA, S.A.
- MONTAJES BARBADUN INDUSTRIAL S.L.U.
- MONTAJES INDUSTRIALES LLECA, S.A.
- MONTAJES MECANICOS LA PUERTOLLANENSE, S.L.
- MONTAJES METALICOS FAYSOL S.A.L.

- PREFABRICACION Y MONTAJES DEL NORTE S.A.U. y solidariamente su matriz CORPORACIÓN EMPRESARIAL PREMONOR, S.L.
- PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS DE INSTRUMENTACIÓN Y ELECTRICIDAD, S.A.
- SACYR NERVIÓN, S.L.
- TALLERES MECÁNICOS DEL SUR, S.A., y
- TAMOIN, S.L y, solidariamente, a su matriz GRUPO TAMOIN, S.A.

Se propone igualmente que se exima del pago de la multa a GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES, S.L., de conformidad con lo dispuesto en el artículo 65.1.a) de la LDC y el artículo 47.1 del RDC y que se reduzca en un 50% el importe de la multa correspondiente a ENWESA OPERACIONES, S.A. y solidariamente a su matriz EQUIPOS NUCLEARES, S.A.S.M.E., al haber sido la primera en cumplir los requisitos previstos en el artículo 66.1 de la LDC.

Se propone que se declare responsables a los siguientes directivos de las empresas incoadas, de conformidad con el artículo 10.3 de la Ley 16/1989 y el artículo 63.2 de la LDC:

- D. José Miguel **Barranco Rosa**, Jefe Centro Operativo Huelva y Algeciras de MASA.
- D. Ignasi **Boleda Relats**, Director General de MILLECASA.
- D. Javier **Cenzano Sáenz**, Director de Ingeniería Aplicada de TAMOIN.
- D. Óscar **Exojo Asensio**, Director General de TMS.
- D. Alfredo **Fuentes González**, Director General Industrial de IMASA.
- D. Manuel **López Dabaliña**, que fue Director General de NAVEC.
- D. Martín **Mora Valbuena**, Director General de MEISA.
- D. José María **Pau Galcerán**, Director General de MASA.

Por último, la DC propone que se proceda al archivo de las actuaciones contra:

- Las empresas COPISA PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS INDUSTRIALES, S.L.U. y su matriz GRUPO EMPRESARIAL COPISA, MONCOBRA, S.A. y su matriz ACS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, S.A., y NERVION INDUSTRIES, ENGINEERING AND SERVICES, S.L., por considerar prescritas, en virtud de lo dispuesto en el artículo 68 de la LDC, las conductas anticompetitivas señaladas.

- METALMECANICAS HERJIMAR, S.L., GRUPO L&R MONTAJES INDUSTRIALES, PARCITANK INDUSTRIAL, S.L. y su matriz POLIESTER ALBACETE, S.L., el Administrador único de GRUPO L&R MONTAJES INDUSTRIALES y MONTAJES BARBADUN INDUSTRIAL S.L.U., por considerar que no ha quedado acreditada su participación en la infracción.

TERCERO. VALORACIÓN DE LA SALA DE COMPETENCIA

1. Prácticas restrictivas objeto del expediente

Ha quedado acreditado que desde enero de 2001 hasta la realización de las inspecciones en julio de 2017, han existido acuerdos entre empresas competidoras. Su objeto ha sido la fijación de precios por medio del intercambio permanente de información sensible entre empresas competidoras, la realización constante de ofertas de cobertura, la limitación de los descuentos, la fijación de diversas condiciones comerciales, el establecimiento de incrementos de precios en determinados elementos esenciales de la prestación de los servicios, el establecimiento de precios mínimos y el reparto de clientes en licitaciones de operadores privados de servicios de montaje y mantenimiento industrial.

Se ha acreditado un total de 18 reuniones en las fechas indicadas en las que participaron distintas empresas⁸⁴.

En las reuniones entre 2001 y 2003 se fijaron una serie de **normas de funcionamiento** que fueron empleadas durante años (hechos 2 a 11).

En la primera reunión, se acordó por unanimidad subir el precio hora de administración y se reconoció que, en caso de posibles enfrentamientos o **desacuerdos**, éstos serían **resueltos en el seno del grupo de empresas presentes** (hecho 2).

En la segunda reunión, se fijaron **precios mínimos** a pagar al personal y porcentajes de **incremento** en función de determinadas zonas (hecho 3).

⁸⁴ Las reuniones se encuentran en los hechos 2 a 8, 10, 11, 20, 27, 29, 40, 42, 46, 74 y 75.

Además se estableció el **nivel exigido** a los asistentes que, como representantes de las empresas, debían poder facilitar información de su empresa y tener la capacidad de comprometerse a cumplir los acuerdos adoptados. Aunque los directivos asistentes variaron en algunos casos, fundamentalmente se debió a modificaciones societarias de las empresas. En todo caso, existía una preferencia por que los directivos fueran los mismos, como es el caso del Director General Industrial de IMASA, del Director General de TMS, del Director General de MILLECASA desde marzo de 2009, del Director General de NAVEC desde agosto de 2011 y habiendo participado antes el máximo directivo de EUROPA DE MANTENIMIENTO, del Director General de MEISA desde julio de 2013 o del Director General de MASA que participa entre 2001 y 2003 y vuelve a asistir a las reuniones a partir de diciembre de 2014.

También se acordó **nombrar a un coordinador** y un **sustituto** de las reuniones por turnos rotatorios y se estableció una periodicidad de dos o tres meses para realizar un **seguimiento** de los acuerdos que se iban adoptando. También se fijaron los criterios para incorporar nuevas empresas a las reuniones: operar a nivel nacional o en varias plazas y que una de las empresas participantes presentara la candidatura al resto.

La inclusión de las empresas locales comienza en 2002. Las empresas de ámbito nacional o que operaban en varias áreas geográficas en ocasiones diferenciaban el reparto de proyectos en los que les interesaba ofertar, de otros que, por su naturaleza o dimensión no interesaban. Los últimos se dejaban “*para empresas locales*” y las nacionales o bien no ofertaban o bien cubrían a la empresa “local” (hecho 62).

Se nombraron empresas coordinadoras con las empresas locales, en función de las zonas previamente establecidas. En Cartagena, se nombró a EUROPEA DE MANTENIMIENTO (actual NAVEC); en Tarragona a MASA; en Huelva a TMS; en Castellón a TICSA; en Puertollano y Algeciras a MAVISA; en BILBAO a TAMOIN y en Galicia y Asturias a IMASA (hecho 7).

La empresa coordinadora presentaba ofertas de cobertura para las ofertas realizadas por las empresas locales a cambio de que estas presentaran ofertas de cobertura en otros proyectos repartidos (hecho 54).

Las empresas locales no participaron en las 18 reuniones acreditadas y se limitaban a mantener relaciones con la empresa coordinadora.

Consta acreditado que desde la tercera a la quinta reunión se llegó a acuerdos sobre el **precio mínimo** de la mano de obra y de administración por zonas; sobre el mantenimiento de **precios de los trabajos** de mantenimiento y montaje; sobre la **no aceptación de contratos que obligaran a la subrogación en paradas**, y sobre el **respeto de las empresas** que venían prestando los servicios en la asignación de clientes (hechos 4, 5, y 6).

Se realizó un **seguimiento** sobre el cumplimiento y la efectividad de los acuerdos y se llegó a constatar que gracias a ellos se conseguía ganar dinero (hecho 5). Además, se acordó establecer un listado de las prestaciones (seguridad, calidad,

servicios, garantías) **que sirviera para justificar ante los clientes el precio más alto** de las empresas partícipes en los acuerdos respecto de las que no lo eran. Se planteó por primera vez la elaboración de **documentos de comparación** de ofertas para simplificar el funcionamiento del acuerdo y evitar errores (hecho 6).

En la sexta reunión, se reitera el objetivo de **mantener precios mínimos**, se apuesta por elaborar los documentos diferenciadores de ofertas y se nombra por primera vez a los coordinadores por zonas con empresas locales (hecho 7).

Entre la séptima y la novena reunión, se acordaron **precios diferenciados** por zonas, el proyecto “*mantenimiento bioetanol Galicia*” y la **indexación** de los precios acordados con el IPC (hechos 8 a 11).

Las reuniones no se reinician hasta el año 2007 (hecho 20). Se convocan a partir de entonces para acordar repartos particularmente complejos o extensos, como distintos trabajos de mantenimiento de un mismo cliente. También coinciden con la celebración de reuniones del grupo de montajes en el ámbito de ADEMI (hecho 27).

La conducta no se interrumpe en ese ínterin. Entre 2004 y 2005, los acuerdos estuvieron centrados en el reparto de los contratos de mantenimiento de plantas de CLH -que diferenciaban cuatro Centros Periféricos de Mantenimiento o CPMs (hechos 12 a 17)- y también de Naturgy y Repsol (hechos 18 y 19).

Los acuerdos incluyen **fijación de precios**, realización de ofertas de **cobertura, compensaciones** de las empresas adjudicatarias a las que no lo fueran y **reparto de sobrecostes** (hechos 13 y 14). Se observa cómo en estos acuerdos aparecen también empresas locales (hecho 15).

Las **compensaciones** o bien se establecían mediante un porcentaje variable sobre el precio de adjudicación a las empresas que presentaban ofertas de cobertura o con la asignación de otro proyecto (hechos 3, 19, 21, 24, 68). Ha quedado acreditada la existencia de un control sobre las compensaciones⁸⁵.

El modo de formalizar las ofertas de cobertura **evolucionó**. En una primera etapa, la empresa designada aportaba sus precios para que fueran elevados mediante ofertas de cobertura hasta un cierto porcentaje por las demás empresas participantes (folio 1.565). En una etapa posterior, el nivel de precisión en los precios de cobertura entraba en el detalle de cada partida (hecho 51).

En ocasiones se determinaba un “precio base” para cada oferta (precio hora/hombre más un margen a aplicar a la oferta en cuestión), que las empresas

⁸⁵ Se denominaban “*sombrero*”, “*bote*” o “*fee*”. Correos electrónicos internos de NAVEC de 14 de junio de 2013, con el asunto “*Obra INERCO*” (hechos 37 y 63).

que presentaban ofertas de cobertura debían superar. Este era el resultado de calcular la media de los precios previamente comunicados por las empresas, excluyendo los precios máximo y mínimo⁸⁶. En otras ocasiones, se indicaba directamente cuál era el precio por encima del cual tenían que ofertar las demás empresas o el % de incremento (entre el 5 y el 12% en la mayoría de los casos)⁸⁷. En otros supuestos se remitían “precios preparados”, es decir, ya incrementados respecto del precio de la empresa designada como adjudicataria, con la indicación de remitirlos al cliente y/o modificarlos al alza⁸⁸.

Llegaron incluso a verificarse conflictos entre las empresas que cubrían, pues podía suponer contradicciones con sus propias ofertas anteriores u ofertas en plantas próximas del mismo cliente, quien podía percatarse de ello (hecho 43).

Son múltiples las **comunicaciones** entre las empresas. Al principio son discretas y reflejan la **adopción de precauciones para no ser descubiertos** por los clientes afectados, ni por terceros (por ejemplo el hecho 26 o el correo de 22 de enero de 2015 del hecho 46).

También en sus contactos y para el intercambio de ofertas de cobertura utilizaban cuentas de correo no corporativas⁸⁹. Igualmente existen evidencias de la remisión de correos electrónicos con copia oculta (folios 214, 8.800, 8.801, 11.258 y 11.259); recomendaciones del uso de conversaciones telefónicas o presenciales en lugar de correos electrónicos (hecho 43) y avisos de que el cliente pudiera advertir el empleo de ofertas de cobertura o contactos entre competidores (correo de BOLEA en el hecho 75).

Todo ello indica conciencia del carácter ilícito de sus conductas.

Además de las reuniones, las empresas también aprovechaban las denominadas “visitas”, convocadas por los clientes, para comunicarse los detalles técnicos de los servicios objeto de licitación, para intercambiar información estratégica y alcanzar acuerdos. Una vez celebrada la reunión con el cliente, ya sin su presencia, las empresas evaluaban quiénes tenían interés en adjudicarse la licitación en cuestión, siguiendo en contacto por vía telefónica y/o por correo electrónico (hecho 32).

Con esta información, ha quedado acreditado que las empresas **formulaban su estrategia comercial sobre la base del conocimiento de la estrategia del resto de las empresas**⁹⁰.

⁸⁶ Folios 43, 44 y 779.

⁸⁷ Folio 904.

⁸⁸ Folios 57 y 3.931.

⁸⁹ Por ejemplo, folios 10.635, 11.240, 11.256 y 11.257.

⁹⁰ Correos electrónicos internos de NAVEC de 8 y 9 de junio de 2015, con asunto “RE: Masa Cartagena/Tarragona” en el hecho 52.

Los **métodos** de contacto entre los partícipes fueron evolucionando a lo largo de los años, incluyendo faxes, contactos telefónicos, *WhatsApp* o correos electrónicos⁹¹.

Entre 2007 y 2010, se celebraron diferentes reuniones centradas en acordar repartos de licitaciones de REPSOL, aunque también se han acreditado ofertas de cobertura en licitaciones de otros clientes como ENDESA o CLH (hechos 20 a 31).

En 2010, se acredita que NAVEC, MASA, IMTECH y TMS reparten los servicios licitados por CEPSA durante la parada de producción de sus instalaciones en la refinería La Rábida (Huelva) (hecho 32). También se pone de manifiesto la ejecución de los acuerdos respecto de distintas licitaciones convocadas por REPSOL a lo largo de 2011 (hecho 33). Las empresas llegan a **repartirse** una licitación para Repsol en Portugal en 2013 (hecho 36).

Las empresas comienzan a **intercambiarse** versiones, que iban rellenando cada una, de archivos *Excel* con los precios y las ofertas de cobertura (hechos 29 y 30). Este *modus operandi* se mantiene hasta el final de la infracción⁹². Sin embargo los propios *Excel* también **evolucionan** e incluso se van estableciendo códigos propios, como números o siglas para las empresas participantes, indicando con un “sí” o con un “no”, si las empresas participaban en una licitación concreta (hecho 46).

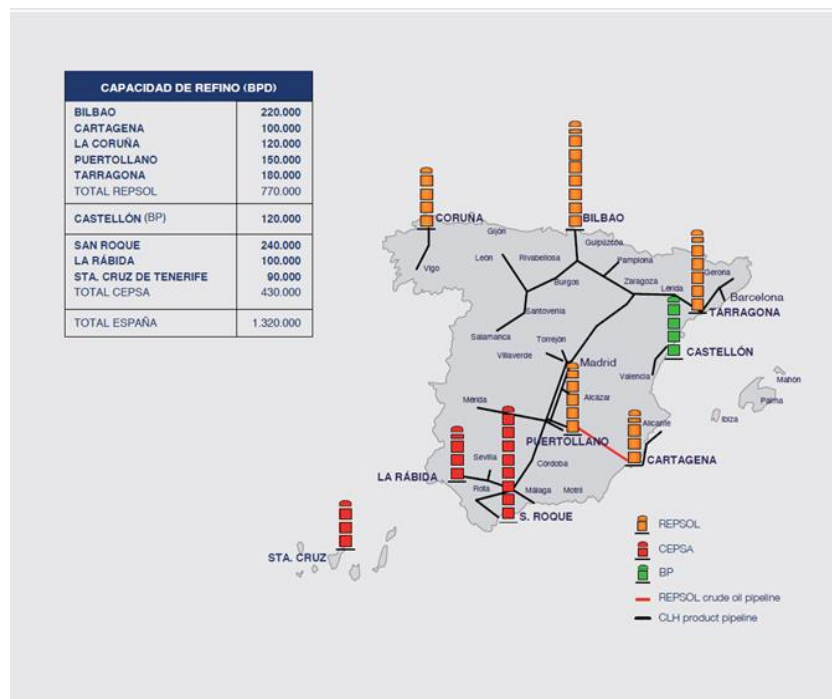
A medida que los trabajos eran adjudicados, el *Excel* se actualizaba con la información relativa a las empresas licitadoras y las empresas finalmente adjudicatarias. Así, la última versión del documento contenía la siguiente información (hecho 51):

- Empresas designadas para adjudicarse el proyecto, a las que se identificaba con la expresión “ok”;
- Empresas que no alcanzaban un acuerdo respecto de una concreta licitación, normalmente por existir varias empresas particularmente interesadas en adjudicarse un determinado contrato y en estos casos se indicaba el término “libre”;
- Empresas que participaban en la licitación pero que no formaban parte del acuerdo, a las que se identificaba con un tic (√)
- Empresas que resultaban finalmente adjudicatarias, fueran o no partícipes de los acuerdos, a las que se identificaba con la expresión “adj”.

⁹¹ Folios 915, 918, 6.125, 8.418, 8.884 y 8.885, 9.797 y 9.798.

⁹² Ver por ejemplo, el hecho 37 para el año 2013, el hecho 41 para 2014, el hecho 47 para 2015, el hecho 67 para 2016 y el hecho 73 para el año 2017.

Los acuerdos incluían repartos de zonas y clientes en función de las siguientes áreas geográficas: Huelva, Algeciras, Puertollano, Cartagena, Tarragona, La Coruña, País Vasco, Castellón, Madrid y Asturias. Estas zonas coinciden en la práctica con el mapa de refinерías y de oleoductos (almacenaje y conducción) de España. Las zonas se determinan, por tanto, considerando la ubicación de las instalaciones de los clientes principales a los que se prestaban servicios de montaje y mantenimiento industrial. Ello puede apreciarse en el siguiente mapa de la industria del refino en España, según la Asociación Española de Operadores de productos Petrolíferos (noviembre 2010)⁹³:



Las empresas con presencia en la zona afectada por cada licitación establecían contactos con carácter previo a la licitación si la misma podía anticiparse debido a su carácter programado, o bien a raíz de la invitación cursada por cada cliente en cuestión. Este es el caso de los grandes clientes, como CEPESA, REPSOL o CLH. Esto permitía a las empresas una planificación, diseño, coordinación y seguimiento de sus acuerdos de reparto más estructurada para la presentación de ofertas de cobertura.

Un ejemplo es el reparto de las plantas de mantenimiento de CLH en 2014. En este caso, se observa cómo determinadas empresas actuaban como coordinadoras por zonas y organizaban los intercambios de ofertas de cobertura (hechos 40 a 43).

No obstante, en licitaciones de gran magnitud como la parada de REPSOL en Cartagena en 2015 (hecho 46), las empresas también eran conscientes de que

⁹³ Información disponible en http://aop.es/informes/informes_sector/dossier_la_industria.pdf.

el acuerdo de reparto **no suponía una garantía absoluta de éxito, aunque sí podía generar, en cualquier caso, una elevación de los precios** (hecho 53).

La provisión de ofertas de cobertura tenía el **valor añadido para las empresas no asignadas como adjudicatarias de evitarles declinar una invitación por el cliente para ofertar en los supuestos en que no estaban interesados en la licitación**. De esta manera, reducían el riesgo de verse excluidos en futuras licitaciones por parte de ciertos grandes clientes (hecho 64).

Cuando el cliente era el mismo, se utilizaban repartos previos para la organización del reparto como en el caso de la parada de Repsol en 2016, en que se empleaba lo acordado en 2015 (hecho 66) o en la licitación para el mantenimiento de tanques de CLH de 2017 en la que se tomó de base la licitación de 2014 (hecho 75).

Ha quedado acreditado que desde el 18 de enero de 2001 hasta la realización de las inspecciones, en julio de 2017, **se han repartido al menos 746 licitaciones**, de un total de, al menos, 18 clientes afectados: CEPSA, REPSOL y su filial PETRONOR, CLH, IBERDROLA, ENDESA, DOW CHEMICAL, EUROPORTS IBERICA-TPS, ACERINOX, DYNASOL, SKSOL-ILBOC, AITESA, ASES, ATLANTIC COPPER, CELSA, FERTIBERIA, UNIÓN FENOSA e INDUSTRIAL QUIMICA DEL NALÓN (IQNTrubia) y un cliente público, ETAP.

En relación con las 496 licitaciones objeto de reparto convocadas por CLH, la empresa aportó información del importe de adjudicación de algunas de ellas, pero CLH ha solicitado la confidencialidad de la información aportada, por lo que no se puede facilitar cifras de los importes afectados.

No obstante, sí constan datos relativos al importe de adjudicación y ofertas presentadas a partir del año 2011 respecto de 26 licitaciones correspondientes a REPSOL (18), CEPSA (4), IQNTrubia (1), IBERDROLA (2) y AITESA (1), por un importe de adjudicación que supera los 12 millones de €.

En el anexo 1 se relacionan 18 de 119 licitaciones convocadas por REPSOL y su filial PETRONOR entre 2011 y 2016 por un importe de adjudicación de más de 10 millones €⁹⁴. De CEPSA, se relacionan 4 licitaciones de 97 convocadas por CEPSA que también fueron objeto de reparto convocadas en 2015 y con un importe total de adjudicación de 850.390 €⁹⁵.

En la licitación convocada por IQNTrubia correspondiente al “Montaje Mecánico de la Ampliación Capacidad del G2 (Rev.02)” de 2015, NAVEC cubrió a IMASA,

⁹⁴ Contestación de REPSOL a los requerimientos de información (folios 13.460 a 13.465, 14.029 a 14.699 y 18.729 a 18.733).

⁹⁵ Contestación de CEPSA al requerimiento de información realizado (folios 13.778 a 13.783, 16.464, 16.465, 16.678 a 16.688).

que resultó adjudicataria por 38.673,13€⁹⁶. En la licitación de IBERDROLA de 2017 para la “INSTALACIÓN OCP-5345 FILTRO PARA VENTEO DEDICADO DE LA CONTENCIÓN”, MEISA cubrió a TAMOIN, que resultó adjudicataria por 379.754€⁹⁷.

La de AITESA, igualmente de 2017, corresponde a la licitación “REF. 28584 MONTAJE PRECALENTADOR PPH 3/4/5/7 Y PPH6”, AITESA ha indicado que una vez ofertado un contrato con precios definidos sobre la base de las ofertas previamente recibidas, solicitaba a las empresas que ratificaran sus precios y, sin modificar sustancialmente los requisitos del proyecto, en la ratificación muchas de estas empresas incrementan sus precios, dándose incluso casos en los que se retiran todos los ofertantes iniciales, salvo uno (folio 17.366).

En ella TMS y MEISA cubrieron a MASA y esta última empresa resultó adjudicataria por 399.000€⁹⁸.

2. Calificación de la conducta

A. Tipicidad de las conductas

a. Existencia de un cártel y sus elementos fundamentales

El artículo 1 de la LDC prohíbe:

“Todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan en:

- a) La fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio.*
 - b) La limitación o el control de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones.*
 - c) El reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento.*
- [...]”.*

La prohibición del artículo 101 del TFUE y del 1 de la LDC exige la concurrencia de tres requisitos: que exista un acuerdo, que el mismo tenga lugar entre al menos dos empresas y que tenga por objeto o produzca o pueda producir una restricción de la competencia en el mercado. La misma prohibición se deriva del artículo 1 de la Ley 16/1989⁹⁹.

⁹⁶ Folios 17.108 a 17.126 y 17.315.

⁹⁷ Folios 17.850 a 17.856.

⁹⁸ Folios 17.366 a 17.368.

⁹⁹ Esta norma no recogía una definición de cártel pero las conductas fueron objeto de sanción por numerosas resoluciones del Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC). Por ejemplo,

La disposición adicional cuarta de la LDC, en su versión anterior a la reforma introducida el 25 de mayo de 2017, 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”*¹⁰⁰.

Los hechos acreditados en esta resolución muestran la existencia de un **acuerdo**. Tanto las reuniones como los intercambios de información entre los operadores acreditan una confluencia de voluntades entre empresas con un objetivo compartido que comienza de manera más sencilla y se va sofisticando a medida que madura estableciendo incluso coordinadores zonales y mecanismos de control.

El acuerdo ha sido llevado a cabo por **varias empresas** y ha afectado a la ejecución de una gran cantidad de licitaciones privadas y una licitación pública.

Respecto de los **sujetos**, debe manifestarse que varias empresas con presencia nacional acordaron inicialmente el establecimiento de precios mínimos y otras condiciones de carácter técnico. Para conseguirlo realizaban contactos formales e informales antes de las licitaciones. Los mismos se traducían en reuniones presenciales convocadas con periodicidad o con antelación a licitaciones especialmente voluminosas o complejas, en correos electrónicos y en contactos telefónicos. Por esos medios las empresas intercambiaron información

Resoluciones del TDC de 12 de diciembre de 1996, Expte. 376/96 Cárteles sidra; de 3 de junio de 1996, Expte. 426/98 Azúcar; de 19 de diciembre de 2001, Expte. 506/00 Transporte Mercancía Vizcaya; de 14 de junio de 2003, Expte. 543/02 Transmediterránea/Euroferrys/Buquebús; de 27 de mayo de 2004, Expte. 555/03 Líneas Marítimas Estrecho; de 23 de julio de 2004, Expte. 565/03 Materiales Radiactivos y de 10 de junio de 2006, Expte. 588/05 Distribuidores Cine. Lo mismo sucede con precedentes de la CNC, por ejemplo, Resoluciones del Consejo de la CNC de 1 de abril de 2008, Expte. 623/07 Transportes de Barcelona; de 22 de julio de 2009, Expte. 648/08 Hormigones Cántabros y de 12 de noviembre de 2009, Expte. S/0037/08 Compañías de Seguro Decenal.

También la jurisprudencia de la UE hacía uso del término cártel. Véase la Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 11 de enero de 1990, C-277/87, asunto Sandoz; Sentencia del Tribunal de Primera Instancia (TPI) de 26 de octubre de 2000, T-41/96, asunto Bayer y Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 6 de enero de 2004, asuntos acumulados C-2/01 P y C-3/01P.

¹⁰⁰ 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».

estratégica sobre las ofertas a presentar, acordaron los que serían adjudicatarios de los contratos y el reparto de clientes.

Las empresas de ámbito nacional o que operaban en varias zonas diferenciaban el reparto de proyectos en los que les interesaba realizar ofertas de otros que, por su dimensión, se consideraba que eran “*para empresas locales*”. Se designaba a una de las empresas coordinadora de cada zona, previamente establecida, como la encargada de organizar la presentación de ofertas con las empresas locales.

El principal instrumento utilizado para materializar los acuerdos ha sido la realización de ofertas de cobertura, una variante de manipulación de ofertas frecuente en supuestos de colusión en licitaciones. Mediante ellas, los supuestos competidores, una vez designado el ganador para cada contrato previsto, presentan ofertas deliberadamente por encima de un determinado importe acordado y/o con condiciones peores. Se genera así la falsa apariencia de que existe competencia ya que la oferta del adjudicatario es la más competitiva, pero lo es por la concertación previa entre los oferentes. Se ha acreditado que las ofertas de cobertura se presentaban en muchos casos a cambio de compensaciones sobre la misma licitación o para ser el adjudicatario de otras futuras.

Las denominadas empresas locales también han sido partícipes y beneficiarias del cártel, aunque no participaran en las reuniones, pero sí seguir las directrices de las que participaban y presentar ofertas de cobertura o aceptar las de las otras empresas. Su conocimiento de los acuerdos colusorios ilícitos se producía a través de las relaciones que mantenían con las empresas nacionales.

Su actuación era complementaria, pero necesaria, respecto del plan común diseñado por el cártel, para que el reparto de proyectos y/o clientes por zonas diera lugar a la efectiva adjudicación de las empresas seleccionadas espuriamente.

La finalidad de las actuaciones de las empresas nacionales y las locales es la misma: distorsionar la competencia en el mercado afectado mediante la adjudicación de proyectos a los precios fijados por las empresas participantes en lugar de permitir el libre juego de la competencia entre operadores.

Para finalizar la referencia a los sujetos de la infracción, debemos referirnos a los directivos imputados en la conducta.

De los hechos acreditados se desprende la participación en la conducta infractora de D. José Miguel **Barranco Rosa**, Jefe Centro Operativo Huelva y Algeciras de MASA; D. Ignasi **Boleda Relats**, Director General de MILLECASA; D. Javier **Cenzano Sáenz**, Director de Ingeniería Aplicada de TAMOIN; D. Óscar **Exojo Asensio**, Director General de TMS; D. Alfredo **Fuentes González**, Director General Industrial de IMASA; D. Manuel **López Dabaliña**, que fue Director General de NAVEC; D. Martín **Mora Valbuena**, Director General de MEISA, y D. José María **Pau Galcerán**, Director General de MASA. En todos los

casos se realizará un análisis pormenorizado de su intervención en el apartado referido a la culpabilidad en la práctica.

Como ya se ha indicado para que se cumplan los requisitos de aplicación de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE es suficiente con que la conducta tenga el **objeto** de restringir la competencia, sin que sea necesario demostrar la existencia de efectos, ni siquiera que el acuerdo se haya logrado materializar¹⁰¹. En este caso se ha acreditado que la mayoría de las conductas se ejecutaron y desplegaron efectos directos sobre las licitaciones. En los casos en los que finalmente las decisiones de las empresas no pudieron producir el efecto deseado, lo fue por razones ajenas a las empresas. Se ha acreditado que las conductas han afectado, al menos, a 746 licitaciones. Aunque el reparto de licitaciones ha evolucionado durante el largo periodo infractor, las empresas han pretendido siempre dar una apariencia de concurrencia competitiva a acuerdos de reparto previos, convirtiendo las licitaciones en una mera ficción de procedimientos concurrenciales de presentación de las ofertas de las empresas partícipes en la práctica. El objetivo de los acuerdos era “subir el precio hora” (hechos 2, 40 o 54), “establecer precio mínimo” a diferentes prestaciones (hechos 3, 7, 32, 35, 55 o 63), respetar los contratos a las empresas que ya los hubieran prestado previamente (hechos 39 o 40), establecer “topes de descuentos” (hecho 29) o pactar ofertas ficticias, incluso estableciendo los precios de los que debían ser segundos o terceros seleccionados (por todos, hecho 45). Los acuerdos previos a las convocatorias de licitaciones y el intercambio de información sobre sus ofertas de precios y condiciones de ofertas específicas tuvieron **por objeto** y efectivamente restringieron la competencia en precios por comparación con el nivel que se habría alcanzado en ausencia de los acuerdos.

Por su propia naturaleza, esta conducta **ha producido automáticamente un falseamiento significativo de la competencia**, que ha beneficiado exclusivamente a las empresas partícipes, al darles una ilícita ventaja competitiva respecto al resto de competidores en el mercado no partícipes en el mismo o a potenciales competidores. Véanse por ejemplo las afirmaciones en que se manifiesta que con las conductas “*se ha ganado dinero*” (hecho 53), los acuerdos que dejan constancia de que las empresas presentarán ofertas “*por encima de la local*” para que esta sea la adjudicataria (hecho 31), los pactos de incrementos de precios por zonas (hecho 3), los incrementos de precios tasados (hecho 40 que se refiere a un 10%) o las reducciones de los descuentos (hecho 75), entre otras muchas.

¹⁰¹ STJUE de 26 de enero de 2017, asunto C-609/13P, apartado 73 y STJUE de 5 de diciembre de 2013, asunto C-455/11 P, apartado 40; 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 12 de septiembre de 2013, dictada en el ámbito del Expte. 132/2007 Cervezas de Canarias y Sentencia de la AN de 8 de marzo de 2013, dictada en el ámbito del Expte. S/0091/08 Vinos finos de Jerez y la Sentencia del Tribunal Supremo de 23 de mayo de 2017 (recurso 940/2012).

La conducta llevada a cabo por las empresas ha falseado las condiciones de competencia y ello ha conllevado un mayor esfuerzo económico para, al menos, los 17 operadores privados afectados por el reparto de sus licitaciones al generarse un mayor coste en la prestación de los servicios de montaje y mantenimiento industrial que demandaban. En última instancia, los consumidores de los productos y servicios prestados por dichos operadores privados también podrían haber sufrido una repercusión del sobrecoste por el encarecimiento. El efecto ha sido la elevación de los precios, la reducción de los incentivos a la mejora en la calidad y el reparto clientes y/o proyectos en todo el territorio nacional.

Los acuerdos de reparto por su propia característica y condición, así como 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 para que no sean conocidos por las autoridades de competencia¹⁰².

Existen ejemplos claros de la intencionada naturaleza secreta de los acuerdos como se observa en el correo electrónico de 30 de julio de 2008 del Gerente de IMASA al Director General de TMS, solicitándole discreción o en el correo electrónico interno de TAMOIN de 22 de enero de 2015, indicando lo siguiente :

“(...) Excuso decir que todos estos asuntos son MUY CONFIDENCIALES por el bien de todos y evitar cualquier comentario al respecto fuera de nuestro entorno.”

De igual manera, constan en el expediente abundantes ejemplos de conversaciones en las que los integrantes del cártel manifestaban su temor a ser descubiertos por los clientes (por ejemplo, hechos 26, 43, 46 o 70). Incluso las empresas llegan a pactar las argumentaciones con las que justificarían los precios más altos respecto de otras ofertas en caso de que los clientes los cuestionen (hechos 6 y 48) o las cautelas diseñadas para evitar errores en las ofertas fraudulentas (hecho 43 y 75).

La conducta cumple por tanto todos los requisitos para **ser calificada como cártel**.

El cártel ha supuesto un reparto de contratos y clientes entre empresas en el mercado del montaje y mantenimiento industrial fundamentalmente para clientes de los sectores petroquímico y energético **desde enero de 2001 hasta julio de 2017**¹⁰³.

¹⁰² Como ejemplo, la Dirección de Competencia ha elaborado un mapa con el reparto por zonas de las licitaciones de CLH. Véase el párrafo 368 del PCH.

¹⁰³ En el expediente, a pesar de la extensa duración de la conducta, se ha acreditado la identidad mantenida en el tiempo de algunas de las personas físicas intervinientes por cuenta de las empresas partícipes, incluso desde su inicio en 2001.

b. Infracción única y continuada

La existencia de una infracción única y continuada exige, según jurisprudencia nacional y de la Unión Europea la verificación de varios requisitos¹⁰⁴:

- 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;
- que la actuación de los responsables se produzca en ejecución de un plan previamente concebido, y
- que exista unidad del precepto legal vulnerado de modo que el bien jurídico lesionado sea coincidente, de igual o semejante naturaleza.

a'. Unidad de actuación

- Respecto del contenido de las conductas

El conjunto de los hechos acreditados pone de manifiesto la existencia de acuerdos que se adoptaron de una forma coordinada por las empresas partícipes en la conducta con vinculación entre los partícipes, con unos métodos y operativa común y el **común objetivo de restringir la competencia** en la prestación de los servicios de montaje y mantenimiento industrial, fundamentalmente en los sectores petroquímico y energético.

Los hechos probados acreditan el desarrollo de un conjunto de acciones que guardan unidad de propósito en relación con el mercado afectado y una metodología uniforme de la que cada una de las empresas partícipes es conocedora o sin que sea posible considerar que alguna podía desconocer que su comportamiento se integraba en un acuerdo entre competidores.

La existencia de reuniones, el intercambio de información entre las empresas por diversas vías y la conducta coherente con los acuerdos alcanzados (presentando ofertas en contratos que no pretendían ejecutar en las condiciones que les eran dictadas, por ejemplo) muestra que existe una unidad de acción. Las citadas conductas no pueden explicarse como conductas autónomas de los operadores, sino que derivan de la conexión entre los miembros del acuerdo. Entre las empresas partícipes existe vinculación de objetivos, de métodos y de operativa, todo ello con el objetivo de restringir la competencia en la prestación de los servicios de montaje y mantenimiento industrial, fundamentalmente, en los

¹⁰⁴ Sentencia del TJCE de 6 de diciembre de 2012, Asunto C- 441/11, apartado 41; sentencias de la AN de 5 de febrero de 2013 y de 29 de julio de 2014 (recurso nº 172/2013), dictadas en el ámbito del Expte. S/0342/11 Espuma de poliuretano

sectores petroquímico y energético, en todo el territorio nacional dando, sin embargo, una apariencia de competencia ante los clientes y terceros.

Existen empresas y personas físicas que se han mantenido como motores del acuerdo, a pesar de la extensa duración de la conducta, incluso desde su inicio en 2001.

Algunas empresas han alegado que resulta artificioso considerar que de los hechos se deriva una única conducta.

Esta Sala no puede sin embargo aceptar tal alegación ya que, dada la configuración de la práctica, no solo resultaría artificioso subdividir la conducta de reparto del mercado y los clientes entre las diferentes empresas, sino que tal decisión impediría comprender el desvalor generado por la práctica y proteger adecuadamente, por tanto, el interés general. No en vano, la jurisprudencia europea ha confirmado que¹⁰⁵:

“(…) una serie de conductas que tengan el mismo objeto contrario a la competencia y que, analizadas por separado, puedan subsumirse en el concepto de “acuerdo”, de “práctica concertada” o de “decisión de una asociación de empresas”, pueden constituir manifestaciones diferentes de una misma infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado”.

Todas las conductas que se reflejan en los hechos probados de este expediente responden a un **objetivo final único** de las empresas que es la alteración del mercado afectado por su conducta, maximizando de modos diversos el beneficio de los partícipes en detrimento de los intereses de los clientes, del mercado y del interés general.

La extensa duración del cártel ha llevado a las empresas partícipes a acomodar su comportamiento y algunos de sus métodos. Entre esas adaptaciones, se pueden verificar por ejemplo, el empleo del *Excel* para intercambiar el contenido de los precarios; el perfeccionamiento del sistema de compensaciones entre las empresas, constatadas las dificultades de su aplicación; la “*adjudicación*” de proyectos a empresas locales cuando no resultaban interesantes para las empresas nacionales o cuando quedaban disponibles.

Todas esas modificaciones se deben a los cambios en las circunstancias del mercado, la madurez del acuerdo, la entrada de nuevos partícipes y los avances tecnológicos. Ninguno de esos cambios cuestiona sin embargo la existencia de un objetivo común que conlleva unidad de acción y no hace sino confirmar el carácter único y continuado de la infracción.

¹⁰⁵ Sentencia del TJCE de 8 de julio de 1999, Comisión/Anic Partecipazioni Spa, C-49/92PI.

- *Respecto de su mantenimiento en el tiempo*

Algunas empresas han cuestionado la posible existencia de una conducta única y continuada por la supuesta existencia de lapsos de tiempo entre los hechos acreditados.

Es de sobra conocido que la jurisprudencia exige que no haya grandes saltos temporales de inactividad o falta de pruebas del mantenimiento de los acuerdos anticompetitivos para considerar posible la existencia de una única conducta¹⁰⁶. Sin embargo, tanto la jurisprudencia nacional como de la UE avalan la calificación de infracción única y continuada, incluso si las conductas investigadas estuvieran separadas por períodos de tiempo más o menos prolongados, siempre que concurren los elementos para acreditar la participación de la empresa en un plan conjunto, con una finalidad específica, que se prolonga en el tiempo¹⁰⁷.

Tampoco se considera necesario por la jurisprudencia que la práctica 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. Es el caso, por ejemplo, de la sentencia del TJUE *Verhuizingen Coppens*, en que la infracción se considera única a pesar de no contar con pruebas de la activa participación durante dos años¹⁰⁸. Especialmente interesante resulta el reciente asunto *Sony* en que el Tribunal General de la UE repasa la jurisprudencia del TJUE acerca de la participación en una infracción única y continuada¹⁰⁹.

En este caso, si bien es cierto que las reuniones de los primeros años no se producen con la misma sistemática en años posteriores, no lo es menos que se mantienen reuniones del cártel para el reparto de contratos particularmente complejos, como sucede en el caso de proyectos de CLH, y que se mantienen

¹⁰⁶ Sentencia del TGUE de 19 de mayo de 2010 (asunto T-18/05); del TJUE de 7 de enero de 2004 (asuntos C-204/00 p, C- 211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219/00 p) y sentencias de la AN de 21 de febrero de 2013 y de 19 de junio de 2013.

¹⁰⁷ Sentencias del TJUE de 5 de octubre de 2011, *Romana Tabacchi/Comisión*, T-11/06; de 6 de diciembre de 2012, C-441/11 P y de 2 de febrero de 2014, *AC- Treuhand AG/Comisión*, T-27/10 y de 27 de junio de 2012 del TGUE (*Coats Holdings Ltd./Comisión*, asunto T-439/07), a la que se remiten la sentencia de la AN de 9 de julio de 2013 y la sentencia del TS de 21 de octubre de 2015, dictadas en el ámbito del Expte. S/0185/09 *Bombas de fluidos*, así como la sentencia de la AN de 5 de febrero de 2013, recurso 420/2011, confirmada por la sentencia del TS de 27 de octubre de 2015, en relación con el mismo Expte. S/0185/09 *Bombas de fluidos* y la sentencia del TS de 28 de junio de 2013, dictada en el ámbito del recurso interpuesto contra la Resolución de la CNC de 18 de octubre de 2007, Expte. 617/06 *CAJAS VASCAS Y NAVARRA*.

¹⁰⁸ Sentencias del TJUE de 6 de diciembre de 2012, C-441/11 P *Verhuizingen Coppens NV*

¹⁰⁹ STJUE, de 12 de julio de 2019, en el asunto T-762/15 *Sony*.

los contactos mediante correo electrónico con un flujo constante sin que, dada la madurez del acuerdo, sean necesarias reuniones constantes (las propias empresas reconocen al comienzo del acuerdo (hecho 3) que resulta más conveniente no permitir la entrada de operadores nuevos sin presencia en todo el territorio nacional hasta que la sistemática del acuerdo no se asiente en el tiempo. De ello se deduce que, una vez asentado en el tiempo, el acuerdo se sofisticaría y puede ejecutarse con menor número de reuniones presenciales. Lo mismo puede deducirse de la designación de coordinadores zonales.

Por otra parte, el hecho de que se hayan acreditado 18 reuniones durante los 16 años de vigencia del cártel no significa que no hubiera otras, sino tan solo que, dada la conciencia creciente de la ilegalidad de la conducta (que ha quedado acreditada), estas no se han podido acreditar. De hecho NAVEC, en su solicitud de exención del pago de la multa, ha reconocido la existencia de otras reuniones respecto de las que no ha podido aportar acreditación documental. Además, como se ha evidenciado, se elaboraron actas solo de las reuniones celebradas hasta 2003. En las reuniones que se celebran a partir de 2007, año de entrada en vigor de la LDC, las empresas del cártel eran más conscientes del carácter ilícito de sus conductas colusorias, por lo que adoptaron precauciones para que el cártel no fuera descubierto, ni por los clientes afectados, ni por terceros.

Se alega que media un período excesivamente largo de tiempo entre las reuniones de enero de 2014 y de mayo 2017 relativas a las licitaciones de CLH, razón por la que considera que debe descartarse la existencia de una infracción única y continuada.

A este respecto la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC ya ha señalado en previas resoluciones que¹¹⁰:

“(...) los acuerdos de reparto se suelen producir en la fase previa a la adjudicación del contrato, por lo que es habitual que durante la ejecución del mismo no haya una necesidad de las empresas de mantener de manera tan intensa los contactos y por eso en los períodos entre contratos la prueba de la existencia del cártel suele ser más reducida. Ello, no obstante, no significa que el cártel no siga vigente [...]”.

Este es el caso exactamente de los contratos referidos dado que el cliente citado licita los trabajos cada dos o tres años, lo que hace que las reuniones del cártel previas a las licitaciones se celebren necesariamente con esa periodicidad.

De todo lo anterior se deduce que ha quedado acreditada la estabilidad de la conducta con repartos de proyectos y licitaciones afectadas cada año y sin que existan altibajos dignos de reseña.

¹¹⁰ Resolución de la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC de 14 de marzo de 2019, Expte. S/DC/0598/2016 Electrificación y Electromecánicas Ferroviarias.

-Respecto de la participación de todas las empresas en la conducta

La existencia de una infracción única y continuada no implica necesariamente que cada empresa que participe sea responsable de la totalidad de esa infracción; la autoridad de competencia debe demostrar que cada empresa conocía las actividades contrarias a la competencia de las demás empresas o que podía razonablemente preverlas.

Es decir, la mera participación de una empresa en una conducta aislada que coincide en objeto con la práctica colusoria global no basta para imputar a esa empresa por la participación en la práctica colusoria global, dado que el artículo 101 exige que exista una concordancia de voluntades entre las partes¹¹¹.

Sin embargo, no es preciso que cada empresa esté presente en todos los acuerdos alcanzados por el cártel, ni es imprescindible para acreditar la existencia del mismo que todos sus integrantes estén activos durante toda su vigencia o presentes en el nacimiento. Esto no desvirtúa la calificación del cártel como infracción única y continuada, ni conlleva exonerar a las empresas con una participación más reducida en el cártel de su responsabilidad por los hechos en los que consta que participaron, como ha confirmado la jurisprudencia nacional y de la Unión Europea¹¹²:

“(44) Por el contrario, si una empresa ha participado directamente en uno o varios comportamientos contrarios a la competencia que componen una infracción única y continuada, pero no se ha acreditado que, mediante su propio comportamiento, intentase contribuir a la totalidad de los objetivos comunes perseguidos por los otros participantes en el cartel y que tenía conocimiento de todos los otros comportamientos infractores previstos o ejecutados por los citados participantes para alcanzar los mismos objetivos o que pudiera de forma razonable haberlos previsto y estuviera dispuesta a asumir el riesgo, la Comisión únicamente puede imputarle la responsabilidad de los comportamientos en los que participó directamente y de los comportamientos previstos o ejecutados por los otros participantes para alcanzar los mismos objetivos que los que ella perseguía y de los que se acredite que

¹¹¹ STJUE, de 12 de julio de 2019, en el asunto T-762/15 Sony, párrafo 199 citando las SSTJUE, de 10 de octubre de 2014, en el asunto T-68/09 *Soliver* y, de 9 de septiembre de 2015, en el asunto T-104/13 *Toshiba*.

¹¹² STJUE 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*. Ver en España SSAN, de 18 de julio de 2013, en relación con el Expte. S/060/08 SINTRABI-SINDICATO DE TRANSPORTISTAS AUTONOMOS DE BIZCAIA, confirmada por el TS en sentencia de 3 de diciembre de 2015 y SAN, de 26 de enero de 2017. Véase también la Resolución de la CNMC de 26 de julio de 2018 en el Expte. S/DC/0565/15 LICITACIONES DE APLICACIONES INFORMÁTICAS y la jurisprudencia citada.

tenía conocimiento o podía haberlos previsto razonablemente y estaba dispuesta a asumir el riesgo.

*(45) No obstante, eso no puede llevar a exonerar a dicha empresa de su responsabilidad por los comportamientos en los que consta que participó o de los que efectivamente puede ser considerada responsable. En efecto, **el hecho de que una empresa no haya participado en todos los elementos constitutivos de una práctica colusoria o que haya desempeñado un papel menor en los aspectos en los que haya participado no es relevante al imputarle una infracción, dado que únicamente procede tomar en consideración dichos elementos cuando se valore la gravedad de la infracción y, en su caso, se determine la multa** (sentencias antes citadas Comisión/Anic Partecipazioni, apartado 90, así como Aalborg Portland y otros/Comisión, apartado 86).”*

También ha confirmado la jurisprudencia la existencia de una infracción única de carácter continuado en supuestos en los que, por un lado, existía un núcleo duro de empresas participantes en el cártel y, por otro, empresas que, sin tener siempre un conocimiento completo de todo lo acordado, en cumplimiento precisamente del plan preconcebido, presentaban y recibían ofertas de cobertura para que las empresas partícipes resultaran efectivamente adjudicatarias conforme a los acuerdos alcanzados¹¹³.

En consecuencia, solo si, al participar en un acuerdo, la empresa supiera o debiera haber sabido que con dicho comportamiento se integraba en un cártel global, su participación en el acuerdo de que se tratara podría expresar su adhesión a esa misma práctica colusoria. En otras palabras, debe acreditarse que la referida empresa intentaba contribuir con su propio comportamiento a la consecución de los objetivos comunes perseguidos por todos los participantes y que tenía conocimiento de los comportamientos infractores previstos o ejecutados por otras empresas para alcanzar los mismos objetivos, o que podía de forma razonable haberlos previsto y que estaba dispuesta a asumir el riesgo¹¹⁴.

En el caso de que se considere acreditado que conocía o no podía desconocer la existencia del acuerdo global, la empresa será considerada partícipe en el cártel. Sin embargo, incluso en ese caso, la determinación de su responsabilidad debe tomar en consideración el hecho de que la empresa no haya participado en todos los elementos constitutivos de la práctica colusoria o que haya desempeñado un papel menor cuando se valore la gravedad de su

¹¹³ Sentencias de la AN de 24 de junio de 2014, recurso núm. 158/2013; de 1 de julio de 2014, recurso núm. 197/2013; de 7 de julio de 2014, recurso núm. 146/2013; de 15 de julio de 2014, recurso núm. 198/2013; de 21 de julio de 2016, recurso núm. 157/2013 y de 3 de febrero de 2017, recurso núm. 2748/2014, dictadas en el ámbito del Expte. S/0329/11 Asfaltos de Cantabria y confirmada por el TS en sus sentencias de 3 de julio de 2017 y de 30 de octubre de 2018.

¹¹⁴ STJUE, de 12 de julio de 2019, en el asunto T-762/15 Sony, párrafos 200 y 201.

responsabilidad en la conducta y, en su caso, cuando se determine el importe de su sanción¹¹⁵.

En el presente asunto, esta Sala considera acreditado, en primer lugar, que no todas las empresas que han participado en el cártel forman parte de todos los acuerdos adoptados e igualmente considera que no todos los elementos de prueba que constan en el expediente constituyen prueba de cargo para cada una de las imputadas.

En todo caso, y frente a lo alegado por algunas empresas, los hechos acreditados –la existencia de reuniones y contactos constantes; el intercambio de informaciones; la presentación de ofertas en condiciones pactadas de antemano para alterar la competencia; las entradas de empresas ya iniciado el cártel y la salida de otras- acredita la existencia de una infracción única y continuada en la que algunas empresas se mantienen durante toda la vigencia y otras de forma más limitada.

Si bien las empresas locales no participaban en las reuniones del cártel y su conocimiento se limitaba a las relaciones que tenían con algunas empresas nacionales, su actuación era complementaria y necesaria para que el reparto de proyectos y/o clientes, de acuerdo con lo previsto por las empresas nacionales, diera lugar a la efectiva adjudicación de los contratos a una empresa del cártel.

Este elemento era fundamental para la efectividad del plan común diseñado por el cártel. En contrapartida de la participación de las empresas locales en ciertos contratos presentando ofertas de cobertura, las empresas nacionales en la zona presentaban ofertas de cobertura para que las locales resultaran adjudicatarias.

La finalidad de las empresas locales y nacionales es la misma: distorsionar la competencia en el mercado afectado, consiguiendo la adjudicación de proyectos y empresas, alterando el proceso competitivo.

b'. Existencia de un plan preconcebido

Los hechos acreditados recogen precisamente la existencia de reuniones periódicas cuyo objetivo es preconcebir un plan complejo y estable para realizar el reparto de los contratos empleando diversos criterios.

La conducta infractora se centra precisamente en la ejecución de ese plan preconcebido en cada uno de los contratos afectados por la conducta. Todas las prácticas concretas tienen un denominador común de procurar dar una apariencia de competencia competitiva a la presentación de ofertas en proyectos y/o clientes que solicitan servicios de montaje y mantenimiento industrial, cuando previamente se había acordado repartirse dichos contratos.

El plan preconcebido lleva, por ejemplo, a convertir los procedimientos de contratación en una mera ficción e, incluso, se aprovechaba el carácter repetitivo

¹¹⁵ STJUE, de 12 de julio de 2019, en el asunto T-762/15 Sony, párrafo 202.

y programado de determinados mantenimientos -como ejemplo el de CLH en 2017- para organizar el reparto con antelación y sobre la base de repartos anteriores del mismo cliente.

No se podría apreciar el alcance total de la conducta y el perjuicio generado en la contratación de los servicios si, artificiosamente, se realizara una parcelación de la conducta analizando contratos o proyectos de manera independiente. Las conductas de cobertura implican, precisamente en muchos casos, reciprocidad, en el sentido de que las empresas presentan ofertas alteradas al alza en determinados contratos para cubrir a la seleccionada por el cártel para adjudicarse el contrato a cambio de conductas semejantes de los competidores en otros contratos. Esta conducta solo ha podido funcionar de modo eficiente gracias a la existencia de un plan preconcebido entre los participantes y a los complejos sistemas de control establecidos.

c'. Precepto legal vulnerado y bien jurídico protegido

De cuanto antecede se deriva la evidencia de que los hechos acreditados ponen de manifiesto que la pluralidad de actuaciones llevadas a cabo infringen los mismos preceptos de la LDC y el TFUE. Se verifica por tanto la identidad de precepto legal vulnerado y de bien jurídico protegido.

d'. Conclusión

Puede concluirse que las conductas constituyen una **infracción única y continuada** en que un núcleo duro de empresas participantes en el cártel coordinan en la conducta con otras empresas que, pudiendo no tener un conocimiento preciso de todo lo acordado por las primeras, cumplen, sin embargo el plan preconcebido acordado a sabiendas y siguen las directrices para resultar efectivamente adjudicatarias de determinados contratos y dar apariencia de competencia en otros, alterando en todo caso la competencia¹¹⁶.

En los términos empleados en un supuesto semejante por la AN (Sentencia de 5 de febrero de 2013) se trata de una serie, continuada en el tiempo, de actuaciones por parte de las empresas del cártel que:

“(...) presentan un vínculo de complementariedad, es decir, que contribuyen, mediante una interacción, a la realización del conjunto de los efectos contrarios a la competencia buscados por sus autores, en el marco de un plan global”.

¹¹⁶ Véanse en términos semejantes las Sentencias de la AN de 24 de junio de 2014, recurso núm. 158/2013; de 1 de julio de 2014, recurso núm. 197/2013; de 7 de julio de 2014, recurso núm. 146/2013; de 15 de julio de 2014, recurso núm. 198/2013; de 21 de julio de 2016, recurso núm. 157/2013 y de 3 de febrero de 2017, recurso núm. 2748/2014, dictadas en el ámbito del Expte. S/0329/11 Asfaltos de Cantabria y confirmada por el TS en sus sentencias de 3 de julio de 2017 y de 30 de octubre de 2018.

Así pues, las alegaciones de falta de unidad de sujetos activos, de unidad temporal y de homogeneidad del *modus operandi* y carencia de un patrón común de comportamiento entre las diferentes empresas partícipes en el cártel, que plantean algunas empresas en sus alegaciones, deben ser rechazadas, en la medida en que a la vista de los hechos acreditados se pone de manifiesto que los acuerdos se adoptaron de una forma conectada entre sí, con vinculación de objetivos, partícipes, métodos y operativa empleados.

B. Antijuridicidad

La existencia de un cártel como práctica contraria a la competencia por objeto, dada su extrema gravedad y los nocivos efectos en la sociedad, elimina cualquier posibilidad de que pueda existir exención en la aplicación de la conducta.

No resulta posible la aplicación de la exención prevista en el artículo 1.3 de la LDC (o 101.3 del TFUE) por los notables efectos contrarios a la competencia.

Como sucede en cualquier cártel, de las prácticas no se ha derivado ninguna eficiencia y no han generado beneficios para el consumidor o los clientes de las empresas partícipes en la conducta en ningún caso. Tampoco dichos clientes han participado de forma equitativa en las ventajas, entre otras razones, porque ignoraban la existencia de las conductas debido a la naturaleza secreta de los acuerdos adoptados.

Tampoco puede encontrarse ninguna exención legal por lo que la conducta puede predicarse antijurídica.

C. Culpabilidad y responsabilidad individualizada

En el ámbito del derecho administrativo sancionador español no tiene cabida la responsabilidad objetiva en la comisión de una infracción y resulta imprescindible el elemento volitivo. Ello supone que la imposición de la sanción exige que la conducta típica y antijurídica sea imputable, al menos a título de culpa, al autor¹¹⁷. Por ello el artículo 130.1 de la Ley 30/1992 y el 28 de la 40/2015 establecen que solo podrán ser sancionadas 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 esta como la falta de diligencia debida para evitar un resultado antijurídico, previsible y evitable¹¹⁸.

Lo mismo sucede con el artículo 63.1 de la LDC que condiciona el ejercicio de la potestad sancionadora 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.

¹¹⁷ Por todas, la STS de 22 de noviembre de 2004.

¹¹⁸ Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (LRJPAC) y Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público.

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.

Sin perjuicio de que se individualice su participación y conocimiento de los hechos a continuación, procede señalar, en primer lugar, que se trata de un conjunto de empresas de considerable importancia, tamaño y reputación dentro del sector.

En segundo lugar, innumerables hechos acreditan que los acuerdos entre competidores para el reparto de contratos se realizan con una intención manifiesta de ser ocultados a los clientes y al mercado en general.

Un ejemplo muy relevante del conocimiento por las empresas de su daño a los clientes y al mercado en general se muestra en que la coordinación de precios y la delimitación de los precios de cobertura se diseñaban con la intención de eliminar la adopción de cualquier actitud procompetitiva por los clientes, como puede ser una segunda vuelta de consultas. Esto se observa, por ejemplo, en el hecho 43, donde IMASA recrimina a MEISA que puede provocar una segunda vuelta de consultas por haberse separado de lo pactado y sin perjuicio de que el adjudicatario va a resultar el mismo.

Otros ejemplos relevantes de la pretendida ocultación se observan en el correo electrónico de 30 de julio de 2008 del Gerente de IMASA al Director General de TMS solicitándole discreción o en el correo electrónico interno de TAMOIN de 22 de enero de 2015, indicando que se tratan asuntos muy confidenciales, así como innumerables referencias a tratar los asuntos mejor de viva voz o en reuniones bilaterales para no dejar un rastro escrito.

a. Responsabilidad individual de las empresas

a'. ACSA, OBRAS E INFRAESTRUCTURAS, S.A.U. (ACSA)

La participación de ACSA en el cártel se observa en sus actuaciones en la licitación pública convocada por el Consorcio de Aguas de Barcelona para su Estación de Tratamiento de Agua Potable (ETAP) de Reus en 2015.

ACSA alega que estaba solicitando a NAVEC la subcontratación de servicios.

Sin embargo la participación de ACSA en el cártel se acredita por la información aportada por NAVEC en su solicitud de clemencia (folio 18.695) y por los correos electrónicos aportados por NAVEC de julio de 2015 (folios 9.919 y 9.920). En un correo interno de NAVEC se señalaba:

“Creo que os han pedido oferta. Si es posible, me gustaría poder cubrirles. ¿Os podéis poner en contacto con él?”

A las pocas horas, nuevamente a través de correo electrónico interno de NAVEC se indica:

“Ya he hablado con [responsable de ACSA] y nos pondremos de acuerdo.

Primero miraremos nuestra oferta costes/ventas y luego me sentaré con él y su técnico para preparar la justificación que nos permita cubrirles.

Como contrapartida, cuando tengan el pedido nosotros les haríamos los trabajos de taller, ya que ellos lo iban a hacer directamente con el fabricante AVK [...]”.

A pesar de las alegaciones de ACSA en las que defiende que simplemente solicitaron llegar a un acuerdo sobre la subcontratación del servicio de taller, se deriva de los correos que NAVEC accedió a cubrir a ACSA en una licitación a cambio de que ACSA le encargase los trabajos de taller o reparación de las válvulas, que, en principio, iban a contratar con el fabricante de las válvulas directamente.

“Como te comente, a través de AVK, nos enteramos que hace pocos días también os solicitaron valoración.

Indicarte que por nuestra parte tienen una valorada de aprox. 10.000€ para las dos intervenciones.”

Debe subrayarse que el responsable de ACSA había trabajado previamente en otras empresas habiendo NAVEC mantenido con él este tipo de contactos. Además ACSA traslada a NAVEC la valoración aproximada de las dos intervenciones para que se tuviera en cuenta por NAVEC ante la solicitud de valoración de AVK, lo que permite realizar adecuadamente las coberturas.

La licitación en este caso no llegó a ejecutarse, pero la conducta anticompetitiva sí llega a perfeccionarse.

Esta Sala considera a ACSA responsable de la infracción única y continuada, constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE, por llegar a acuerdos para repartirse la licitación pública convocada por el consorcio de Aguas de Barcelona para su Estación de Tratamiento de Agua Potable (ETAP) de Reus en 2015.

ACSA se encuadra dentro de las consideradas empresas locales, complementarias y necesarias para el reparto de licitaciones en las zonas asignadas a las empresas nacionales y que contactaban exclusivamente con la empresa nacional coordinadora de la zona en la que operaban.

b. ATRIAN TECHNICAL SERVICES S.A. (ATRIAN)

ATRIAN aparece en una plantilla vacía de un correo interno de IMASA en 2014 (hecho 44). Sin embargo, no hay evidencia suficiente de que participara en un acuerdo para presentar una oferta de cobertura. Por ello, se considera que su conducta en mayo de 2014 no está acreditada.

ATRIAN participó en los repartos de las licitaciones de CLH en 2017 (hecho 75). Figuran los precios en ese reparto para el mantenimiento mecánico de la llamada zona 4, aunque no aparezca entre los destinatarios de los correos intercambiados. Sin embargo, del correo de 24 de mayo de 2017 se concluye que el resto de empresas estaba a la espera de los precios a ofertar por ATRIAN.

Por ello esta Sala considera a ATRIAN responsable de la infracción única y continuada, constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE entre mayo y julio de 2017.

ATRIAN se encuadra dentro de las consideradas empresas locales, aunque, como prueba su participación en el reparto de CLH, esto no le impidió participar en uno de los acuerdos de reparto más sofisticados.

c'. COPISA PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS INDUSTRIALES, S.L.U. (COPISA)

Como ya se indicaba en el PCH, una vez analizada toda la información que consta en el expediente no existen evidencias que acrediten su participación en el cártel más allá del 13 de julio de 2013.

Por tanto, esta Sala considera prescrita la conducta anticompetitiva de acuerdo con el artículo 68 de la LDC por parte de COPISA PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS INDUSTRIALES, S.L.U. y, solidariamente, de su matriz GRUPO EMPRESARIAL COPISA.

d'. DOMINION INDUSTRY&INFRASTRUCTURES, S.L. (DOMINION)

La DC ha propuesto a esta Sala la imputación de DOMINION como sucesora de ABANTIA INDUSTRIAL.

Sin embargo, esta Sala considera que no cabe aplicar en este caso la doctrina de sucesión empresarial por los motivos que se exponen en el apartado cuarto de este fundamento de derecho.

Por tanto, procede declarar el archivo de las actuaciones seguidas contra DOMINION INDUSTRY & INFRASTRUCTURES, S.L. y, solidariamente, contra su matriz GLOBAL DOMINION ACCESS S.A.

e'. DURO FELGUERA OPERACIONES Y MONTAJES, S.A.U. (DF OPERACIONES Y MONTAJES)

Esta entidad se incorporó al cártel a propuesta de IMASA (hecho 3) y participó ya en la tercera reunión acreditada en mayo de 2001 (hecho 4). Participó en un total de diez reuniones acreditadas (de la tercera a la duodécima) y fue

convocado a la decimosexta a la que no acudió, pero fue informada por IMASA (hecho 46). También mantuvo una reunión con NAVEC e IMASA para analizar las ofertas para los “*lubricantes para Cartagena*” (hecho 36).

En los hechos acreditados se incluyen multitud de ejemplos en los que DF OPERACIONES Y MONTAJES fija precios (por ejemplo hecho 5), intercambia preciaros rellenos y realiza ofertas de cobertura en este periodo (por ejemplo los hechos 33, 35 y 37).

Como se ha afirmado, no se han acreditado reuniones entre 2003 y 2007, retomándose su celebración solo para proyectos de gran envergadura y complejidad, sin perjuicio de que se hayan acreditado repartos como el de los proyectos de CLH **en el que no participa DF**. Por ello no existe prueba directa de la participación de esta empresa en las conductas entre 2004 y 2007.

Sí existe prueba disponible de que DF OPERACIONES Y MONTAJES vuelve a participar de los repartos y reuniones referidos a los contratos de REPSOL en septiembre de 2007 (hecho 19).

Como se indica por la Dirección de Competencia en el párrafo 380 de la PR, no se afirma que DF OPERACIONES y MONTAJES participara en el reparto concreto de los proyectos derivados de la parada programada de Repsol en Cartagena en 2015, aunque fue tenido en cuenta por el resto de empresas para organizar el reparto y convocado para la reunión. Incluso las empresas para los proyectos con REPSOL le consideran un competidor (hecho 52).

Sin embargo, la continuidad en su participación en el cártel se acredita en el proyecto “*escalera helicoidal YT-124*” de CEPSA en el que ha quedado acreditado que cubrió a NAVEC en mayo de 2015 (hecho 50). NAVEC cuenta con ellos para este proyecto y le envía los precios a ofertar.

Por último, su participación se constata también en que ante una prevista reclamación económica a REPSOL, un correo electrónico en mayo de 2016 propone llegar a un acuerdo sobre el coste hora a aplicar tanto a la mano de obra directa como indirecta, discriminando entre locales y expatriados. En el correo de 16 de junio de 2016 que envía a IMASA para que se reenviara “*a todos*” y con referencia a “*lo ya hablado*” muestra que se había llegado a un acuerdo sobre los conceptos propuestos. El correo va más allá y además establece que para futuros proyectos se oferte un precio de administración mínimo de aproximadamente 33 €/h y 39€/h, llegando a un acuerdo sobre los incrementos de las horas extras.

A diferencia de lo que alega DF, no se trata de una propuesta, sino que el punto “*futuros proyectos*” contiene los “*criterios generales a seguir*”. Esto contrasta con lo que sí podría considerarse una propuesta: el mantenimiento de reuniones cada mes y medio “*con objeto de unificar criterios en la confección de las diferentes ofertas*” (hecho 68).

Este último correo, junto con el hecho de que las empresas siguieran contando con ella para participar en los repartos y realizar ofertas de cobertura acredita que no se distanció del cártel y mantenía incluso una actitud de liderazgo del

mismo, aunque para un reparto concreto decidió no alinearse con el resto de empresas.

Asimismo, se observa su conocimiento de la operativa del cártel en 2017, pues participa en acuerdos para fijar el precio hora por administración del mismo modo que ya lo hacía cuando participó en acuerdos similares en la cuarta reunión acreditada en 2001 (hecho 5).

Existe por tanto acreditación de la participación de la empresa en la conducta desde su comienzo hasta 2017 con saltos algunos temporales en la prueba directa.

Respecto al salto temporal, ya se ha recogido previamente la jurisprudencia nacional y europea que avala que la calificación de infracción única y continuada debe mantenerse incluso si las conductas investigadas estuvieran separadas por períodos de tiempo más o menos prolongados, siempre que concurren los elementos para acreditar la participación de la empresa en un plan conjunto, con una finalidad específica, que se prolonga en el tiempo. También se ha indicado 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.

De los hechos acreditados esta Sala considera que se desprende la participación de DF OPERACIONES Y MONTAJES en el reparto de mercado del que ha tenido conocimiento constante incluso jugando un papel proactivo proponiendo precios mínimos y armonización de otras condiciones.

Por tanto, esta Sala considera responsable a DF OPERACIONES Y MONTAJES de una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la Ley 16/1989 y de la LDC y 101 del TFUE desde mayo de 2001 hasta junio de 2016.

f' EMPRESA DE MONTAJES HERMANOS GUARNIZO Y LOPEZ, S.L (HGL)

HGL no niega la participación en la duodécima reunión acreditada en la que se manifiesta que todos son cumplidores de los acuerdos y se fijó un tope de descuento máximo en el año 2009 (hecho 29). También que fue convocado para la decimosexta reunión en el año 2014 (hecho 46).

Igualmente HGL participó del envío de preciaris con precios mínimos y ofertas de cobertura para REPSOL en los años 2010, 2011, 2012, 2014 y 2017 (hechos 32, 33, 35, 46 y 73).

No cabe aceptar la alegación de la empresa de que los hechos fueron propiciados por los clientes, dado que las reuniones y contactos de coordinación

de trabajos no necesariamente llevan aparejados pactos entre las empresas de alteración de las ofertas realizadas.

Esta Sala considera responsable a EMPRESA DE MONTAJES HERMANOS GUARNIZO Y LOPEZ, S.L. (HGL), por su participación en una infracción única y continuada constitutiva de cártel desde enero de 2009 hasta julio de 2017.

g`. ENWESA OPERACIONES, S.A (ENWESA)

En el hecho 47 se acredita que en 2015 ENWESA cubrió a MASA en la licitación de una parte del mantenimiento mecánico de la planta de PETRONOR en Muskiz (Vizcaya) y en el hecho 61 que en el mismo año acordó proporcionar una oferta de cobertura a NAVEC en la licitación de mantenimiento de equipos dinámicos de Repsol Química a cambio de participar con un 20% en la UTE que se constituiría si NAVEC resultaba adjudicataria de los mantenimientos de equipos estáticos y dinámicos de Repsol Química.

Esta Sala considera a la empresa local ENWESA OPERACIONES, S.A. responsable por su participación en 2015 en una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por el artículo 1 de la LDC y por el artículo 101 del TFUE.

h`. MONTAJES BARBADUN INDUSTRIAL S.L.U. (BARBADUN)

Ha quedado acreditado que desde enero de 2014 hasta julio de 2017 BARBADUN participó en el reparto de los contratos de mantenimiento de los CPMs de CLH (hechos 40 y 75). También su participación en la decimotercera y decimotavareuniones del cártel y la recepción de los distintos correos donde se discutía el reparto.

Esta Sala considera responsable a la empresa local MONTAJES BARBADUN INDUSTRIAL S.L.U., por su participación en una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE desde enero de 2014 hasta julio de 2017.

Esta Sala considera prescritas las actuaciones de la empresa previas a enero de 2014, de acuerdo con el artículo 68 de la LDC.

i`. GRUPO L&R MONTAJES INDUSTRIALES, S.L (L&R)

La dualidad respecto de dos directivos de L&R y BARBADUN llevó al órgano instructor a incoar e imputar a ambas empresas por su participación en el cártel y también a su administrador único.

Se ha constatado que los citados dos directivos actuaban en nombre de BARBADUN y así lo entendían también las demás empresas del cártel, como se

indica expresamente en las anotaciones manuscritas de TMS en la reunión celebrada en enero de 2014 (hecho 40).

Tal hecho se confirma en los posteriores contactos en cumplimiento de lo acordado en dicha reunión, donde solo BARBADUN aparecía en las tablas y cuadros de reparto, aunque los correos electrónicos utilizados para estos contactos con empresas competidoras eran de L&R.

Por tanto, esta Sala considera que no ha quedado acreditada la conducta anticompetitiva por parte de L&R.

j). GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES, S.L. (NAVEC)

NAVEC ha participado en el cártel durante todo el periodo acreditado. Así se refleja en la asistencia a prácticamente todas las reuniones acreditadas, así como en la realización de numerosas ofertas de cobertura e intercambios de información sensible.

Por ello, esta Sala considera a NAVEC responsable de una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por el artículo 1 de la LDC y por el artículo 101 del TFUE.

k). IMASA INGENIERÍA Y PROYECTOS, S.A. (IMASA)

IMASA participó en todas las reuniones acreditadas del cártel entre 2001 y 2017.

Participó entre 2004 y 2007 en el reparto de distintos proyectos, incluidos los repartos del cliente CLH (hechos 13 a 19).

Entre 2007 y 2010, ha quedado acreditado que IMASA se repartió con diferentes empresas del cártel multitud de contratos (hechos 22 a 30)

Ha quedado acreditada la intervención de IMASA en repartos de diferentes clientes como REPSOL y CLH (hechos 32 a 44) realizando ofertas de cobertura y actuando como coordinador del cártel para el CPM3 de CLH.

IMASA también ejerció un papel de liderazgo en el reparto de la parada de REPSOL en Cartagena en 2015 y otros acuerdos de reparto anticompetitivos (hechos 46 a 50, 52, 58 y 60).

También participó en la parada de combustibles de Repsol Tarragona en 2016 (hecho 66) y realizó otras ofertas de cobertura en otros proyectos concretos (hechos 67 y 68). También consta su participación en el cártel en 2017 (hechos 72 a 75).

Esta Sala considera responsable a IMASA INGENIERÍA Y PROYECTOS, S.A. (IMASA), por su participación en una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la Ley 16/1989 y de la LDC y 101 del

TFUE, consistente en la fijación de precios mínimos y el reparto de licitaciones convocadas para la prestación de los servicios de montaje y mantenimiento industrial, desde enero de 2001 hasta julio de 2017.

I. MANTENIMIENTO Y MONTAJES INDUSTRIALES, S.A. (MASA), IMTECH y MAVISA

- Responsabilidad de MASA por sus propios hechos

MASA participó desde la primera a la duodécima reunión (2001 a 2009) y también en la decimoquinta y la decimosexta (2014 y 2015). En ellas, participó de diferentes acuerdos de fijación de precios y repartos de mercado. Fue nombrado coordinador para la zona de Tarragona en 2002 (hecho 7).

En el año 2004, participó en repartos de compensaciones para diferentes proyectos (hecho 14). En 2005 mantuvo comunicaciones sobre los precios de mantenimiento para instalaciones en Villaverde, Málaga, Cartagena y Alicante (hecho 17).

En 2008, mantuvo la realización de ofertas de cobertura, recibió precarios rellenos para un proyecto de Endesa y participó de un proyecto de Repsol (hechos 24 y 25). En 2009, participó además en el reparto con otro cliente: Dow (hecho 28).

Entre 2010 y 2012, se reparte los servicios licitados por CEPSA en La Rábida (hecho 32) y participa en una oferta de cobertura con TMS y HGL (hecho 35).

En cuanto al reparto de las licitaciones de CEPSA durante la parada de sus instalaciones en la refinería de La Rábida (Huelva) en 2010, en su solicitud de exención del pago de la multa NAVEC ya indica que los contactos entre competidores fueron mantenidos únicamente por vía telefónica, a excepción de una reunión inicial celebrada en Sevilla, sin constar, por tanto, prueba documental (folios 18700 y 18701). No obstante, cabe mencionar que MASA llevaba a cabo proyectos en la refinería de La Rábida para los que existían repartos como el proyecto “*Prefabricación de tubería y estructura interconexiones OSBL de ACPDM en CEPSA refinería la Rábida*” (hecho 29). También los realizó posteriormente.

MASA ofrece una interpretación alternativa a las anotaciones manuscritas recabadas en la inspección de NAVEC (folios 1.293 a 1.297) en virtud de la cual las mismas pertenecerían al periodo 1999-2001. Basa su afirmación en que en las anotaciones aparecen las denominaciones de las empresas anteriores a 2010.

Al contrario de lo que señala MASA, la mención a estos operadores en 2010 con sus nombres originales no puede considerarse suficiente para descartar que las anotaciones pertenezcan a ese año, pues en numerosas ocasiones las empresas del cártel se refieren unas a otras por la denominación que tenían las

empresas en un principio. Es usual en 2010 referirse a EUROPEA en lugar de NAVEC o a MAVISA en lugar de IMTECH (folios 5618 y 5619, 11455 y 11458).

Las referencias a “L-34/99”, “más incremento 2001” y “Planning Parada General Combustibles Año 2000” sí parecen referirse a proyectos anteriores o de otro periodo temporal. Sin embargo, para los nuevos repartos también se tenían en cuenta licitaciones anteriores.

En cualquier caso, independientemente del ámbito temporal al que se refieren esas anotaciones, la declaración de NAVEC y la prueba anterior y posterior acreditada en los hechos demuestran la participación de MASA en el cártel también durante el año 2010.

También consta el efectivo envío del correo electrónico remitido por NAVEC a TMS, IMTECH y MASA el 11 de abril de 2012 para coordinarse respecto de una oferta de CEPSA. Dicho correo y la posterior respuesta de TMS se remite al Jefe del Centro Operativo de Huelva y Algeciras de MASA. Si bien no consta la conformidad con ese reparto por parte de MASA, como alega la empresa, tampoco consta su oposición. Además esta dirección de correo consta en múltiples pruebas del expediente desde 2012 a 2017 y también remite correos en muchas ocasiones en copia oculta¹¹⁹. Asimismo, en el primer correo electrónico de esta cadena de correos electrónicos entre NAVEC, TMS, IMTECH y MASA, NAVEC indica expresamente “*Hola amigos, Como os he comentado, esta oferta haya que entregarla mañana [...]*”, lo cual denota un previo contacto entre los destinatarios del correo, incluida MASA.

MASA también fue cubierta en 2013 para la licitación de REPSOL en su planta de Sines (Portugal) (hecho 36) y mantuvo la presentación de ofertas de cobertura con diferentes miembros del cártel (hechos 37 y 38).

En 2014 constan acreditados acuerdos de reparto de proyectos de CEPSA (hecho 45) y participación en las reuniones para la parada de REPSOL en Cartagena (hecho 46). En 2015 constan otras coberturas (hechos 47, 48, 50, 51, 53, 56, 63 y 66).

MASA y su Director General, D. José María Pau Galcerán alegan, en relación con los contratos de REPSOL Cartagena de 2015 y el contenido de la reunión de 16 de diciembre de 2014, que las mismas se refieren a reivindicaciones sindicales.

Sin embargo, un correo electrónico interno de IMASA indica que el objetivo de esta reunión era “*hablar de acuerdos para el año que viene*” (hecho 46) lo que se confirma en las anotaciones manuscritas recabadas en la inspección de TAMOIN relativas a esta reunión (folios 678 y 680).

MASA y su Director General alegan que el Excel “*Ofertas 2015.xlsx*” solo recogía información relativa a las ofertas sobre las que tenía interés MASA. Sin embargo se puede comprobar que el mismo se corresponde con el documento adjunto en

¹¹⁹ Folios 10.177 a 10.179, 10.531, 10.532, 10.635, 10.636, 10.703, 10.704, 10.810, 10.811, 10.876, 10.878, 11.256 a 11.258, 11.260, 11.261, 11.323, 11.327, 11.353 y 11.356.

los correos electrónicos remitidos el 8 de enero de 2015 por el Director General Industrial de IMASA a NERVIÓN INDUSTRIES, MEISA y NAVEC, incluyendo 15 licitaciones correspondientes a la parada Cartagena 2015 a las que se referencian números que corresponden con 12 empresas del cártel. También consta acreditada la existencia de un correo electrónico, enviado el 16 de enero de 2015 tras la citada reunión del cártel celebrada el 14 de enero de 2015. El mismo se remite por IMASA con copia oculta a NAVEC, TAMOIN, MASA, TMS y MEISA, adjuntando el documento *Excel* con la descripción de los trabajos a realizar e identificando en la pestaña “Ofertas y ofertantes” a las citadas 12 empresas. En la pestaña “Estudio” se indican con números y ocultos los nombres de dichas empresas.

En 2016 participa en los repartos para la parada de combustibles de REPSOL (hecho 66) y se acreditan varios contactos para proyectos concretos (hechos 67, 69 y 70). También participa de un pacto de no agresión con NAVEC (hecho 71).

En 2017 también consta acreditado un intercambio de precios para un proyecto de Fertiberia y uno de Aitesa (hecho 73).

MAVISA (posteriormente IMTECH) participa desde la primera reunión acreditada del cártel hasta la novena (2001 a 2003). IMTECH participa de la duodécima (2009) a la decimocuarta en 2014.

MAVISA (posteriormente IMTECH) participa también en los años 2004 y 2005 en el reparto del proyecto de construcción de 35 depósitos de 2000 litros de CLH (hechos 13 a 15). En 2005 mantuvo comunicaciones sobre los precios de mantenimiento para instalaciones en Villaverde, Málaga, Cartagena y Alicante (hecho 17).

MAVISA (posteriormente IMTECH) también participa en 2008 en las compensaciones del proyecto de REPSOL en la refinería de Cartagena (hecho 25).

En 2009 IMTECH participa en el reparto de los contratos de mantenimiento de CLH (hecho 30).

En 2010 IMTECH se reparte junto a otros miembros del cártel la parada de CEPESA en La Rábida (hecho 32).

En 2013 se acredita la presentación de ofertas de cobertura por IMTECH (hecho 37) y se constata su continuidad en el cártel participando en el reparto de los contratos de mantenimiento de CLH (hechos 39 a 43) y otros proyectos (hechos 45, 47, 50, 57, 62, 65) durante 2015.

En 2016 continua intercambiándose precios con otras empresas del cártel (hecho 69) y también está acreditada una cobertura de IMTECH en marzo de 2017 (hecho 74).

Esta Sala considera a MANTENIMIENTOS Y MONTAJES INDUSTRIALES, S.A. (MASA) responsable de una infracción única y continuada constitutiva de cártel,

prohibida por los artículos 1 de la Ley 16/1989 y de la LDC y 101 del TFUE desde enero de 2001 hasta julio de 2017. Deben rechazarse las alegaciones de MASA que pretende comparar su situación constantemente con la de HERJIMAR, la multitud de evidencias de este expediente a la que nos acabamos de referir que acreditan su participación no puede ser comparable a la situación de HERJIMAR que aparece en un único correo electrónico.

Por los motivos que se explican a continuación, es también imputable a MASA una infracción única y continuada constitutiva de cártel como sucesora de IMTECH y MAVISA, prohibida por los artículos 1 de la Ley 16/1989 y de la LDC y 101 del TFUE desde enero de 2001 hasta julio de 2017.

- Responsabilidad de MASA como sucesora de IMTECH en proceso de concurso

MASA adquirió IMTECH en concurso de acreedores y realiza alegaciones respecto de su falta de responsabilidad semejantes a las referidas a la empresa DOMINION.

Esta Sala expone la motivación y argumentación sobre la responsabilidad por sucesión empresarial en situaciones de concurso en el apartado cuarto de este fundamento de derecho. Procede aplicar dicha argumentación al caso de MASA.

El concurso de acreedores de IMTECH fue declarado mediante auto de 25 de enero de 2017.

La participación de IMTECH en la infracción constitutiva de cártel persiste una vez declarado el concurso de acreedores hasta julio de 2017.

De conformidad con el artículo 43, en relación con el 188 y el 146 bis, de la Ley Concursal, se solicitó autorización de venta de unidad productiva con carácter previo a la fase de liquidación, momento procesal previsto para ello. MASA, junto con otras empresas, presentó oferta para la adquisición de IMTECH.

El 26 de junio de 2017 la administración concursal presentó un informe de valoración de ofertas en el que MASA resultó la mejor opción. La adquisición fue aprobada por auto judicial el 26 de julio de 2017, formalizándose la escritura de compraventa el 7 de agosto de 2017.

Como se ha manifestado en los antecedentes de hecho de esta resolución, las inspecciones se produjeron del 4 al 6 de julio de 2017 y la incoación del expediente se formalizó el 7 de marzo de 2018. Se solicitó información a IMTECH el 11 de julio de 2017 y a MASA el 1 de septiembre de 2017.

Jurídicamente, IMTECH continúa existiendo. Sin embargo, no es material y objetivamente posible reclamarle la multa por estar la empresa en liquidación.

Consta en los hechos acreditados que MASA e IMTECH compartieron su participación en el cártel desde la primera reunión acreditada el 18 de enero de 2001 hasta 2017. Además de compartir asistencia a multitud de reuniones del

cártel, también constan ofertas de cobertura entre ellas (por ejemplo, folio 10.636).

Dados los elementos fácticos referidos, esta Sala aprecia que se ha acreditado que la compraventa de IMTECH por parte de MASA se realizó con el conocimiento de la participación de IMTECH en el cártel. Efectivamente, MASA, como miembro partícipe del cártel, conocía y se relacionaba con IMTECH, como otro miembro partícipe del cártel, para llevar a cabo los objetivos anticompetitivos descritos.

Por ello, esta Sala considera que, dadas las circunstancias fácticas descritas, MASA estaba en la posición de conocer que IMTECH participaba en un cártel.

Además, a pesar de la pervivencia jurídica de la empresa IMTECH es material y objetivamente imposible reclamarle el pago de la multa, eliminando cualquier efecto útil de la normativa de competencia.

En definitiva, esta Sala considera que existen elementos suficientes para determinar la culpabilidad y responsabilidad personal de IMTECH y hacerla responsable como sucesora económica de las acciones llevadas a cabo por MASA.

Por tanto, es imputable a MASA como sucesora de IMTECH y MAVISA una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la Ley 16/1989 y de la LDC y 101 del TFUE desde enero de 2001 hasta julio de 2017.

m. MANTENIMIENTO Y AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, S.A. (MAESSA)

La participación de MAESSA en reuniones del cártel está acreditada desde junio de 2003 y su participación en intercambio de precarios rellenos y manipulación de precios con compensaciones en marzo de 2008.

Estas conductas fueron consideradas prescritas por la DC en el PCH, al no existir continuidad con las evidencias de la participación de MAESSA a partir de marzo de 2011.

En marzo de 2011 consta el envío de un correo electrónico a IMASA con los precios que esta tenía que ofertar en relación con el “*Contrato Mantenimiento UPT Compostilla*” (hecho 32). En diciembre de 2011, además, señala a IMASA con este mismo proyecto que “*si Endesa os pidiera revisar a la baja vuestro precio no contempléis ninguna rebaja a los mismos*” (hecho 34).

Respecto al cliente ENDESA, está acreditada la presentación de ofertas de cobertura con IMASA en julio de 2012 (hecho 35). Por último, en enero de 2015 IMASA volvió a cubrir a MAESSA (hecho 47).

Esta Sala considera a MAESSA responsable de una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por el artículo 1 de la LDC y el artículo 101 del TFUE desde marzo de 2011 hasta enero de 2015.

n.º. MONCOBRA, S.A.

Esta empresa fue incoada pero ya se puso de manifiesto en el PCH que no consta evidencia que acredite su participación en la conducta más allá del año 2009.

Por tanto, esta Sala considera prescrita la conducta anticompetitiva, de acuerdo con el artículo 68 de la LDC por parte de MONCOBRA y, solidariamente, de su matriz ACS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, S.A.

ñ.º. MECANICAS BOLEA, S.A.

BOLEA participó en el reparto de los contratos de mantenimiento de CLH en 2014 (hecho 39) y en el mismo año asistió a la decimotercera y decimocuarta reuniones acreditadas (hechos 39 a 46).

También participó en la “Parada combustibles 2016” y TMS cubre a BOLEA en el proyecto “rfq_103 de Cartagena” ambos en 2016 (hechos 66 y 67).

También participó en la decimoctava reunión y en el reparto referido a la licitación para el mantenimiento de los tanques de CLH convocada en abril 2017 (hecho 75).

Esta Sala considera responsable a MECANICAS BOLEA, S.A., de una infracción única y continuada, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE desde enero de 2014 hasta julio de 2017.

o.º. METALMECANICAS HERJIMAR, S.L.

Esta Sala considera que no ha quedado acreditada la conducta anticompetitiva por parte de HERJIMAR por las razones expuestas por la DC en el PCH.

p.º. MONTAJES INDUSTRIALES LLECA, S.A. (MILLECASA)

Consta acreditada la participación de la empresa en el cártel en 2005.

Sin embargo se acredita su participación continua desde 2009; se ha acreditado que participó en un intercambio de versiones de un *Excel* con los precios para contratos de mantenimiento de CLH en marzo de 2009 (hecho 30) y vuelve a intercambiarse correos con IMASA para la presentación de ofertas de cobertura en diferentes proyectos de CLH en 2011 (hecho 32). Vuelve a participar en los intercambios de correos en diciembre de 2013 y principios de 2014 para el reparto de CLH, acudiendo a la decimotercera y decimocuarta reuniones

acreditadas (hechos 39 a 43). También está acreditada su participación en la reunión de 30 de enero de 2014, a pesar de que MILLECASA la niega, por un correo electrónico de IMTECH a TMS remitiéndole las conclusiones de la citada reunión y en las que consta expresamente como participante el Director General de MILLECASA.

Vuelve a participar en el reparto de la licitación para el mantenimiento de tanques de CLH en 2017 (hecho 75).

Esta Sala considera responsable a MONTAJES INDUSTRIALES LLECA, S.A. (MILLECASA), por su participación en una infracción única y continuada, prohibida por el artículo 1 de la LDC y el artículo 101 del TFUE desde el mes de marzo de 2009 hasta julio de 2017.

q'. *MONTAJES MECÁNICOS LA PUERTOLLANENSE, S.L.*

En diciembre de 2012 LA PUERTOLLANENSE solicitó datos a MEISA para la preparación de varias ofertas de cobertura en favor de esta para el cliente FERTIBERIA (hecho 35).

También se producen contactos bilaterales entre estas dos empresas de cara a la "oferta p-62" en 2014 (hecho 44) y en relación a un contrato para REPSOL en Puertollano en julio de 2015 (hecho 56).

Esta Sala considera responsable a LA PUERTOLLANENSE por su participación como empresa local en una infracción única y continuada, prohibida por el artículo 1 de la LDC y el artículo 101 del TFUE desde diciembre de 2012 hasta julio de 2015.

r'. *MONTAJES METÁLICOS FAYSOL S.A.L.*

En 2015, participa en los acuerdos anticompetitivos en relación con "reparación v/v de seguridad" y otros proyectos (hechos 47, 50, 57 y 65).

Esta empresa no fue inspeccionada por lo que las evidencias que constan en el expediente proceden de menciones de otras empresas en las que queda acreditada su participación.

El correo electrónico interno de TAMOIN pone de manifiesto que dicha empresa contaba con ofertas de cobertura proporcionadas por FAYSOL y, a su vez, TAMOIN facilitaba ofertas de cobertura a FAYSOL en correspondencia (hecho 57).

En los comentarios de los documentos *Excel* recabados en la inspección de TMS, se incluye "Le doy el dato a Faysol"; respecto de una oferta a entregar en octubre de 2015 "precio dado por Faysol (356.487)"; respecto de una oferta a entregar en enero de 2015 "Estudiará Masa o TMS. Nosotros se la ofrecemos a Faysol al cubrinos en 15/03/16/1009"; respecto de una oferta a entregar en abril

de 2015 “*nos cubre todos y Faysol*” y respecto de otra oferta a entregar en abril de 2015 “*con esta oferta junto con la 15/03/43/1001 cubrimos la deuda que tenemos de la 15/03/16/1005 y también cubrimos a Faysol (71.000€)*” (hecho 50 y folio 741).

Esta Sala considera responsable a MONTAJES METALICOS FAYSOL S.A.L., por su participación entre enero y julio de 2015 en una infracción única y continuada, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE.

s. *NERVIÓN INDUSTRIES, ENGINEERING AND SERVICES, S.L.*

En el caso de esta empresa, consta acreditada su participación en el cártel de 2001 a 2009. Sin embargo, fue contactada para sumarse de nuevo al cártel a finales de 2014 y está acreditado que no se sumó al acuerdo.

Por tanto, esta Sala considera prescrita la conducta anticompetitiva de acuerdo con el artículo 68 de la LDC por parte de NERVION INDUSTRIES, ENGINEERING AND SERVICES, S.L., dado que, como se señalaba en el PCH, no se ha podido acreditar que dicha conducta continuara más allá de 2009 y no ha quedado acreditada su participación en dicho cártel entre finales de 2014 y principios de 2015.

t. *SACYR NERVIÓN, S.L.*

Consta acreditada su participación en la reunión de 20 de enero de 2017 (hecho 73) y en el reparto de los contratos de CLH en 2017 ya que aunque no asistió a la reunión de mayo de 2017 fue tenida en cuenta por el resto de empresas en los diversos escenarios planteados (hecho 75).

Como reconoce SACYR NERVIÓN en sus alegaciones, aparece como destinataria en una serie de correos electrónicos posteriormente intercambiados los días 23 y 24 de mayo de 2017, junto con BOLEA, IMASA, MILLECASA, TMS, BARBADUN, PREMONOR y MEISA en los que se adjunta una tabla con los precios actualizables a medida que las empresas los aportan. También consta su participación en la reunión de 20 de enero de 2017.

Esta Sala recuerda, pese a las alegaciones de SACYR NERVION, que basta el consentimiento tácito para valorar la participación de una empresa en un cártel, insistiendo en que la aprobación tácita de una iniciativa ilegal, sin distanciarse públicamente de su contenido o sin denunciarla a las autoridades administrativas, alienta la continuación de la infracción, pues la complicidad

constituye un modo pasivo de participación en la infracción capaz de hacer a la empresa responsable¹²⁰.

A la vista de los citados correos, se estima que dado el carácter claramente anticompetitivo de las conductas, SACYR NERVIÓN debería haber puesto en conocimiento de la CNMC dichos hechos o, al menos, manifestar a las demás empresas que constan en dichos correos su desacuerdo al respecto.

La jurisprudencia citada por SACYR NERVIÓN no es aplicable al presente expediente, dado, en primer lugar, que el intercambio de correos no es el único elemento de prueba. En segundo lugar, en dicho intercambio de correos era constantemente asignatario de la zona dos por lo que su no distanciamiento o reacción es una prueba más de su consentimiento tácito, ya que no se le hacía necesario reaccionar habiendo logrado su propósito.

Esta Sala considera responsable a SACYR NERVIÓN, S.L., por su participación en 2017 en una infracción única y continuada constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE.

u. PARCITANK INDUSTRIAL, S.L.

La única referencia a PARCITANK en el expediente se encuentra en una supuesta cobertura a MEISA en 2015 para un proyecto de REPSOL. Existen unos correos electrónicos internos de MEISA en los que se indica que ha dado un importe a PARCITANK.

PARCITANK alega que desconocía si MEISA efectivamente le envió esos correos, ya que no tiene constancia ni consta prueba en el expediente. Alega, además, que no presentó oferta al referido proyecto.

Esta Sala considera que han quedado constatadas las alegaciones de PARCITANK mediante las respuestas ofrecidas por REPSOL en contestación a un requerimiento de información. Por otra parte MEISA no ha realizado alegación alguna ante las citadas respuestas. Considerando estas cuestiones y al ser un correo interno de MEISA la única prueba disponible esta Sala no considera suficientemente acreditado que PARCITANK y MEISA llegaron a un acuerdo para el proyecto "REPSOL "Nº 8100300113 - QR. PA192842: Precalentador Apex" que acredite la participación y conocimiento del cártel por PARCITANK.

¹²⁰ Sentencias del TJUE de 7 de enero de 2004, asuntos 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, Aalborg; de 28 de junio de 2005, asuntos C-189/02 P, C-202/02, C-205/02 P a C-208/02 P y C-213/02P, sentencia Dansk Rørindustri A/S); sentencia del TG de 8 de julio de 2008, T-99/04, AC-Treuhand AG/Comisión y Sentencia del TJUE de 19 de marzo de 2009, asunto C-510/06 P Archer Daniels Midland Co, reproducidas, entre otras, en las Resoluciones del Consejo de la CNC de 21 de enero de 2010, Expte. S/0084/08 Fabricantes de Gel; de 31 de julio de 2010, Expte. S/0120/08, Transitarios; de 24 de junio de 2011, Expte. S/0185/09, Bombas de Fluidos; de 1 de diciembre de 2011, Expte. S/0269, Transitarios 2; de 15 de octubre de 2012, Expte. S/0318/10, Exportación de sobres y de 30 de julio de 2013, Expte. S/0380/11 Coches de Alquiler y en las Resolución de la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC de 26 de junio de 2014, Expte. S/0445/12 Equipos contra incendios.

Por ello no ha quedado acreditada la conducta anticompetitiva por parte de PARCITANK y procede el archivo de las actuaciones contra ella y su matriz POLIESTER ALBACETE, S.L.

v. PREFABRICACION Y MONTAJES DEL NORTE S.A.U. (PREMONOR)

Ha quedado acreditada la asistencia de PREMONOR a dos reuniones, tal como reconoce expresamente en su escrito de alegaciones.

En dichas reuniones se alcanzaron acuerdos de precios y reparto de instalaciones de CLH, intercambiando PREMONOR información con otras empresas del cártel sobre precios a ofertar para posibilitar la formulación de ofertas de cobertura. Se fijaron al alza los precios a ofertar, en consonancia con lo acordado, con un grave perjuicio para el cliente. En contra de lo alegado por PREMONOR sobre su falta de enriquecimiento, también se constata en el correo enviado el 22 de enero de 2014 por PREMONOR a TMS en el que remite un cuadro de precios actualizado con un incremento del 10%:

“(...) Le adjunto nuestro cuadro de precios actualizado. Hemos subido los precios hasta situarnos en torno al 10% según indicaciones dadas”.

También se constata su participación en el cuadro adjunto al correo electrónico del Director General de MILLECASA a IMASA de 22 de enero de 2014, con asunto “*Precios finales por tipos*”, donde consta que PREMONOR habría ofertado un 16% al alza (hecho 41).

PREMONOR participó también en el reparto de los contratos de CLH en 2017 (hecho 75). En la reunión del cártel celebrada en mayo de 2017 en la que PREMONOR reconoce que participa, se acredita que esta empresa era consciente de que la fijación de precios y el reparto de los proyectos de mantenimiento de CLH entre las empresas del cártel generaba un incremento en los importes de las ofertas, en contra de lo alegado, pues dicho incremento era de tal envergadura que algunas de las empresas del cártel apuntaron los riesgos que de ello se podrían derivar en cuanto a la reacción adversa de CLH como cliente.

Por tanto, la participación de PREMONOR en la conducta investigada no ha sido de tan escasa entidad como alega dicha empresa y se concretó en la asistencia a reuniones entre competidores, reparto de proyectos e intercambio de información para formulación de ofertas de cobertura.

Esta Sala considera responsable a PREMONOR por su participación en una infracción única y continuada prohibida por los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE desde enero de 2014 hasta julio de 2017.

w'. PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS DE INSTRUMENTACIÓN Y ELECTRICIDAD, S.A. (MEISA)

En diciembre de 2012, LA PUERTOLLANENSE solicitó datos a MEISA para la preparación de varias ofertas de cobertura en favor de esta para el cliente FERTIBERIA (hecho 35).

En marzo de 2013, MEISA está involucrado en la presentación de diversas ofertas de cobertura (hecho 37).

También participa en las reuniones para el reparto de CLH en 2014 y de REPSOL en 2015 (hechos 40 a 46). En 2015 y 2016 también continúa dando y recibiendo coberturas de diversas empresas (hechos 47, 50, 52, 56, 57, 62, 65 a 70).

En 2017 continuaba siendo miembro de los acuerdos del cártel, participando en el último reparto con motivo de la licitación de CLH en 2017 (hechos 73 y 75).

Esta Sala considera responsable a MANTENIMIENTO Y AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, S.A. (MEISA) de su participación en una infracción única y continuada, prohibida por el artículo 1 de la LDC y el artículo 101 del TFUE desde diciembre de 2012 hasta julio de 2017.

x'. TALLERES MECÁNICOS DEL SUR, S.A.

Participa en todas las reuniones del cártel entre 2001 y 2003.

También interviene en el reparto del proyecto de construcción de 35 depósitos de 2000 litros y otros proyectos en el periodo entre 2004 y 2007 (hechos 13 a 19).

Está acreditada su pertenencia al cártel en 2008 (hechos 23 y 26) y participa en la duodécima reunión acreditada. También en 2009 (hechos 30 y 31).

Continúa el intercambio de precios y la realización de ofertas de cobertura durante los años 2010 a 2012 (hechos 32 a 35). También en 2013 (hecho 37).

En 2014, participa en el reparto de los contratos de mantenimiento de CLH y la decimotercera y decimocuarta reuniones acreditadas (hechos 40 a 45).

Participa en la decimoquinta reunión acreditada para la convocatoria de la parada de REPSOL en 2015 y en otros contactos para el intercambio de ofertas de cobertura (hechos 46, 47 a 50, 52 a 65).

Participa de ofertas de cobertura en otros proyectos en 2016 (hechos 66 a 71).

Por último, consta su participación en acuerdos en 2017 y en la reunión para el reparto de los contratos de CLH en 2017 (hechos 73 y 75)

Esta Sala considera responsable a TALLERES MECÁNICOS DEL SUR, S.A. (TMS) por su participación en una infracción única y continuada, prohibida por

los artículos 1 de la Ley 16/1989 y de la LDC y 101 del TFUE desde enero de 2001 hasta julio de 2017.

y/. TAMOIN, S.L.

La participación de TAMOIN ha sido constante durante todos los años de vigencia del cártel. Fue una de las empresas pioneras y consta su participación en las primeras nueve reuniones acreditadas del cártel entre 2001 y 2003.

En mayo de 2007, el Director General de TMS disponía de la oferta de TAMOIN para el proyecto de REPSOL “E2007 0147 REV.HORNO 642F001A Y VARIOS ALQUIL” (hecho 19). Vuelve a participar en las reuniones acreditadas en el periodo 2007 a 2009.

Consta su continuidad en el cártel también en 2010 (hecho 32), así como su participación en intercambios de precios y repartos de proyectos en 2013 y 2014 (hechos 37, 38 y 44).

Los elementos de prueba también acreditan su participación en la decimoquinta y decimosexta reuniones acreditadas respecto al reparto de la parada de REPSOL en 2015 (hecho 46). Constan múltiples ofertas de cobertura en este mismo año (hechos 47 a 53).

En 2016, continúa acreditada su pertenencia al cártel (hechos 66 a 67, 68).

Las últimas pruebas acreditadas son de 2017 (hecho 74).

Esta Sala considera responsable a TAMOIN, S.L por su participación en una infracción única y continuada, prohibida por el artículo 1 de la Ley 16/1989, el artículo 1 de la LDC y el artículo 101 del TFUE desde enero de 2001 hasta julio de 2017.

b. 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.

Los tribunales de la Unión Europea y españoles 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 disciplina¹²¹. En tales casos corresponde a la matriz

¹²¹ Por todas, 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).

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 consideró que era suficiente una participación del 90% para reconocer la concurrencia de influencia decisiva en el comportamiento de la filial¹²². El Tribunal Supremo ha llegado a admitir un porcentaje del 73%¹²³.

Esta presunción de la existencia de una influencia decisiva sobre las empresas matrices, también se aplica a las sociedades matrices de empresas interpuestas que poseen el 100% de las empresas filiales autoras de la infracción. La sentencia del TGUE de 12 de julio de 2018, asunto T-419/14369, así lo confirma cuando señala que:

“(…) en el caso concreto de que una sociedad posea el 100 % del capital de una sociedad interpuesta que posee, a su vez, la totalidad del capital de una filial de su grupo que ha cometido una infracción de las normas de la Unión sobre la competencia, existe asimismo una presunción iuris tantum de que dicha sociedad ejerce una influencia determinante en el comportamiento de la sociedad interpuesta e indirectamente, a través de esta última, también sobre el comportamiento de dicha filial (véase, en este sentido, la sentencia de 8 de mayo de 2013, Eni/Comisión, C-508/11 P, EU:C:2013:289, apartado 48 y jurisprudencia citada)”.

En este expediente, las empresas matrices que se han considerado responsables también de las conductas de sus filiales son las siguientes:

- ACS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, S.A. en su condición de matriz de MANTENIMIENTO Y MONTAJES INDUSTRIALES, S.A., (MASA) y MANTENIMIENTO Y AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, S.A. (MAESSA).
- BARRANCO DEL REY, S.L. en su condición de matriz de ATRIAN TECHNICAL SERVICES S.A.
- CORPORACIÓN EMPRESARIAL PREMONOR, S.L. en su condición de matriz de PREFABRICACION Y MONTAJES DEL NORTE S.A.U.
- DURO FELGUERA, S.A. en su condición de matriz de DURO FELGUERA OPERACIONES Y MONTAJES, S.A.U. y su matriz,

¹²² Sentencia del TJUE de 27 de octubre de 2010, Alliance One International y otros/Comisión, T-24/05.

¹²³ Sentencia del TS de 16 de enero de 2016 (recurso 2359/2013).

- EQUIPOS NUCLEARES, S.A.S.M.E. en su condición de matriz de ENWESA OPERACIONES, S.A.
- FINYCAR, S.L. en su condición de matriz de ACSA, OBRAS E INFRAESTRUCTURAS, S.A.U.
- GRUPO TAMOIN, S.A. en su condición de matriz de TAMOIN, S.L.

Como ha establecido la jurisprudencia citada, cuando existe la presunción de que una matriz controla el comportamiento de su filial, corresponde a la matriz refutarla, aportando pruebas que demuestren que su filial decidió independientemente su conducta en el mercado –sin que la regla de la corresponsabilidad venga dada por la participación de la matriz en el supuesto comportamiento infractor-, sin que ello implique vulneración de la presunción de inocencia. Si la matriz no aporta pruebas que acrediten dicha autonomía, teniendo en cuenta los vínculos organizativos, económicos y jurídicos existentes entre sus filiales y ella, la citada presunción *iuris tantum* no queda desvirtuada. No es suficiente a estos efectos probar la mera independencia en la política comercial, como ha reiterado la jurisprudencia¹²⁴.

ACS alega que formalmente la gestión de MASA y MAESSA solo está supeditada al visto bueno de las matrices intermedias e interviene solo en caso de licitaciones que alcancen los 30 o 50 millones de euros.

Estas alegaciones no se consideran por esta Sala prueba suficiente para sostener la autonomía e independencia de su matriz, pues ACS es titular del 99,99% del capital de las empresas interpuestas de las empresas infractoras y, por tanto, constituyen una única entidad económica.

Además, cabe señalar que en la propia opinión de auditoría correspondiente a las cuentas de 2016 de MAESSA se señala que dicha sociedad está integrada en el Grupo ACS, cuya estrategia y toma de decisiones afectan de forma significativa a las distintas sociedades que lo componen¹²⁵.

TAMOIN pertenece al 100% al GRUPO TAMOIN, ambas tienen el mismo domicilio social y uno de los consejeros de GRUPO TAMOIN es el Administrador único de TAMOIN¹²⁶.

¹²⁴ Sentencia del TJUE de 10 de septiembre de 2009, asunto C-97/08 P. Sentencia de la AN de 2 de abril de 2014

¹²⁵ Información obtenida de la base de datos INFORMA (folios 17560 a 17581).

¹²⁶ Contestación de TAMOIN al requerimiento de información realizado (folios 14004 a 14019 y 13789 a 1391) e información obtenida de la base de datos INFORMA (folios 17798 a 17817).

Esta Sala no puede admitir la mera indicación de GRUPO TAMOIN en relación a que corresponde a los órganos de TAMOIN la adopción de todas las decisiones relevantes que determinan su estrategia comercial.

c. Responsabilidad de los directivos y representantes legales de las empresas

El artículo 63.2 de la LDC, dispone lo siguiente:

“Además de la sanción prevista en el apartado anterior, cuando el infractor sea una persona jurídica, se podrá imponer una multa de hasta 60.000 euros a cada uno de sus representantes legales o a las personas que integran los órganos directivos que hayan intervenido en el acuerdo o decisión. Quedan excluidas de la sanción aquellas personas que, formando parte de los órganos colegiados de administración, no hubieran asistido a las reuniones o hubieran votado en contra o salvado su voto”.

El citado artículo prevé un instrumento que la Ley pone al alcance de las autoridades de competencia, cuya función principal es introducir un efecto disuasorio adicional dirigido a aquellas personas físicas que representan a las empresas en la actividad que estas realizan. Son, por tanto, mecanismos que potencian el *ius puniendi* de las autoridades.

Este precepto exige que la persona física tenga la condición de representante legal o que forme parte de los órganos directivos de la empresa y, además, que la citada persona haya intervenido en el acuerdo o decisión.

El artículo 69 de la LDC señala que:

“Serán públicas, en la forma y condiciones que se prevea reglamentariamente, las sanciones impuestas en aplicación de esta Ley, su cuantía, el nombre de los sujetos infractores y la infracción cometida.”

El Tribunal Supremo, en su Sentencia de 29 de enero de 2015 (Recurso 2872/2013), ha declarado la necesidad y el beneficio que puede derivarse del uso de todos los instrumentos que la Ley pone al alcance de esta Comisión para ejercer un mayor grado de disuasión en los mercados a los efectos de evitar así, en mayor medida, este tipo de conductas restrictivas de la competencia¹²⁷. Se desprende de las propias palabras del Tribunal Supremo un llamamiento a hacer uso de este tipo de medidas contempladas en la Ley *“pero no siempre adoptadas en la práctica”*, de cara a conseguir una mayor eficacia en la lucha contra las conductas restrictivas de la competencia.

¹²⁷ También, en idéntico sentido, las SSTs de 30 de enero de 2015 (recursos 1476/2014 y 1580/2013) y otras posteriores.

La Audiencia Nacional también ha tenido la ocasión de pronunciarse sobre este asunto en recientes sentencias¹²⁸. En ellas confirma la idoneidad de sancionar a las personas físicas cuando concurren los presupuestos para ello¹²⁹:

“(...) la lectura conjunta de lo previsto en los artículos 62 y 63 de la LDC permite entender que la sanción a las empresas integrantes del cartel y respecto de las que se considera que han infringido lo previsto en el artículo 1 de la LDC, no impide que, simultáneamente, se sancione a aquellos directivos en los que se considera que concurren los requisitos del artículo 62.3 de esa norma. Por lo tanto, no puede hablarse de coincidencia de sujetos pasivos puesto que se trata de que la norma permite sancionar tanto a la empresa responsable de la conducta como a su representantes legales o directivos sin que tampoco en este punto exista infracción de ninguna forma del artículo 25 de la Constitución”.

La Audiencia Nacional, en su Sentencia de fecha 14 de septiembre de 2017, ha fijado una serie de criterios que sirven de base para delimitar el alcance de la responsabilidad de las personas que tienen la condición de directivos en las empresas, al señalar que¹³⁰:

“[...] a diferencia de lo que sucede con el representante legal, no existe definición normativa alguna sobre lo que deba entenderse por órgano directivo que pudiera acotar, desde la perspectiva de la tipicidad, este concepto, haciendo devenir atípica la conducta del actor como Vice-Secretario del Consejo de Administración. Ante la falta de dicha conceptualización, entendemos que órgano directivo de una persona jurídica lo es cualquiera de los que la integran que pudiera adoptar decisiones que marquen, condicionen o dirijan, en definitiva, su actuación. El artículo 63.2 ha pretendido conferir a esta forma de intervención, y a la responsabilidad que arrastra, un indudable componente fáctico: cabrá exigir responsabilidad por dicha vía cuando se acredite que el órgano directivo, entendido con el alcance que señalábamos, ha intervenido en el acuerdo o decisión. Y este acuerdo o decisión es, sin duda, el anticompetitivo.

¹²⁸ Sentencias de la AN de 20 de abril y de 14 de septiembre de 2017 en el ámbito del Expte. S/DC/0519/14 Infraestructuras Ferroviarias y de 27 de febrero, 14 de marzo y 13 de junio de 2018 en el ámbito del Expte. S/0504/14 AIO.

¹²⁹ Sentencia de la AN de 14 de marzo de 2018 en el ámbito del Expte. S/0504/14 AIO, rec. 352/16.

¹³⁰ Sentencia de la AN de 14 de septiembre de 2017, recurso contencioso-administrativo especial de protección de los Derechos Fundamentales nº 10/2016, dictada en el ámbito del Expte. S/DC/0519/14 Infraestructuras Ferroviarias.

Por tanto, acreditado que un cargo directivo, como pudiera ser el de Vicesecretario del Consejo de Administración que reúne el actor, ha intervenido en la decisión infractora, podrá exigirse la correspondiente responsabilidad en aplicación del artículo 63.2, al margen de cualquier consideración formal y sin necesidad de adoptar un determinado acuerdo.”

En su reciente sentencia de 28 de marzo de 2019, el TS ha interpretado que no lesiona el art. 25 de la Constitución la previsión normativa contenida en el art. 63.2 LDC en su aplicación a personal directivo unipersonal de la persona jurídica infractora y que no lesiona el art. 18 de la Constitución la publicación del nombre de la persona física a que hace mención el art. 63.2 de la LDC¹³¹.

En este caso las personas físicas que merecen el reproche sancionador han ostentado la condición de personal directivo en las empresas responsables.

Los directivos imputados han participado en el diseño e implementación del cártel, sancionándose de conformidad con el artículo 63.2 de la LDC o del artículo 10.3 de la Ley 16/1989 en función del inicio de su participación en este cártel, ya que se considera que cuando la ley vigente era la Ley 16/1989 era más favorable respecto al importe máximo de sanción.

No se considera acreditada la participación en el cártel del Administrador Único de BARBADUN y por tanto esta Sala acuerda el archivo de las actuaciones seguidas contra él.

Esta Sala considera responsables a los siguientes directivos de las empresas incoadas, de conformidad con el artículo 10.3 de la Ley 16/1989 y el artículo 63.2 de la LDC, en función de la norma vigente en cada caso:

- **D. José Miguel Barranco Rosa**, Jefe Centro Operativo Huelva y Algeciras de MASA, por su participación en el cártel desde abril de 2012 hasta julio de 2017, en aplicación de la sanción prevista en el artículo 63.2 de la LDC.

Consta la participación activa de D. José Miguel Barranco Rosa, en el intercambio de ofertas de cobertura (folios 10.531 y 10.532), utilizando en ocasiones correos no corporativos (folios 11.356, 11.385 a 11.387).

- **D. Ignasi Boleda Relats**, Director General de MILLECASA, por su participación en el cártel desde marzo de 2009 hasta julio de 2017, en aplicación de la sanción prevista en el artículo 63.2 de la LDC.

Ha quedado acreditada su asistencia a reuniones del cártel (folios 810 a 817) y su intervención activa en el reparto de los contratos

¹³¹ STS de 28 de marzo de 2019 (rec. casación 6.360/2017).

de mantenimiento 2017 de instalaciones y tanques de CLH (folios 7,915 a 7,918).

- **D. Javier Cenzano Sáenz**, Director de Ingeniería Aplicada de TAMOIN, por su participación en el cártel desde febrero de 2015 hasta julio de 2017, en aplicación de la sanción prevista en el artículo 63.2 de la LDC.

No pueden admitirse las alegaciones de D. Javier Cenzano Sáenz, Director de Ingeniería Aplicada de TAMOIN, sobre su carencia de facultades para adoptar las decisiones relevantes en las conductas analizadas, puesto que las evidencias recabadas y puestas de manifiesto en el PCH acreditan precisamente lo contrario desde febrero de 2015 hasta julio de 2017 (folios 8,882 a 8,903).

Frente a la alegación de que la mayoría de los correos electrónicos en los que se basa su imputación corresponden a una etapa anterior a aquella en la que asumió el cargo de responsable de *Oil & Gas* en TAMOIN y que los correos de marzo de 2017, cuando ya era responsable de *Oil & Gas*, se refieren a una oferta instrumental para un proyecto aislado y concreto, esta Sala considera que D. Javier Cenzano Sáenz era Director de Ingeniería Aplicada de TAMOIN desde finales de 2013. Su activa participación en las conductas como directivo de TAMOIN queda acreditada, con independencia de que durante una etapa lo hiciera como responsable de un departamento o área diferente de *Oil & Gas*, que se añade en octubre de 2016 a su previa responsabilidad como Director de Ingeniería Aplicada.

- **D. Óscar Exojo Asensio**, Director General de TMS, por su participación en el cártel desde mayo de 2007 hasta julio de 2017, en aplicación de la sanción prevista en el artículo 10.3 de la Ley 16/1989.

D. Óscar Exojo Asensio participó de manera constante a lo largo de los años en los que se le imputa la conducta, de 2007 a 2017, con asistencia a reuniones del cártel (folios 810 a 817, 10.345 a 10.349), intercambio de correos electrónicos relativos a reparto de proyectos y en los que demandaba o aportaba ofertas de cobertura (folios 10.020 y 10.021). Consta su participación como coordinador para determinada zona en relación a las ofertas para las licitaciones de CLH (folios 10.285 y 10.286), así como el recurso utilizado por este directivo de poner en copia oculta a los destinatarios de otras empresas del cártel en sus correos electrónicos (folios 11.258 y 11.259) o la utilización de cuentas de correo electrónico no corporativas para el intercambio de ofertas de cobertura (folios 10.635, 11.240, 11.256 y 11.257, 11.327, 11.385).

- **D. Alfredo Fuentes González**, Director General Industrial de IMASA, por su participación en el cártel desde el mes de enero de 2001 hasta julio de 2017, en aplicación de la sanción prevista en el artículo 10.3 de la Ley 16/1989.

D. Alfredo Fuentes González participó y convocó reuniones (folios 906 y 915), llevó a cabo seguimiento de los acuerdos alcanzados por el cártel (907 y 917) y la remisión de actas revisadas. Fue nombrado durante cierto período como sustituto del coordinador de las reuniones del cártel (folios 938 y 975) y se ha acreditado su participación en la conducta hasta el momento previo a las inspecciones desarrolladas por la Dirección de Competencia (folios 7.915 a 7.918, 11.435 y 11.438).

Se han acreditado múltiples comunicaciones electrónicas relativas a acuerdos de reparto de clientes y ofertas de cobertura de 2009 a 2017 en las que participa D. Alfredo Fuentes González. También consta en el expediente un chat de *WhatsApp* entre TAMOIN y el citado Director General Industrial de IMASA, con comunicaciones intercambiadas en enero y febrero de 2016, relativas a cobertura de ofertas (folios 7.915 a 7.918, folios 9.797 y 9.798).

- **D. Manuel López Dabaliña**, que fue Director General de NAVEC, por su participación en el cártel desde agosto de 2011 hasta junio de 2016, en aplicación de la sanción prevista en el artículo 63.2 de la LDC.

De D. Manuel López Dabaliña consta acreditada su participación directa y activa en el reparto de proyectos e intercambio de ofertas de cobertura con competidores (folios 5.720, 5.722 a 5.730, 5.880, 6.002, 6.125, 7.106 y 7.107, 7.243, 7.244, 8.784, 8.879, 9.899 a 9.917, 13.910 a 13.912), asistencia a reuniones con competidores convocadas “*para hablar de acuerdos*” (folios 678 y 680, 1.013, 1.014 y 1.620), con participación activa de este directivo en su convocatoria.

- **D. Martín Mora Valbuena**, Director General de MEISA, por su participación en el cártel desde julio de 2013 hasta julio de 2017, en aplicación de la sanción prevista en el artículo 63.2 de la LDC.

La participación de D. Martín Mora Valbuena en el cártel se acredita mediante la asistencia a diversas reuniones del cártel (folios 678, 680, 810 a 817, 1.013, 1.014, 1.620, 7.898, 10.345 a 10.349), siendo incluso el convocante de alguna de ellas (folio 6.125). Frente a la prueba documental que aportó al expediente para acreditar que los correos electrónicos que remitió eran en contestación a correos previos de otras empresas, ha quedado

acreditado que remitió correos electrónicos solicitando ofertas de cobertura y dando precisas instrucciones al efecto (folios 10.260 y 10.265), demostrando una clara intención de que el cliente CLH no advirtiera que “*estamos conchabados*” (folio 6.913).

- **D. José María Pau Galcerán**, Director General de MASA, por su participación en el cártel desde el mes de diciembre de 2014 hasta marzo de 2016, en aplicación de la sanción prevista en el artículo 63.2 de la LDC.

Ha quedado acreditado que D. José María Pau Galcerán participó en las reuniones de cártel desde 2001 hasta 2003 (folios 906, 907, 919, 924, 927, 935, 940, 958, 959, 973, 976, y 983). Más relevante es que consta acreditada de nuevo su asistencia a reuniones con competidores a partir de diciembre de 2014, así como contactos con otras empresas del cártel (folios 7.124 a 7.130, 8.830, 10.573, 10.574, 10.911 y 10.912) y precisamente por ello se ha circunscrito su participación en el cártel a partir de diciembre de 2014.

D. Conclusión

Esta Sala considera acreditada una infracción única y continuada, constitutiva de cártel, prohibida por los artículos 1 de la Ley 16/1989, 1 de la LDC y 101 del TFUE. La misma ha consistido en la fijación de precios y precios mínimos y el reparto de licitaciones y/o clientes en la prestación de servicios de montaje y mantenimiento industrial, fundamentalmente, para clientes de los sectores petroquímico y energético y se ha instrumentado, esencialmente, a través de la provisión de ofertas de cobertura entre enero de 2001 y julio de 2017.

El artículo 62.4.a) de la LDC establece que el desarrollo de conductas colusorias tipificadas en el artículo 1 de la Ley que consistan en cárteles entre empresas competidoras entre sí constituyen infracciones muy graves.

Por ello, esta Sala considera que las conductas acreditadas constituyen una **infracción muy grave** conforme al artículo 62.4.a) de la LDC.

3. Exención y reducción del pago de la multa

A. Exención a GRUPO NAVEC y sus matrices

El 3 de julio de 2017 se concedió a GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES S.L. (NAVEC), en aplicación del programa de clemencia, la exención condicional del pago de la multa, de conformidad con los artículos 65.1.a LDC y 47.1 RDC.

Analizada y valorada la propuesta, esta Sala la acoge favorablemente y considera que procede eximir a GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES S.L. (NAVEC) y sus matrices del pago de la multa por las conductas aquí sancionadas, dado que tanto la información facilitada como la actitud de cooperación diligente a lo largo del procedimiento, cumplen estrictamente con los requisitos exigidos en el artículo 65.1.a) de la LDC y sus normas de desarrollo, incluido el programa de clemencia.

La información aportada en la solicitud de exención fue determinante para ordenar las inspecciones y para la posterior identificación, cotejo e interpretación del conjunto de la documentación analizada en el expediente.

Por otra parte, esta Sala valora positivamente la actuación de NAVEC que detectó la existencia de prácticas constitutivas de un cártel, poniéndolo en conocimiento de la autoridad de competencia y tomando medidas contra las personas físicas participantes en la misma. La toma de este tipo de medidas contribuye a la disuasión de la comisión de prácticas anticompetitivas.

B. El caso del directivo López Dabaliña

D. Manuel López Dabaliña fue Director General de NAVEC y afirma que, al no haberse negado a colaborar en ningún momento con NAVEC en su solicitud de clemencia, ni con la CNMC en las actuaciones instructoras que se han llevado a cabo deben extenderse los beneficios de la clemencia concedida a la empresa.

La normativa de clemencia establece que puede solicitarla cualquier persona física o jurídica participante en un cártel.

Cuando la solicitud la realiza una empresa corresponde a esta determinar e identificar si incluye en su solicitud a representantes o directivos e identificarlos, en su caso. Nadie mejor que la empresa puede valorar los representantes o directivos que han participado en los hechos objeto de investigación y que colaboran con la empresa para aportar a la autoridad de competencia la información y elementos de prueba que imperativamente debe contener la solicitud de clemencia.

NAVEC solicitó inicialmente la exención en su propio nombre y en el de sus representantes legales. El 12 de febrero de 2018 indicó expresamente que solicitaba la exención en beneficio de todos los directivos que en aquel momento integraban el órgano de dirección de NAVEC y aclaró que D. Manuel López Dabaliña ya no era directivo desde febrero de 2017 (folios 18.708, 18.709 y 18.715). Por tanto, en este caso, NAVEC excluyó expresamente al que fuera su Director General, D. Manuel López Dabaliña.

El Sr. López Dabaliña tuvo conocimiento de los hechos investigados por la CNMC, al menos, desde la inspección realizada en la sede de NAVEC en

Cartagena el 4 de julio de 2017, como se constata en el acta de dicha inspección (folios 1273 a 1283).

En ese momento se podría haber acogido al programa de clemencia sin requerimiento alguno del Sr. López Dabaliña a esos efectos.

También, una vez incoado contra dicho directivo el expediente sancionador, tras haber constatado que no se le había incluido en la solicitud de exención presentada por su empresa, podría haber planteado una solicitud de clemencia.

En todo caso, es necesario subrayar que es un elemento esencial para cualquier solicitud de clemencia el reconocimiento por parte de la empresa o directivo de su participación en un cártel. Las alegaciones presentadas por el Sr. López Dabaliña discuten su participación en el cártel, por lo que se pone también de manifiesto que no ha colaborado con la CNMC, ni facilitado elementos de prueba acerca de la existencia del cártel objeto de investigación.

C. Reducción de la sanción para ENWESA y su matriz

ENWESA OPERACIONES, S.A. solicitó una reducción del importe de la multa, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LDC y el artículo 50.6 del RDC. Valorado el contenido de la solicitud de reducción del importe de la multa presentada por dicha empresa, se consideró que había aportado un valor añadido significativo y se propuso por la DC una reducción del importe de la multa del 50%, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66.2 de la LDC.

Esta Sala se pronuncia favorable a la propuesta a ENWESA OPERACIONES, S.A. y solidariamente a su matriz EQUIPOS NUCLEARES, S.A.S.M.E., de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la LDC y el artículo 50.6 del RDC.

La información aportada por ENWESA en su solicitud de exención y reducción del pago de la multa, tras las inspecciones realizadas, aportó un valor añadido significativo respecto de la información que ya disponía la CNMC, facilitando a la DC el contraste y contextualización de las prácticas.

Destaca especialmente, la aportación de determinados documentos contemporáneos al cártel objeto de investigación, como la información aportada respecto a la oferta de cobertura proporcionada por ENWESA a MASA para la licitación de una parte del mantenimiento mecánico de la planta de PETRONOR en Muskiz (Vizcaya) y entre NAVEC y ENWESA para cubrirse en determinadas licitaciones convocadas por Repsol Petróleo y Repsol Química para el mantenimiento de equipos en las instalaciones en Tarragona.

D. Valoración de la información aportada por las solicitantes

Tanto la jurisprudencia como la práctica nacional y de la Unión Europea consideran de relevante valor las pruebas presentadas por el declarante de clemencia, otorgándole, *a priori*, la condición de pruebas especialmente

fiables¹³². Así lo ha reconocido también la CNC y la CNMC y distintas sentencias de la AN¹³³. Especialmente relevante es 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 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).”

¹³² 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.

¹³³ 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.

Añade la sentencia de la AN de 24 de julio de 2014, con referencia a la citada jurisprudencia europea que¹³⁴:

“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, la información aportada por las solicitantes de clemencia ha incluido pruebas contemporáneas 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 mismo.

En la mayoría de los casos los hechos han sido corroborados por la información recabada en las inspecciones, poniéndose en conocimiento de los interesados la fuente de la que provenía la prueba. Por ello esta Sala afirma que las solicitudes presentadas han facilitado la identificación y paralización de conductas extraordinariamente nocivas para el interés general y que han cumplido sobradamente con los objetivos que el ordenamiento jurídico atribuye a las solicitudes de clemencia.

4. Prescripción y otros motivos de archivo

Algunas de las empresas que se mencionan en los hechos acreditados no han sido incoadas, pues en marzo de 2018 a la DC le constaba la prescripción, de acuerdo con el artículo 68 de la LDC de CARINOX, EMMSA, TECNIMO, MONTAGA, HC, MONRASA, SODES, TALLERES LOMBÓ y TAMAR.

Además, aunque se ha incoado este expediente contra las empresas MONCOBRA y COPISA, no consta evidencia que acredite la participación de

¹³⁴ Sentencia de la Audiencia Nacional de 24 de julio de 2014¹³⁴, dictada en el ámbito del Expte. S/0342/11 ESPUMA DE POLIURETANO

MONCOBRA más allá del año 2009 y de **COPISA** más allá del año 2013, por lo que la DC consideró prescrita su participación en el PCH.

También se incoó este expediente contra **NERVIÓN INDUSTRIES** (antes NERVIÓN) de la que consta participación en el cártel de 2001 a 2003 y de 2007 a 2009. La empresa fue contactada otra vez para sumarse al cártel a finales de 2014 pero no se considera que existe evidencia de que se sumara al acuerdo en esta fecha (folios 7.243, 7.244 y 8.879). Por ello no se considera que la conducta esté acreditada para esta empresa.

También constan evidencias de la participación de **MAESSA** en reuniones iniciales del cártel en junio de 2003 y de su participación en intercambio de precarios rellenos y manipulación de precios con compensaciones en marzo de 2008. Sin embargo, estas conductas ya fueron consideradas prescritas por la DC en el PCH, al no existir evidencias de continuidad de la conducta con los hechos acreditados a partir de marzo de 2011.

Existen correos electrónicos internos de NAVEC de febrero de 2017 que refieren que **HERJIMAR** le habría trasladado su intención de cubrir a MAESSA (folios 4215 a 4217). Sin embargo no existen pruebas de que la conducta se haya concretado. Por ello la DC entendió que la conducta no estaba acreditada para HERJIMAR.

La entidad, de forma coincidente con otras afectadas por situaciones similares, alega que, dado que la conducta no se llega a acreditar, deberían eliminarse los elementos que la mencionan al igual que la nota de prensa que pone de manifiesto la incoación.

A este respecto se debe precisar que la publicación en la web de la CNMC de la nota de prensa que da noticia del acuerdo de incoación no supone más que una manifestación del deber de transparencia que el artículo 37 de la Ley CNMC impone a la misma. En la propia nota se precisa que la incoación no prejuzga el resultado final de la investigación.

Por tanto, esta Sala considera que, en los casos en que no se llega a acreditar la conducta o la misma se considera prescrita, la no eliminación de elementos fácticos que la mencionan en el PCH, en la propuesta de resolución o en la resolución misma no infringe ningún derecho, como tampoco le ampara ninguno para retirar la nota de prensa que puso de manifiesto su incoación.

Todos los hechos considerados probados han quedado oportunamente consignados en la presente resolución, aunque en los mismos se mencione a empresas respecto de las que, a la vista de los períodos en los que han participado, finalmente deba aplicarse el instituto de la prescripción previsto en el artículo 68 de la LDC y, por ello, no generen responsabilidad en el ámbito administrativo sancionador.

Como se ha señalado, la DC ha propuesto a esta Sala la imputación de DOMINION como sucesora de ABANTIA INDUSTRIAL.

Esta empresa ha presentado alegaciones en las que niega la aplicación de la doctrina jurisprudencial de la sucesión empresarial por haber adquirido una unidad productiva en un concurso de acreedores. En consecuencia, solicita el archivo de las actuaciones seguidas contra ella.

Efectivamente, ABANTIA se declaró en concurso voluntario mediante auto de 16 de febrero de 2016. Actualmente, ABANTIA se encuentra en fase de liquidación¹³⁵.

El concurso se tramitó mediante el procedimiento abreviado, de conformidad con el artículo 190.3 de la Ley Concursal, porque DOMINION presentó un plan de liquidación con oferta vinculante de compra¹³⁶. Por ello, el concurso entró directamente en fase de liquidación. En el informe favorable sobre el plan de liquidación realizado por el administrador concursal se menciona entre las razones de oportunidad la existencia de una oferta en un proceso carente de otros postores y su dificultad para su obtención en el corto plazo, habiéndose ya llevado a cabo un proceso de captación de ofertas con anterioridad a la declaración de concurso.

La venta de cuatro unidades productivas fue autorizada el 17 de marzo de 2016 mediante auto judicial. En el auto se dispone que se transmiten con cancelación de las posibles cargas y gravámenes los activos. También se prevé la subrogación del adquirente en los derechos y obligaciones de los contratos con clientes y de las uniones temporales de empresas. El contrato se formalizó en escritura pública el 11 de abril de 2016.

La declaración de concurso de ABANTIA y la compra por DOMINION se completaron con anterioridad a la incoación del procedimiento sancionador, incluso con anterioridad a las inspecciones. El primer requerimiento de información a DOMINION data del 2 de marzo de 2018.

La infracción de ABANTIA ha constado acreditada hasta una fecha anterior a la declaración de concurso y de la compraventa por parte de DOMINION, no existiendo prueba en el expediente que acredite que DOMINION continuó con la participación en el cártel.

En estas circunstancias debe analizarse por esta Sala si procede considerar a DOMINION como responsable de las infracciones cometidas por ABANTIA o por el contrario aceptar sus alegaciones y considerarle exenta de responsabilidad. Para ello es necesario realizar un análisis de la regulación y jurisprudencia aplicables tanto en materia de sucesión empresarial como en materia de derecho concursal.

¹³⁵ <https://www.infoconcursal.es/consulta.html>

¹³⁶ Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.

Debe recordarse que en cualquier procedimiento sancionador rige el **principio de responsabilidad personal** y que el **principio de continuidad económica o sucesión** opera como una garantía de la aplicación efectiva del derecho de la competencia y una forma de no eludir la responsabilidad por parte de los adquirentes de empresas que deben realizar sus labores de *due diligence* adecuadamente a tal efecto.

El TS ha adoptado el principio de continuidad económica en los siguientes términos¹³⁷:

“Sin hacer afirmaciones de carácter general, lo que no resulta ni necesario ni conveniente, sí hemos de indicar que el criterio que debe prevalecer a la hora de depurar las responsabilidades de carácter económico en la sucesión de empresas es la de la permanencia de una entidad económica y empresarial o, dicho en otros términos, la identidad substancial entre las empresas sucesivas. La modulación de los principios de culpabilidad y responsabilidad dependerá de que se constate una quiebra parcial de continuidad económica y empresarial entre las empresas sucesivas, pero no necesariamente por el mero hecho de que haya habido una reorganización, un cambio de nominación o la adquisición de la empresa por otra, esto es, por un cambio de titularidad. Otra cosa conduciría, como aduce con razón el Abogado del Estado, a la elusión discrecional de responsabilidades por parte de una sociedad mercantil procediendo a cualquiera de las citadas modificaciones.”

Sin embargo, la Abogada General Kokott ha señalado que la responsabilidad por sucesión de empresas debe ser una excepción al principio de responsabilidad personal que debe interpretarse de manera ponderada:

“tampoco se puede vaciar de contenido el principio de la responsabilidad personal en nombre de la continuidad económica, hasta convertirlo prácticamente en su opuesto. El criterio de la continuidad económica no debe sustituir al principio de la responsabilidad personal, sino complementarlo, en la medida en que sea necesario, para poder castigar con proporcionalidad a la culpa y de modo efectivo las prácticas colusorias, contribuyendo así a la efectiva aplicación de las normas de la competencia. En consecuencia, el empleo del criterio de la continuidad económica ha de tener carácter excepcional”¹³⁸.

¹³⁷ Sentencia del TS, de 16 de diciembre de 2015, recurso 1973/2014, confirmatoria de la multa impuesta a una de las empresas incoadas, en concepto de sucesora, en el marco del Expte. S/0120/08 Transitarios.

¹³⁸ Conclusiones de la Abogada General Kokott, en el asunto ETI/Comisión, C-280/06, presentadas el 3 de julio de 2007, par 81.

Por ello, para la aplicación del principio de continuidad económica deben observarse las circunstancias especiales del caso concreto que justifiquen apartarse del principio de la responsabilidad personal. El criterio general para aplicar la excepción al principio general de responsabilidad personal es la necesidad de **permanencia de una identidad económica y empresarial** o de **“identidad substancial”** entre las empresas sucesivas.

La jurisprudencia de la UE y nacional han ido estableciendo parámetros que sirven para interpretar los citados conceptos.

En primer lugar, conforme a la jurisprudencia del TJUE, el principio de la continuidad económica se aplica cuando no existe ninguna persona jurídica a la que se pueda atribuir la responsabilidad por la infracción en la que han estado involucrados los activos transferidos por diversas razones, entre ellas:

- porque la antigua propietaria haya dejado de existir legalmente¹³⁹
- porque de facto sea material y objetivamente imposible reclamarle la multa por estar la empresa en liquidación¹⁴⁰;
- porque no desarrolle actividades económicas¹⁴¹, o
- por fraude, esto es, porque la sucesión se realizara con el propósito de eludir las sanciones por una infracción de defensa de la competencia¹⁴².

La AN se ha pronunciado a favor de atribuir la responsabilidad por una infracción en la que han estado involucrados los activos transferidos cuando no exista otra persona jurídica a la que se pueda imputar porque la antigua propietaria haya dejado de existir legalmente. En esos casos, los principios de efectividad y eficacia de los artículos 101 y 102 del TFUE conllevan la aplicación del principio de continuidad económica y se traslada la responsabilidad por la infracción a la empresa sucesora¹⁴³.

Del mismo modo, en la ya citada sentencia de 15 de diciembre de 2015, el Tribunal Supremo ha aplicado en España la excepción al principio de

¹³⁹ STJUE, de 16 de diciembre de 1975, en el asunto C-40/73 *Suiker Unie*, STJUE, de 8 de julio de 1999, en el asunto C-49/92 P *ANIC*, STJUE, de 28 de marzo de 1984, en el asunto C-29/83, *Compagnie Royale Asturienne des Mines SA*, STJUE, de 25 de octubre de 2011, en el asunto T-348/08 *Aragonesas Industrias y Energy SAU*, y STJUE, de 25 de octubre de 2011, en el asunto T-349/08, *Uralita SA v Commission*.

¹⁴⁰ STJUE, de 11 de marzo de 1999, en el asunto T-134/94 *NMH Stahlwerke GmbH* y STJUE, de 20 de marzo de 2002, en el asunto T-9/99 *HFB Holding*.

¹⁴¹ STJUE, de 11 de diciembre de 2007, en el asunto C-280/06 *Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato v. ETI*.

¹⁴² STJUE, de 8 de julio de 1999, ANIC, par 145 y 146 y STJUE, de 20 de marzo de 2002, en el asunto T-9/99 *HFB Holding*, par 107,

¹⁴³ Sentencia de la AN de 11 de febrero de 2013 en el ámbito del Expte. S/0251/10 Envases Hortofrutícolas.

responsabilidad personal en un caso de transmisión de empresa sin finalidad fraudulenta:

En el supuesto de autos está claro que la adquisición por parte del grupo Rhenus de la empresa IHG Logistics no supone por sí mismo ninguna modulación en los principios de culpabilidad y responsabilidad por parte de ésta respecto de la conducta sancionada, de la que sigue siendo responsable en la medida en que constituye la misma unidad económica y empresarial que antes de su adquisición. A ello no obsta el cambio de denominación, la reorganización interna o incluso el cambio de forma jurídica, modificaciones derivadas del cambio de titularidad pero que no afectan a su responsabilidad como tal empresa por la conducta desarrollada hasta ese momento” (FD 4º).

Fuera del ámbito del derecho de la competencia, la reciente sentencia del Tribunal Supremo de 13 de marzo de 2019 (STS 814/201) analiza esta cuestión en el marco del ámbito financiero y concluye que la sucesión es aplicable tanto a los casos de modificaciones estructurales de la sociedad en que la empresa deja de existir jurídicamente como a aquellos en que ha transmitido toda su actividad económica a una entidad diferente y pervive jurídicamente. Adopta, con ello, el criterio económico del Tribunal de Justicia de la UE, pues también reconoce la sucesión en los casos en los que la empresa infractora transfiere o segrega a otra entidad el negocio (o actividad económica) que motivó la infracción que pasa a ser ejercido por la entidad sucesora operando en el mercado en su lugar:

“A tal efecto, puede afirmarse que la sucesión en la responsabilidad sancionadora entre personas jurídicas al tiempo de imponer una sanción no solo opera cuando, como consecuencia de un previo proceso de transformación o fusión, la persona jurídica que cometió la infracción desaparece y su actividad económica se continúa por la sociedad resultante de ese proceso, sino también en los supuestos en los que, aun conservando su personalidad jurídica, la empresa infractora cesa en el ejercicio de la actividad económica que motivó la infracción y dicha actividad económica pasa a ser desarrollada por la empresa que la sucede, pues, en estos casos, la entidad infractora aunque no haya dejado de existir jurídicamente sí lo ha hecho económicamente”.

Esta Sala considera que de toda la jurisprudencia citada se deriva que el principio de continuidad económica debe aplicarse cuando existe una empresa infractora que ha dejado de existir legalmente o que, subsistiendo, mantiene vínculos estructurales con la adquirente; cuando la infractora sea insolvente o se encuentre en una situación similar que imposibilite la imposición de una sanción

o cuando exista una enajenación fraudulenta que tenga el propósito de eludir las sanciones de defensa de la competencia siempre que¹⁴⁴:

- exista una identidad entre los activos involucrados en la infracción y los activos transferidos: personal, derechos de propiedad industrial, medios materiales, etc¹⁴⁵;
- exista una continuidad funcional y económica entre el infractor y el sucesor económico o vínculos estructurales entre estos¹⁴⁶.

Una vez descrita la doctrina jurisprudencial de la sucesión económica, procede analizar la **legislación concursal española y la jurisprudencia que la interpreta** para determinar si de la misma se derivan consecuencias para el supuesto concreto analizado.

La LC contiene algunas normas respecto a la adquisición que se realice en fase de liquidación y mediante la transmisión de unidades productivas. Existe una preferencia por la venta en bloque, frente a la realización aislada, porque permite obtener un precio más elevado que en una liquidación por separado de cada uno de los bienes del deudor principalmente, porque de este modo se incorpora a la venta el valor del fondo de comercio (art. 148.1 y 149.1 LC). También se establece un principio de facilitación de la viabilidad de la actividad y con ello de la conservación de contratos de trabajo.

La preferencia por la transmisión como un todo se encuentra incentivada mediante la exclusión de las deudas y gravámenes asociadas a los activos.

Además, la adjudicación a un tercero de las unidades productivas está siempre sujeta a la autorización por el juez del concurso para proteger el interés de los acreedores. Por ello el juez del concurso delimita las condiciones, extensión y alcance de la transmisión.

El artículo 149.4 de la LC, al que remite el artículo 146 bis.4 que limita el ámbito objetivo de la transmisión de una unidad productiva, prevé expresamente que la adquisición de una unidad productiva conlleva *ope legis* una sucesión de las deudas con los trabajadores y con la Seguridad Social **y no otras** e incluso estas con algunas limitaciones:

“cuando, como consecuencia de la enajenación a que se refiere la regla 1.ª del apartado 1, una entidad económica mantenga su

¹⁴⁴ STJUE, de 8 de julio de 1999, ANIC, par. 145 y 146 y STJUE, de 20 de marzo de 2002, en el asunto T-9/99 *HFB Holding*, par 107.

¹⁴⁵ STJUE, de 16 de diciembre de 1975, en el asunto C-40/73 *Suiker Unie*, par. 89.

¹⁴⁶ STJUE, de 16 de diciembre de 1975, en el asunto C-40/73 *Suiker Unie*, STJUE, de 8 de julio de 1999, en el asunto C-49/92 P *ANIC*, STJUE, de 28 de marzo de 1984, en el asunto C-29/83, *Compagnie Royale Asturienne des Mines SA*, STJUE, de 25 de octubre de 2011, en el asunto T-348/08 *Aragonesas Industrias y Energy SAU*, y STJUE, de 25 de octubre de 2011, en el asunto T-349/08, *Uralita SA v Commission*.

identidad, entendida como un conjunto de medios organizados a fin de llevar a cabo una actividad económica esencial o accesoria, se considerará, a los efectos laborales y de Seguridad Social, que existe sucesión de empresa. En tal caso, el juez podrá acordar que el adquirente no se subrogue en la parte de la cuantía de los salarios o indemnizaciones pendientes de pago anteriores a la enajenación que sea asumida por el fondo de garantía salarial de conformidad con el artículo 33 del Estatuto de los Trabajadores. Igualmente, para asegurar la viabilidad futura de la actividad y el mantenimiento del empleo, el cesionario y los representantes de los trabajadores podrán suscribir acuerdos para la modificación de las condiciones colectivas de trabajo”.

Considera esta Sala que del análisis de la normativa concursal -que busca resolver una situación de insolvencia de un deudor para que pueda cumplir de la mejor manera posible con las obligaciones contraídas con sus acreedores- en relación con la doctrina jurisprudencial de la sucesión empresarial -que, con base en el principio del efecto útil, busca evitar la impunidad por la comisión de infracciones administrativas- se deriva una tensión que debe aclararse aplicada a este supuesto concreto. Ante la tensión mencionada, la aplicación de la jurisprudencia sobre el principio de continuidad económica y la normativa concursal al caso concreto no debe implicar en cualquier caso que la finalidad de la normativa concursal debe prevalecer sobre el efecto útil de la normativa de competencia, ni viceversa.

Procede, por tanto, decidir si dados los elementos fácticos del caso de DOMINION se produce una excepción al principio de responsabilidad personal.

Esta Sala no alberga duda de que DOMINION es sucesora de ABANTIA dado que entre ellas existe una identidad sustancial y vínculos estructurales.

Sin embargo, esta Sala no puede obviar que la adquisición se ha producido después de una declaración de concurso de acreedores y que el juez del concurso delimitó las condiciones, extensión y alcance de la transmisión.

Dados los elementos fácticos descritos no cabe concluir que la compraventa de ABANTIA por parte de DOMINION se realizó de forma fraudulenta, es decir, con el propósito de eludir las responsabilidades derivadas de un ilícito. Tampoco se ha constatado que existiera algún vínculo estructural previo entre la empresa adquirente y adquirida que permitiera establecer la presunción de que la empresa adquirente conociera la comisión de los hechos de ABANTIA hasta 2015.

Tampoco consta que DOMINION mantuviera su participación en el cártel ni que conociera o pudiera conocer que las unidades productivas que estaba adquiriendo estuvieron involucradas en la comisión de unos hechos constitutivos de una infracción de competencia.

Por todo ello esta Sala considera que, en las circunstancias descritas, no debe considerarse a DOMINION responsable de las infracciones derivadas de los hechos en los que ha participado ABANTIA.

5. Efectos

La conducta ha sido calificada como infracción única y continuada constitutiva de cártel que tiene por objeto restringir la competencia en el mercado afectado.

En este tipo de conductas ni la ley ni la jurisprudencia exigen de la autoridad de competencia que acredite los efectos, pues las conductas que se consideran infracción por objeto tienen un potencial de distorsión de la competencia tal que se exime a las autoridades de competencia de probar que efectivamente han causado perjuicio, pues son conductas que de las que se presume que objetivamente empeoran el bienestar de los consumidores y de la economía en general.

La aplicación de este criterio resulta plenamente consolidada por la jurisprudencia nacional y del TJUE, que han recogido el carácter superfluo de la ponderación de los efectos de las prácticas cuyo objeto sea el de impedir, restringir o falsear la competencia¹⁴⁷. Recientemente, en la sentencia de 21 de enero de 2019, el TS ha reiterado que para una infracción por el objeto no es preciso establecer los efectos negativos que la conducta infractora ha tenido o puede tener sobre el mercado¹⁴⁸:

“De esta jurisprudencia puede extraerse la conclusión de que en las infracciones por el objeto no se precisa determinar la incidencia que dicha infracción tiene sobre el mercado y no es posible rebatir esta apreciación basándose en la afirmación de que la conducta enjuiciada no produjo efectos en el mercado”.

Ello no obstante, en aras de valorar la gravedad de la conducta y su incidencia en el mercado para, entre otras cosas valorar las consecuencias que se derivan de la misma, resulta interesante analizar si la conducta ha producido efectos y concluir que, en el presente expediente el cártel no solo tuvo aptitud para producir efectos, sino que de hecho los produjo.

La conducta se implementó desde 2001 a julio de 2017 eliminando la incertidumbre entre las empresas imputadas a la hora de establecer su estrategia

¹⁴⁷ Sentencia de 13 diciembre 2012 del TJUE, asunto C-226/11 Expedia Inc. contra Autorité de la concurrence y otros y STJUE de 20 de noviembre de 2008, Asunto C-209/07, Carne de Vacuno. Sentencia de la AN de 8 de marzo de 2013, dictada en el ámbito del Expte. S/0091/08 Vinos finos de Jerez. Sentencia del TS de 12 de septiembre de 2013, recurso 6932/2010, dictada en el ámbito del Expte. 132/2007 Cervezas de Canarias.

¹⁴⁸ Sentencia del TS de 21 de enero de 2019, rec. 4323/2017, en relación con la Resolución de 10 de febrero de 2014 del Tribunal Català de Defensa de la Competencia.

comercial, lo que les permitió adaptar su comportamiento comercial en beneficio propio y con el consiguiente perjuicio directo a sus clientes e indirecto a los usuarios de los servicios.

Las conductas desarrolladas por las empresas del cártel se orientaron directamente a eliminar la incertidumbre propia de un mercado competitivo, con la finalidad reconocida de unificar, sin incentivos a la mejora, las condiciones de las ofertas y maximizar el precio. Ello tiene como resultado un incremento de sus beneficios y márgenes comerciales a costa de los clientes de los servicios de montaje y mantenimiento industrial.

Los hechos probados acreditan que el cártel ha tenido el efecto real de eliminar o reducir la competencia en los contratos de al menos 17 operadores privados en su mayoría pertenecientes a los sectores petroquímico y energético. Como se ha señalado, se ha acreditado un total de 744 licitaciones afectadas que se recogen en el Anexo 3.

La colusión en licitaciones, tanto en el sector público como en el privado, distorsiona la normal competencia respecto de la adquisición de bienes y servicios comerciales e impide o dificulta un desarrollo económico sólido. En este expediente las empresas del cártel utilizaron como técnica de manipulación de licitaciones la presentación de ofertas de cobertura.

Estos acuerdos de reparto de mercado y de fijación de precios y condiciones de las ofertas son considerados especialmente graves porque suprimen la competencia entre empresas competidoras, impidiendo a los clientes beneficiarse de menores precios o mejores condiciones que resultarían de la competencia efectiva entre oferentes.

No corresponde a la CNMC cuantificar para cada licitación la diferencia entre el nivel de las ofertas resultantes de la existencia del cártel y el que habría resultado por el juego de la libre competencia, que se podrá dirimir en una eventual indemnización de daños y perjuicios. No obstante, se ha acreditado la efectiva y consciente existencia de efectos perjudiciales sobre las condiciones de prestación de los servicios afectados y las empresas llegan a señalar que *“gracias a los acuerdos se ha ganado dinero”* (hecho 5).

Claro indicio del sobrecoste son también las compensaciones para las empresas que no resultan adjudicatarias, consistentes en un porcentaje del importe de la oferta adjudicataria de entre el 5 y el 10%.

Los efectos perjudiciales de este cártel se ponen de manifiesto también en el ejercicio de la posición de poder de los partícipes en el cártel frente a determinados clientes. AITESA, por ejemplo, ha indicado que una vez ofertado un contrato, con precios definidos sobre la base de las ofertas previamente recibidas, solicitaba a las empresas que ratificaran sus precios; se daba la circunstancia de que, sin modificar sustancialmente los requisitos del proyecto, en la ratificación muchas de estas empresas incrementan sus precios, dándose

incluso casos en los que se retiran todos los ofertantes iniciales, salvo uno (folio 17.366).

CUARTO. Alegaciones de carácter procesal

1. Solicitud de prueba

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 y la realización de actuaciones complementarias con el fin de aclarar cuestiones precisas para la formación de su juicio.

Dicha Ley regula la práctica de pruebas como una actuación potestativa del Consejo, que las acordará en la medida en que las considere necesarias para aclarar cuestiones que no constan en la instrucción y que son precisas para la formación de su juicio antes de resolver.

Además, en materia probatoria, de acuerdo con la doctrina del Tribunal Constitucional, es criterio del Consejo considerar que solo son admisibles como prueba de descargo aquellas que tienen potencial influencia decisiva en términos de defensa, lo cual debe ser debidamente motivado por el interesado (SSTC 25/1991, 205/1991, 1/1996, 217/1998 y 101/1999).

Entre los días 29 de mayo de 2019 y 14 de junio de 2019 varias empresas y personas físicas solicitaron en sus escritos de alegaciones a la Propuesta de Resolución la práctica de las siguientes pruebas:

- **Prueba documental** consistente en que se tengan por aportados y sean admitidos los documentos que se adjuntan a los respectivos escritos de alegaciones.

Analizada la idoneidad de las pruebas documentales propuestas por las empresas y personas físicas, esta Sala considera pertinente incorporar al expediente todas las **pruebas documentales** aportadas por las partes junto con sus escritos de alegaciones, sin perjuicio de su valoración.

- **Prueba testifical** consistente en que se acuerde, practique y se integre en el expediente la prueba testifical a las distintas personas físicas y jurídicas propuestas.

Analizada la idoneidad de las pruebas testificales propuestas por las empresas y personas físicas, esta Sala considera que no ha lugar para la práctica de tales **pruebas testificales**, dado que la información que puedan aportar no tiene la suficiente entidad como para modificar el sentido de la PR o es irrelevante para la resolución del presente expediente.

- **Solicitudes de información** consistente en que se acuerde requerir información a los sujetos indicados en los escritos de alegaciones de las empresas y personas físicas que así lo señalan.

Analizada la idoneidad de los requerimientos de información propuestos por las empresas y personas físicas, esta Sala considera que no ha lugar para la práctica de tales requerimientos de información, dado que la información que puedan aportar no tiene la suficiente entidad como para modificar el sentido de la PR o es irrelevante para la resolución del presente expediente.

2. Solicitud de vista

Entre los días 3 de junio de 2019 y 14 de junio de 2019 varias empresas y personas físicas solicitaron en su escrito de alegaciones a la Propuesta de Resolución la celebración de vista, tal y como se refiere en la Tabla 1 del antecedente de hecho 3.

De acuerdo con el artículo 51.3 de la LDC y el 19.1 del RDC, el Consejo podrá acordar la celebración de vista, previa solicitud de los interesados y cuando la considere adecuada para el examen y enjuiciamiento del objeto del expediente. La celebración de vista, por tanto, tiene carácter potestativo y procede cuando se considere para la adecuada resolución del objeto del expediente.

Debido a la documentación aportada en sus escritos de alegaciones en los que las partes han manifestado sus posiciones respecto al expediente objeto de resolución, esta Sala no ha considerado pertinente la celebración de una vista, sin que de esta negativa pueda derivarse ningún tipo de indefensión.

3. Solicitud de confidencialidad

Entre los días 4 y 14 de junio 2019 se recibieron escritos de alegaciones a la PR, referidos en el antecedente 13 en los que algunas empresas solicitaron la confidencialidad de sus escritos y/o documentos anejos, aportando la versión censurada respectiva, a excepción de ACSA, OBRAS E INFRAESTRUCTURAS, S.A.U. (ACSA).

Esta Sala, tras analizar la citada información, considera que, salvo en lo que respecta a la información aportada por ACSA (folios 25914 a 25949), la información sobre la que diversas empresas y directivos solicitan la confidencialidad de la misma, al contener datos de carácter comercial y estratégicos de las empresas, merecen tal consideración de información confidencial. Procede, por tanto, declarar confidencial los escritos de alegaciones y/o los anejos presentados (Folios 25.498 a 25.546, 25.550 a 25.613, 26.442 a 26.506, 26.550 a 26.554, 27.414 a 27.460, 27.535 a 27.569, 27.608 a 27.630 y 27.781 a 27.929).

En relación a la confidencialidad solicitada por ACSA de la información contenida en la alegación tercera de su escrito de alegaciones referente a la participación de ACSA en el cártel referido en la PR (folios 25.925 a 25.938) y que contendría extractos de correos electrónicos entre dicha empresa y NAVEC y determinadas declaraciones de NAVEC relacionadas, esta Sala considera que no ha lugar a conceder la mencionada confidencialidad ya que la información ya está contenida en el expediente y es accesible a las distintas partes en el mismo y por considerar que no se trata de datos de carácter comercial y/o estratégicos de las empresas.

Del escrito de alegaciones de PREMONOR de 11 de junio de 2019 procede declarar confidencial los folios 26.671 y 26.683 a 27.410 por contener datos de carácter comercial y estratégicos de la empresa.

Del escrito de alegaciones de BOLEA de 2 de julio de 2019 procede declarar confidencial los folios 28.173 y 28.174 por contener datos de carácter comercial y estratégico para la empresa.

Finalmente, varias empresas han solicitado la confidencialidad de los escritos de contestación al requerimiento de información de volumen de negocio referenciados en la tabla 8 de esta resolución. Dichos escritos contienen datos de carácter comercial y estratégicos de las empresas e informes privados de auditoría. Sin embargo también incluyen datos que tienen carácter público, dado que es información que consta o constará en los registros públicos correspondientes y datos que son información necesaria para la determinación de la sanción en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 63 de la LDC, que condiciona el cálculo de la misma al porcentaje del volumen de negocios total de la empresa del año anterior.

Por ello, procede declarar confidencial los folios 28.650 a 28.653, 28.664 a 28.666, 28.670 a 28.672, 28.715 a 28.723, 28.731 a 28.803, 28.807 a 28.813, 28.847 a 28.851, 28.876 a 28.879, 28.958 a 28.986, 29.903 a 29.103 y 29.107 a 29.110, excepto los datos de los correspondientes folios necesarios para el cálculo de la sanción impuesta que están expuestos en el fundamento jurídico quinto de la presente resolución.

QUINTO. DETERMINACIÓN DE LA SANCIÓN

1. Criterios fijados por el Tribunal Supremo

La determinación de la sanción deberá adecuarse a los criterios expresados en la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de enero de 2015¹⁴⁹. En esencia son los siguientes:

- Los límites porcentuales previstos en el artículo 63.1 de la LDC deben concebirse como el nivel máximo de un arco sancionador en el que las sanciones, en función de la gravedad de las conductas, deben individualizarse. Tales límites *“constituyen, en cada caso, el techo de la sanción pecuniaria dentro de una escala que, comenzando en el valor mínimo, culmina en el correlativo porcentaje”*. *“Se trata de cifras porcentuales que marcan el máximo del rigor sancionador para la sanción correspondiente a la conducta infractora que, dentro de la respectiva categoría, tenga la mayor densidad antijurídica. Cada uno de esos tres porcentajes, precisamente por su cualidad de tope o techo de la respuesta sancionadora aplicable a la infracción más reprochable de las posibles dentro de su categoría, han de servir de referencia para, a partir de ellos y hacia abajo, calcular la multa que ha de imponerse al resto de infracciones.”*

- En cuanto a la base sobre la que calcular el porcentaje de multa, que en este caso podría llegar hasta el 10% por tratarse de una infracción muy grave, el artículo 63.1 de la LDC se refiere al *“volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa”*, concepto con el que el legislador, como señala el Tribunal Supremo, *“lo que ha querido subrayar es que la cifra de negocios que emplea como base del porcentaje no queda limitada a una parte sino al “todo” de aquel volumen”*.

Sobre la base de estas premisas ha de concluirse que la determinación de la sanción deberá concretarse en un arco que discurre del cero al diez por ciento del volumen de negocios total de las empresas infractoras en el ejercicio anterior al de dictarse resolución. Dentro de dicho arco sancionador, la multa deberá determinarse conforme a los criterios de graduación previstos en el artículo 64 de la LDC.

¹⁴⁹ También, en idéntico sentido, las sentencias del Alto Tribunal de 30 de enero de 2015 (recursos 1476/2014 y 1580/2013), entre otras.

2. Determinación de la sanción a las empresas

La conducta analizada constituye una infracción única y continuada, constitutiva de cártel, consistente en la fijación de precios mínimos y reparto de licitaciones para la prestación de servicios de montaje y mantenimiento industrial y la fijación de los precios de éstas a través de ofertas de cobertura.

Se ha calificado con una infracción muy grave (art. 62.4.a de la LDC) que podrá ser sancionada con una multa de hasta el 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa (art. 63.1.c), esto es, 2018.

La facturación de las empresas infractoras, relativa al año 2018, es la siguiente:

Empresas infractoras	Volumen de negocios total en 2018 (€)
ACSA	310.903.299
ATRIAN	19.047.525
BARBADUN	741.863
BOLEA	18.602.995
DURO FELGUERA	24.066.000
ENWESA	20.581.000
FAYSOL	5.567.272
HGL	16.804.495
IMASA	158.897.018
LA PUERTOLLANENSE	11.687.480
MAESSA	67.172.556
MASA	197.930.124
MEISA	93.185.936
MILLECASA	18.028.974
NAVEC	158.300.000
PREMONOR	9.420.713
SACYR NERVIÓN	38.922.407
TAMOIN	60.373.444
TMS	22.252.197

Tal como se ha indicado, para determinar el porcentaje sancionador que se aplicará en el presente expediente al volumen de negocios total de cada empresa infractora, debe partirse de los criterios de graduación del artículo 64.1 de la LDC, siguiendo los criterios de la jurisprudencia del Tribunal Supremo mencionados en el apartado anterior.

La infracción se ha desarrollado en el mercado de servicios de montaje y mantenimiento industrial (art. 64.1.a).

Desde una perspectiva geográfica la infracción afecta a todo el mercado español y, dadas las características de las conductas y las empresas afectadas, es susceptible de afectar al comercio interior de la Unión Europea (art. 64.1.c).

La duración de la conducta acreditada (art. 64.1.d) abarca desde enero de 2001 hasta julio de 2017. Si bien la duración de la participación de cada una de las empresas infractoras varía, puede afirmarse que se trata de una conducta de larga duración.

Como se ha explicado en el fundamento de derecho tercero, ha quedado acreditada la existencia de efectos en el mercado (art. 64.1.e), al haberse eliminado o reducido la competencia en los contratos de al menos 17 operadores privados en su mayoría pertenecientes a los sectores petroquímico y energético. Las empresas sancionadas eliminaron la incertidumbre propia de un mercado competitivo al unificar las condiciones de sus ofertas, con el consiguiente perjuicio para sus clientes, principalmente empresas privadas.

Además, debe tenerse en cuenta que se trata de un cártel especialmente sofisticado en el que se preveían sistemas de seguimiento y vigilancia del cumplimiento de los acuerdos, como ya ha sido explicado en esta resolución.

Esta Sala considera que ACSA, ATRIAN, ENWESA, LA PUERTOLLANENSE y FAYSOL han tenido una participación cualitativamente inferior al resto de empresas, principalmente, porque han participado únicamente en el cártel a través de la presentación de ofertas de cobertura.

Los anteriores criterios permiten realizar una valoración general de la infracción de cara a su sanción que se traduce en un tipo sancionador general del 5,2%, menos para las cinco empresas a las que se refiere el párrafo anterior para las que se fija un tipo sancionador general del 4,8%.

En la tabla siguiente se recoge la duración individual, el volumen de negocios del mercado afectado por cada empresa, así como el porcentaje de participación de cada una de ellas en el total del volumen de negocios en el mercado afectado (VNMA) durante la infracción.

Debe tenerse en cuenta que, dado que MASA responde por la conducta de IMTECH, la cifra de VNMA que incluye la tabla se corresponde con la suma del volumen de ambas empresas en el mercado afectado. El único dato disponible de IMTECH es el volumen de negocios total de 2015. Se ha estimado el VNMA de IMTECH durante los años en que participó a partir del ratio VNMA/VNT del resto de empresas. Para el resto de empresas que no han aportado datos de algunos de los años afectados por la infracción, se ha realizado una estimación a partir de los años de los que sí se dispone de información.

Empresa	Duración	Volumen de negocios en el mercado afectado (VNMA, €)	Participación en el VNMA total de la infracción (%)
ACSA	2015	1.754.126	0,0%
ATRIAN	Mayo de 2014 - Julio de 2017	34.049.000	0,5%
BARBADUN	Enero de 2014 - Julio de 2017	667.071	0,0%

BOLEA	Enero de 2014 - Julio de 2017	10.293.552	0,1%
DURO FELGUERA	Mayo de 2001 - Junio de 2016	459.410.250	6,2%
ENWESA	2015	13.651.000	0,2%
FAYSOL	2015	4.757.971	0,1%
HGL	Enero de 2009 - Julio de 2017	138.368.915	1,9%
IMASA	Enero de 2001 - Julio de 2017	919.293.288	12,4%
LA PUERTOLLANENSE	Diciembre de 2012 - Julio de 2015	10.004.813	0,1%
MAESSA	Marzo de 2011 - Enero de 2015	219.052.003	2,9%
MASA	Enero de 2001 - Julio de 2017	3.339.497.478	45,0%
MEISA	Diciembre de 2012 - Julio de 2017	152.173.527	2,0%
MILLECASA	Marzo de 2009 - Julio de 2017	141.774.789	1,9%
NAVEC	Enero de 2001 - Mayo de 2017	970.283.333	13,1%
PREMONOR	Enero de 2014 - Julio de 2017	48.742.103	0,7%
SACYR NERVIÓN	2017	18.379.792	0,2%
TAMOIN	Enero de 2001 - Julio de 2017	672.118.802	9,0%
TMS	Enero de 2001 - Julio de 2017	274.980.107	3,7%

Teniendo en cuenta todas las circunstancias expuestas, esta Sala considera que corresponde imponer a las entidades infractoras los siguientes tipos sancionadores totales:

Empresas infractoras	Tipo sancionador (% del VNT)
ACSA	4,80%
ATRIAN	4,80%
BARBADUN	5,20%
BOLEA	5,20%
DURO FELGUERA	5,50%
ENWESA	4,80%
FAYSOL	4,80%
HGL	5,20%
IMASA	5,80%
LA PUERTOLLANENSE	4,80%
MAESSA	5,20%
MASA	7,40%
MEISA	5,20%
MILLECASA	5,20%
NAVEC	5,90%
PREMONOR	5,20%
SACYR NERVIÓN	5,20%
TAMOIN	5,70%
TMS	5,20%

Estos tipos sancionadores son adecuados a la gravedad y características de la infracción de las empresas. Sin embargo, aunque un tipo sancionador sea proporcionado a la gravedad y características de la infracción cometida, en ocasiones, la aplicación de ese porcentaje al volumen de negocios total de la empresa podría conducir a una sanción en euros que resultase desproporcionada en relación con la efectiva dimensión de la conducta anticompetitiva.

Para realizar cualquier valoración de la proporcionalidad es necesario realizar una estimación del beneficio ilícito que cada entidad infractora podría haber obtenido de la conducta bajo supuestos muy prudentes y aplicarle un factor incremental de disuasión¹⁵⁰. Esta estimación se utiliza como valor de referencia, por encima del cual se considera la multa podría resultar desproporcionada.

En el caso de ACSA, ENWESA, BOLEA y SACYR NERVIÓN, las sanciones en euros que les corresponden según los tipos sancionadores totales ponderados determinados anteriormente son superiores al valor de referencia estimado para cada una de ellas, por lo que las multas se ajustan a la baja para evitar que resulten desproporcionadas.

Sin embargo, para el resto de empresas participantes en esta infracción, el valor de referencia estimado es sustancialmente superior a las sanciones en euros que les corresponden como resultado de aplicar el tipo sancionador ponderado determinado para cada una a sus respectivos volúmenes de negocios totales en 2018. Por tanto, puede descartarse que las multas que corresponde imponer a estas otras empresas sean desproporcionadas en relación con la efectiva dimensión de la conducta, por lo que no requieren de ningún ajuste.

Por tanto, las sanciones que se determinan para estas empresas son las siguientes:

Empresas infractoras	Sanción (€)
ACSA	110.000
ATRIAN	914.281
BARBADUN	38.577
BOLEA	650.000
DURO FELGUERA	1.323.630
ENWESA	860.000
FAYSOL	267.229
HGL	873.834
IMASA	9.216.027
LA PUERTOLLANENSE	560.999

¹⁵⁰ Estos supuestos se refieren a diversos parámetros económicos, como 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 que se han asumido se basan en datos de las propias empresas infractoras o en bases de datos públicas referidas al mercado relevante, como la de los ratios sectoriales de empresas no financieras del Banco de España.

MAESSA	3.492.973
MASA	14.646.829
MEISA	4.845.669
MILLECASA	937.507
NAVEC	9.339.700
PREMONOR	489.877
SACYR NERVIÓN	1.160.000
TAMOIN	3.441.286
TMS	1.157.114

3. Determinación de la sanción a las personas físicas declaradas responsables

Existen dos directivos, D. Alfredo Fuentes González y D. Óscar Exojo Asensio, cuya participación en el cártel se inició con anterioridad al 1 de septiembre de 2007, a los que les es de aplicación, por ser más favorable, la Ley 16/1989. El artículo 10.3 de la citada norma establece un límite máximo de la sanción más reducido (30.000 euros) que el previsto en el artículo 63.2 de la LDC de 2007 (60.000 euros), que es de aplicación al resto de directivos sancionados por esta infracción. Por este motivo, las sanciones finales pueden ser difícilmente comparables.

El deber general de ponderar los principios de proporcionalidad y disuasión que debe presidir cualquier actuación en esta materia se hace todavía más exigente cuando hay que pronunciarse sobre expedientes sancionadores de conductas en que se impone una sanción a personas físicas.

Para la determinación de la sanción, primero han de tenerse en cuenta criterios objetivos, como la gravedad y demás rasgos característicos de la infracción, tal y como se han descrito en los apartados anteriores. Estos criterios pueden resumirse de forma sintética mediante la comparación entre el tipo sancionador total que corresponde a sus empresas en función de la gravedad de la conducta y de su participación en la infracción y el límite legal máximo del 10% que establece el artículo 63 de la LDC.

Después, han de tenerse en cuenta criterios subjetivos, entre los que destacan la duración de la participación de cada directivo y el nivel jerárquico de su puesto dentro de la organización. En cuanto al nivel jerárquico de su puesto dentro de la organización, este segundo criterio de carácter subjetivo se ha traducido en anteriores expedientes sancionadores en la agrupación de los directivos en dos categorías, el de directivos de nivel 1, con mayor capacidad de decisión, y el grupo de directivos de nivel 2, con puestos directivos con un nivel de autonomía más limitado.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, en la siguiente tabla se muestran las personas físicas cuya participación en la infracción ha quedado acreditada, junto con los criterios objetivos y subjetivos ya expuestos:

Directivo	Empresa	Tipo sancionador total aplicado a su empresa (%)	Duración de su participación en la infracción (meses)	Categoría profesional
D. Manuel López Dabaliña	NAVEC	5,9	58	Director General
D. Alfredo Fuentes González	IMASA	5,8	198	Director General Industrial
D. José María Pau Galcerán	MASA	7,4	15	Director General
D. José Miguel Barranco Rosa	MASA	7,4	63	Jefe Centro Operativo Huelva y Algeciras
D. Ignasi Boleda Relats	MILLECASA	5,2	100	Director General
D. Martín Mora Valbuena	MEISA	5,2	48	Director General
D. Oscar Exojo Asensio	TMS	5,2	122	Director General
D. Javier Cenzano Sáenz	TAMOIN	5,7	29	Director de Ingeniería Aplicada

En atención a todo lo anterior, esta Sala de Competencia de la CNMC considera que corresponde imponer las siguientes multas a los anteriores directivos:

Directivo	Sanción (€)
D. Manuel López Dabaliña	42.400
D. Alfredo Fuentes González	24.300
D. José María Pau Galcerán	44.400
D. José Miguel Barranco Rosa	44.400
D. Ignasi Boleda Relats	40.500
D. Martín Mora Valbuena	34.300
D. Oscar Exojo Asensio	20.200
D. Javier Cenzano Sáenz	30.700

4. Respuesta a las alegaciones relacionadas con la determinación de la sanción

A. Falta de proporcionalidad

Algunas de las empresas infractoras alegan que la propuesta de multa que la DC incluyó en la PR infringe el principio de proporcionalidad. En concreto, ACSA, ATRIAN, HGL, ENWESA, BARBADÚN, IMASA, FAYSOL, SACYR NERVIÓN, PREMONOR, TMS y TAMOIN consideran que las sanciones son desproporcionadas.

FAYSOL pretende que la relación entre la participación en el VNMA total y el tipo sancionador final sea totalmente directa, aplicando una regla de tres. SACYR NERVIÓN también entiende que la relación entre tipos sancionadores debe ser igual que la existente entre las cuotas de participación en el VNMA.

ATRIAN alega que la PR no realiza una valoración de la desproporcionalidad en la que puede derivar la aplicación de los tipos sancionadores determinados al volumen de negocios total de las empresas. Considera que la DC expone la teoría de la individualización de las sanciones, pero no la aplica. Además, alega

que no se ha tenido en cuenta su condición de multiproducto y cree que su reducida participación debe traducirse en un ajuste de proporcionalidad.

ENWESA alega que, pese a que su participación en la conducta es marginal, su tipo sancionador apenas difiere del propuesto para las empresas que tuvieron un rol principal. En este mismo sentido, TMS considera que su grado de participación en la conducta no se corresponde con la aplicación de uno de los tipos sancionadores más elevados y dice no entender por qué no se tiene en cuenta su condición de empresa multiproducto.

SACYR NERVIÓN afirma que el importe de la multa es muy elevado y desproporcionado, ya que el tipo sancionador propuesto no guarda ninguna correlación con la duración de su participación en la conducta ni con el VNMA. También PREMONOR considera desproporcionado un tipo sancionador del 5,6% dada su participación “*abismalmente inferior*” a la de otras empresas. También BARBADÚN incluye en sus alegaciones argumentos en este mismo sentido.

Esta Sala considera que estas alegaciones deben ser rechazadas. Las sanciones han sido debidamente individualizadas para cada empresa en función de su efectiva participación en la conducta, estimada a partir de su participación en el volumen de negocios total afectado por la infracción. De esta forma, se tiene en cuenta tanto la duración de la participación de cada una como la intensidad de esta participación.

Sin embargo, individualizar no significa que las sanciones deban guardar una proporción exacta con la participación de cada empresa en el VNMA total de cada infracción, ya que independientemente de esta, han de valorarse la gravedad y características de la infracción en su conjunto, de forma que todas las empresas que hayan participado en la conducta deben ser sometidas a un reproche sancionador mínimo por el mero hecho de haber sido parte de una conducta de una determinada gravedad.

Para ello, como ya se ha explicado en numerosas ocasiones por parte de la CNMC, se determina un tipo sancionador general que refleja la gravedad y características de la infracción en su conjunto, sin entrar a valorar la concreta participación de cada empresa y que constituye un tipo sancionador mínimo para todas las empresas implicadas. Esto no obsta para que a alguna de ellas le pueda ser aplicable una circunstancia atenuante de las previstas en el artículo 64.1.g de la LDC o que en ocasiones puedan fijarse tipos generales distintos para tipos de empresas diferentes en función de su papel en la infracción.

De este modo, a algunas de las empresas que alegan que es excesivo que les corresponda un tipo sancionador del 5,6% se les impone el tipo sancionador general por sus infracciones –sin tener en cuenta las empresas que únicamente participaron en ofertas de cobertura según el criterio de la DC–, es decir, se ha tenido en cuenta que su participación ha sido menos relevante y, por ello, no se les ha incrementado el tipo sancionador por su implicación individual en la conducta, porque se considera que esta no ha sido lo suficientemente relevante para merecer un tipo sancionador total mayor que el tipo general.

Cabe subrayar que este método de determinación de sanciones, que ha sido utilizado por la Sala desde la STS de 29 de enero de 2015, ha sido confirmado por la Audiencia Nacional en varias sentencias recientes¹⁵¹.

Por otro lado, algunas de las empresas creen que la DC no ha tenido en cuenta su condición de multiproducto y, por tanto, consideran que no se les ha aplicado injustamente el ajuste de proporcionalidad. No puede aceptarse tampoco esta alegación. Como explica la PR, una vez determinado el tipo sancionador total que corresponde imponer a cada empresa, al aplicar este sobre el volumen de negocios total de la empresa (como indica el artículo 63 de la LDC y la reciente jurisprudencia del Tribunal Supremo) la sanción en euros resultante podría resultar desproporcionada en relación a la efectiva dimensión de la conducta. Esto ocurre, principalmente, en el caso de empresas cuyo volumen de negocios en el mercado afectado por la infracción representa una parte muy pequeña del volumen de negocios total (empresas multiproducto).

Para asegurar que las sanciones se ajustan al principio de proporcionalidad, se estima un valor de referencia para cada empresa que se denomina límite de proporcionalidad, por encima del cual se considera que la sanción podría ser desproporcionada. Este límite de proporcionalidad se calcula a partir de una estimación del beneficio ilícito que cada entidad infractora podría haber obtenido de su participación en la conducta bajo supuestos muy prudentes y aplicándole un factor de disuasión.

Como ya se ha explicado, esta estimación se utiliza como valor de referencia, por encima del cual se considera que una multa podría ser desproporcionada. Por este motivo, si la multa en euros que se deriva del tipo sancionador que correspondería imponer a la empresa es superior al límite de proporcionalidad, la sanción en euros se ajusta a la baja hasta dicho límite.

Sin embargo, algunas de las infractoras parecen entender que el hecho de que a una empresa se le realice o no el ajuste de proporcionalidad sobre la multa que correspondería imponerle depende exclusivamente de si la DC decide calificarla de empresa multiproducto o no de una manera que consideran arbitraria.

Esto no es así en absoluto. En línea con lo que esta Sala viene exponiendo en sus resoluciones, cuando la multa en euros que correspondería imponer a una empresa es superior al límite de proporcionalidad estimado para ella –según se ha explicado en los párrafos anteriores– es necesario realizar un ajuste a la baja de la sanción. Normalmente esto sucede en el caso de empresas que tienen una actividad muy importante fuera del mercado afectado. Sin embargo, en ningún caso la DC o esta Sala deciden las empresas que son multiproducto para, a continuación, realizar un ajuste de proporcionalidad a las que considere incluidas en esta categoría.

Por tanto, en ningún caso pueden ser aceptadas las alegaciones de algunas empresas que piden ser consideradas como empresas multiproducto, ya que

¹⁵¹ Véase, a modo de ejemplo, Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 6ª). Recurso núm. 348/2017 de 10 de julio de 2018.

tanto para tales empresas alegantes como para el resto se ha realizado una estimación del límite de proporcionalidad que esclarece si la sanción que les correspondería recibir podría ser o no desproporcionada. Si en algunos casos la DC no ajustó sus sanciones a la baja es porque las sanciones en euros resultantes de los tipos sancionadores fijados para ellas son inferiores a sus respectivos límites de proporcionalidad y, por tanto, tales sanciones no corren el riesgo de resultar desproporcionadas.

B. Errónea aplicación de los criterios del artículo 64 LDC

LA PUERTOLLANENSE, IMASA, NAVEC, MILLECASA y MEISA alegan que la DC no ha aplicado correctamente los criterios del artículo 64 de la LDC a la hora de determinar su propuesta de sanción.

LA PUERTOLLANENSE alega que la dimensión del mercado afectado es en su caso de ámbito local, que su cuota de mercado es absolutamente modesta y que la conducta no ha producido efectos.

En el mismo sentido, BARBADÚN alega que su cuota en el mercado afectado es muy reducida y que el alcance de la infracción no puede ser nacional en su caso, puesto que solo ha tenido actividad en Navarra y el País Vasco. También alega que dado su tamaño no ha podido producir efectos en el mercado, y añade que no solo no ha obtenido ningún beneficio ilícito de la infracción, sino que su situación económica actual es muy grave.

MILLECASA considera, en relación con la dimensión y características del mercado afectado, que dado que no opera con carácter general en este mercado, sino solamente con un operador, este hecho debería reflejarse en la cuantía de la multa. Además, esta empresa cree que no ha sido valorado correctamente el hecho de que su cuota en el mercado afectado sea muy reducida.

IMASA alega que no se ha tenido en cuenta la inmensa diferencia entre la duración del cártel y la de su participación. Además, defiende que la infracción no ha producido efectos ni IMASA ha obtenido ningún beneficio ilícito.

Como esta Sala ha explicado en numerosas ocasiones, la determinación de la sanción consiste en fijar un tipo sancionador general a partir de criterios que se considera que valoran la infracción en su conjunto y la posterior individualización de este tipo sancionador a partir de criterios que se refieren a las características específicas de la participación de cada empresa.

Estas empresas alegan que no se han considerado la dimensión de la conducta de cada empresa, su cuota de mercado, su duración o sus efectos, sin tener en cuenta que algunos de estos criterios se utilizan para la valoración general de la conducta. Es el caso de la dimensión y características de la infracción (art. 64.1.a), los efectos de la infracción (art. 64.1.e), la cuota de mercado de las empresas responsables (art. 64.1.b) o la duración (art. 64.1.d). Estos elementos reflejan características generales de la infracción: cuál es el mercado afectado por la infracción, qué efectos ha tenido esta infracción en su conjunto en dicho

mercado, qué cuota de mercado se ha visto afectada por la infracción y cuál ha sido la duración de la misma.

No obstante, aunque estos criterios formen parte de la valoración general de la conducta, posteriormente este tipo general se individualiza de manera que refleje la efectiva dimensión de la conducta de cada empresa. En esta fase se tiene en cuenta el volumen de negocios en el mercado afectado (VNMA) que cada infractora ha generado durante su participación en la infracción –es decir, el VNMA depende de la duración concreta y de la intensidad de la participación de cada empresa– y las posibles circunstancias agravantes o atenuantes que puedan concurrir.

De esta forma, si MILLECASA solo tenía contratos con un operador, es previsible que su VNMA sea más bajo y que eso se refleje en su cuota de participación en la conducta y, por tanto, en la sanción.

En cuanto al beneficio ilícito, este únicamente se utiliza como criterio de determinación de la sanción en aquellos casos en los que existen en el expediente datos que permiten cuantificarlo. De no ser así, como en el presente caso, solo se realiza una estimación del mismo a partir de datos de la empresa o sectoriales con el único objetivo de asegurar la proporcionalidad de la sanción de cada empresa, no con el fin de incrementar la sanción. Es decir, como ha sido explicado anteriormente, esta estimación se realiza como una última comprobación de la proporcionalidad de la sanción, que puede llevar a ajustar la multa hacia abajo si dicho límite estimado resulta ser inferior a la sanción que le corresponde según el tipo sancionador total impuesto, pero nunca resultará en un incremento de la multa y, por tanto, solo puede beneficiar a las empresas.

C. Utilización de datos erróneos

Algunas de las infractoras no están de acuerdo con los datos de volumen de negocio utilizados para la determinación de la propuesta de sanción de la DC.

BOLEA alega que no es conforme a derecho que se incluya la facturación obtenida fuera del mercado español para calcular el importe de la multa.

Por su parte, MASA y MAESSA afirman que la DC debería haber tomado como cifra de VNMA el volumen de negocios que se corresponde con las licitaciones cartelizadas y no el volumen de negocios total en el mercado de montaje y mantenimiento industrial.

TAMOIN manifiesta que existe un error de cálculo en relación con el volumen de negocios en el mercado afectado de esta empresa. TAMOIN aportó los datos correspondientes al mercado de montaje y mantenimiento industrial y, además, los datos del mantenimiento y montaje industrial del sector *Oil & Gas*. La empresa alega que la DC sumó ambas cifras sin tener en cuenta que la primera ya incluía el sector de *Oil & Gas*.

Respecto a la alegación de BOLEA, de acuerdo con el artículo 63.1 de la LDC, interpretado según la jurisprudencia del Tribunal Supremo que tiene origen en la STS de 29 de enero de 2015, el volumen total que debe servir como base para

la determinación de las multas es el volumen de negocios total de la empresa, según aparezca reflejado en sus cuentas anuales, sin que quepa distinguir entre segmentos del mercado o áreas geográficas.

En cuanto a la reclamación de MASA y MAESSA sobre el VNMA utilizado, esta Sala está de acuerdo con la decisión de la DC de tomar el VNMA total sin limitarse a las licitaciones afectadas por la infracción. Esta forma de proceder es razonable porque el mercado afectado por la infracción no puede limitarse a las ventas relacionadas exclusivamente con las licitaciones objeto de los acuerdos anticompetitivos, ya que los efectos de estas conductas producen una distorsión general de los precios no solo en las licitaciones directamente afectadas, sino en el mercado afectado en su totalidad, alejándolos de los que hubieran estado vigentes en el mercado en ausencia de la infracción y sirviendo, además, de referencia para licitaciones futuras.

Sin embargo, procede admitir la alegación de TAMOIN sobre la incorrección del VNMA utilizado para el cálculo de su propuesta de sanción. Es cierto que la DC sumó las cifras de negocio correspondientes a los mercados de montaje y mantenimiento industrial en general y montaje y mantenimiento industrial en el sector *Oil & Gas* sin tener en cuenta que la primera cifra incluía a la segunda. Esta Sala ha procedido a tomar para la determinación de su sanción en esta resolución la cifra correspondiente al mercado de montaje y mantenimiento industrial que incluye todos los sectores, que es la que se corresponde con la definición de mercado.

D. Alegaciones respecto a las multas a los directivos

Algunos de los directivos sancionados, como es el caso de D. Alfredo Fuentes González, D. Martín Mora Valbuena, D. José María Pau Galcerán, D. José Miguel Barranco Rosa y D. Javier Cenzano Sáenz, consideran que la sanción es desproporcionada. Alegan, además, falta de motivación en la determinación de las sanciones.

El señor D. Martín Mora Valbuena alega que no se han tenido en cuenta las retribuciones de los directivos sancionados y cree que las sanciones de las personas físicas deberían determinarse de la misma forma que las sanciones a las empresas, de forma que la valoración de los distintos criterios resulte en un tipo sancionador que se aplique a la retribución de estas personas para obtener la multa.

Por otro lado, D. Javier Cenzano Sáenz critica que el diferente nivel jerárquico de los directivos sancionados no se ve reflejado en las multas propuestas. Además, también alega que la sanción es desproporcionada respecto a su salario.

Esta Sala considera, en primer lugar, que no es cierto que las multas a personas físicas deban determinarse de la misma forma que las multas a empresas, fijando un tipo sancionador que se aplique a su retribución. Mientras que la LDC prevé una serie de tipos sancionadores máximos que corresponde imponer sobre el

volumen de negocios total de las empresas según la gravedad de las infracciones, en el caso de las personas físicas únicamente se fija una multa máxima de 60.000 euros, sin que se especifique de qué forma debe determinarse la cuantía de la sanción y sin que se indique que debe tenerse en cuenta la retribución de la persona a la que se multa.

Partiendo de lo que establece la LDC, la CNMC ha establecido un sistema razonable de determinación de las sanciones a directivos que ha explicado en diversas ocasiones. Como explica la PR, se tienen en cuenta criterios objetivos relacionados con la infracción, que pueden considerarse concretados en el tipo sancionador de la empresa a la que el directivo pertenezca y criterios subjetivos como la conducta acreditada de cada directivo, su duración y el nivel jerárquico de cada uno dentro de su organización. Se trata por tanto de un sistema de determinación de la sanción que refleja todos los aspectos de la infracción y que va más allá de lo que exige la literalidad de la LDC. Por tanto, estas sanciones no adolecen de falta de motivación ni son desproporcionadas.

De esta forma, al haber múltiples criterios que hay que valorar, no se puede pretender que las sanciones tengan una relación directa con, por ejemplo, el nivel jerárquico del directivo, como alega D. Javier Cenzano Sáenz, aunque –como se ha dicho antes– es un criterio que se ha tenido efectivamente en cuenta.

E. Aplicación de un atenuante por presentación de un programa de cumplimiento normativo (*compliance*)

PREMONOR ha alegado que con motivo del inicio de las actuaciones de la CNMC ha puesto en marcha la implantación de un programa de cumplimiento normativo (*compliance*) en materia de Derecho de la Competencia. TMS también señala en sus alegaciones que ha iniciado los trámites para la puesta en marcha de un programa de cumplimiento efectivo como resultado de la incoación del expediente sancionador de la CNMC.

Ambas empresas solicitan que sus actuaciones encaminadas a la implantación de un programa de cumplimiento normativo (*compliance*) sean tenidas en cuenta como un atenuante conforme al artículo 64 de la LDC.

Como ya ha señalado en anteriores ocasiones esta Sala, con carácter general, son positivas todas las actuaciones de las empresas dirigidas a fomentar internamente el conocimiento de las normas de competencia y a prevenir y evitar su posible incumplimiento¹⁵². De hecho, la CNMC promueve este tipo de iniciativas y programas en las empresas.

¹⁵² Entre otras, Resolución de 6 de septiembre de 2016 (Expte. S/DC/0544/14 MUDANZAS INTERNACIONALES), Resolución de 8 de junio de 2017 (Expte. S/DC/0557/15 NOKIA) y Resolución de 26 de julio de 2018 (Expte. S/DC/0565/15 LICITACIONES DE APLICACIONES INFORMÁTICAS)

No obstante, tal y como ha puesto de manifiesto el TJUE en su sentencia de 18 de julio de 2013 (asunto C-501/11 *Schindler Holding y otros/Comisión*), el mero hecho de introducir estos programas internos de adecuación a las normas sobre competencia no puede tomarse sin más como una circunstancia atenuante.

Asimismo, esta Sala ha tenido la oportunidad de señalar que cuando no hay constancia de la existencia de un programa de cumplimiento previamente a la infracción, que efectivamente hubiera articulado y aplicado controles internos que previeran conductas anticompetitivas, no cabe deducir el genuino compromiso de la empresa a los efectos de valorarlo como atenuante.

En lo que se refiere, ya no a la existencia de un programa de cumplimiento previo a la infracción, sino al refuerzo de políticas de cumplimiento adicionales una vez ocurrida la conducta e iniciado el expediente sancionador, esta Sala hace suya la consideración de la Comisión Europea de que la principal recompensa derivada de la introducción de tales programas, si se revelan eficaces, será la inexistencia de conductas contrarias a la competencia o, en el peor de los casos, su inmediata detección. Igualmente, esta Sala de Competencia ha puesto de manifiesto que, si bien la adopción de medidas de cumplimiento una vez iniciada la instrucción de un expediente sancionador refleja formalmente la voluntad cumplidora de la empresa, el efecto real de tales medidas a efectos del respeto de la normativa de competencia solo podrá valorarse en fase de vigilancia de la resolución sancionadora, lo cual no impediría que, en función de las circunstancias del caso concreto, pudiera ser considerado como elemento moderador de la sanción (en análogo sentido, RCNMC de 17 de septiembre de 2015, en el expte. SNC/0036/15 MEDIASET). Esta Sala también ha señalado que la analogía con el artículo 31.bis de la Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal no puede aplicarse de forma automática (RCNMC, de 6 de septiembre de 2016, en el expte. S/DC/0544/14 MUDANZAS INTERNACIONALES).

Esta Sala valora positivamente los primeros pasos iniciados por ambas empresas para la implantación de un programa de cumplimiento normativo (*compliance*) en el ámbito del Derecho de la Competencia. Sin embargo, en el presente expediente, esta Sala considera que los programas de cumplimiento normativo (*compliance*) presentados no cumplen con las exigencias que posibilitarían valorarlo como circunstancia atenuante, conforme a la previsión del artículo 64.3 de la LDC. Lo anterior se entiende sin perjuicio del valor que tales programas de cumplimiento deban tener en el marco de lo previsto en el artículo 72.5 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP).

5. Aplicación del programa de clemencia

De conformidad con los artículos 65 y 66 de la LDC y 47 del RDC, así como con la Comunicación de 19 de junio de 2013 sobre el Programa de Clemencia y en

atención a las consideraciones realizadas en el apartado correspondiente de la presente resolución, procede eximir del pago de la multa a la empresa NAVEC y reducir en un 50% el montante correspondiente a la empresa ENWESA.

SEXTO. PROHIBICIÓN DE CONTRATAR

El artículo 71.1.b) de la LCSP dispone que quedan sujetos a prohibición de contratar con las entidades que forman parte del sector público las personas que hayan sido sancionadas con carácter firme por infracción grave en materia de falseamiento de la competencia. En esta resolución, que pone fin al procedimiento sancionador y contra la que no cabe recurso alguno en vía administrativa, se pone de manifiesto la responsabilidad de varias empresas por infracción del artículo 1 de la LDC y del artículo 101 del TFUE, infracciones que deben ser calificadas como infracciones de falseamiento de la competencia a los efectos del mencionado artículo 71.1.b) de la LCSP.

La mencionada norma fue introducida en el ordenamiento jurídico, con el texto hoy vigente, por medio de la disposición final novena de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, que modificó los artículos 60 y 61 del entonces vigente texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (aprobado mediante Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre) y cuya entrada en vigor tuvo lugar el 22 de octubre de 2015¹⁵³). Se ha constatado en esta resolución que la duración de la conducta ilícita se ha extendido más allá del 22 de octubre de 2015, sin perjuicio de la diferente participación de cada una de las empresas en dicha infracción.

Si bien la naturaleza jurídica de las prohibiciones de contratar ha sido discutida y ha dado lugar a una línea jurisprudencial no siempre pacífica, cabe admitir que estas, no siendo sanciones en sentido estricto, tienen el carácter de actos restrictivos de derechos, lo que obliga a tener en cuenta determinados aspectos o principios propios del régimen sancionador¹⁵⁴, que se han respetado en este procedimiento. Además del aspecto limitativo o restrictivo de derechos del potencial contratista, se advierte también la exigencia legal de una singular condición u honorabilidad para contratar con el sector público, lo que debe permitir a las entidades que lo integran excluir de sus relaciones contractuales a aquellos sujetos que no cumplan con dicho nivel de exigencia¹⁵⁵.

¹⁵³ Cfr. Disposición final decimoctava de la Ley 40/2015, de 1 de octubre.

¹⁵⁴ “[...] a las prohibiciones de contratar no se aplica el régimen de las sanciones administrativas. Pues ciertamente se trata de actos que limitan derechos, y ello significa según nuestra propia jurisprudencia y la del Tribunal Constitucional que deben aplicarse algunos principios propios del derecho sancionador, sin que ello signifique la aplicación del mismo régimen en su integridad” (STS 17 de marzo de 2015).

¹⁵⁵ “[...] la prohibición de contratar es uno de los efectos de reacción del ordenamiento jurídico a determinadas conductas que se estiman atentatorias a la buena fe y confianza que deben presidir las relaciones entre Administración y quienes contratan con ella o aspiran a serlo” (STS de 7 de noviembre de 2006).

En este sentido, para los órganos de contratación no es sencillo detectar la presencia de conductas anticompetitivas, como la del presente expediente, desde la perspectiva de un único procedimiento de contratación. A su vez, no cabe duda de que una conducta de concertación en las licitaciones, públicas y privadas, como la que describen los hechos probados de esta resolución no cumple con el nivel necesario de honorabilidad exigible para contratar con la administración.

Por otro lado, de entre los supuestos que dan lugar a prohibiciones de contratar, cabe distinguir aquellos que deben ser apreciados en un procedimiento *ad hoc*, específicamente tramitado a tal efecto, de aquellos otros supuestos en los que la prohibición opera como reflejo de un determinado ilícito (penal o administrativo) que justifica dicha prohibición. En estos últimos, el procedimiento que se tramite concretará la duración y el alcance de la prohibición de contratar cuando no conste expresamente en la resolución administrativa o judicial correspondiente (art. 72.2 LCSP). Siendo ello así, y al margen del plazo en el que dicha duración y alcance deban fijarse (art. 72.7 LCSP) cabe identificar un automatismo en la prohibición de contratar derivada de infracciones en materia de falseamiento de la competencia, que deriva *ope legis* o como mero reflejo del dictado de una resolución que declare dicha infracción por así disponerlo el mencionado artículo 71.1.b) de la LCSP.

Además de recordar el efecto que la declaración de infracción de artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE tiene en la capacidad de las empresas para contratar con el sector público, es preciso puntualizar tres aspectos.

Por un lado, deben necesariamente quedar fuera de la prohibición de contratar los solicitantes de clemencia de acuerdo con la previsión contenida en el artículo 72.5 de la LCSP que excluye de la prohibición de contratar varios supuestos en los que incluye expresamente “el acogerse al programa de clemencia en materia de falseamiento de la competencia”. En consecuencia, GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES, S.L. y ENWESA OPERACIONES, S.A. beneficiarios de la clemencia, no podrán resultar afectados por la prohibición de contratar del artículo 71.1.b) de la LCSP como consecuencia de esta resolución.

Asimismo, esta Sala considera que la prohibición de contratar no debe ser impuesta a las empresas cuyas conductas anticompetitivas hayan finalizado antes de la fecha de entrada en vigor de la prohibición de contratar, el 22 de octubre de 2015. Como medida restrictiva de derechos, la responsabilidad personal de las empresas respecto a esta consecuencia jurídica solo se genera en el caso de la prolongación de la conducta más allá de la entrada en vigor de la prohibición de contratar.

Las empresas cuya conducta no se ha prolongado más allá del 22 de octubre de 2015 son ACSA, OBRAS E INFRAESTRUCTURAS, S.A.U., MANTENIMIENTO Y AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, S.A. (MAESSA), MONTAJES MECANICOS LA PUERTOLLANENSE, S.L. y MONTAJES METALICOS FAYSOL S.A.L.

En tercer lugar, esta resolución no fija la duración y alcance de la prohibición de contratar. En consecuencia, deberán determinarse mediante procedimiento tramitado de acuerdo con el artículo 72.2 de la LCSP, previa propuesta de la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado. A tal efecto, se acuerda remitir una certificación de esta resolución a la mencionada Junta (artículo 72.3 LCSP), al margen de la posibilidad de que esta Comisión sea consultada o pueda emitir informe sobre las circunstancias concurrentes en el marco de dicho procedimiento que permitan graduar la duración y el alcance de la prohibición para cada uno de los sujetos afectados de acuerdo con su concreta participación.

Por último, frente a las alegaciones de las empresas de que esta infracción afecta a licitaciones privadas por lo que no correspondería imponer una prohibición de contratar, esta Sala recuerda que la LCSP en ningún momento se refiere a que la prohibición de contratar por falseamiento de la competencia tenga que estar relacionada con la contratación pública.

En defensa de esta postura, también se ha manifestado la doctrina. En una interpretación sistemática del artículo 71.1.b) de la LCSP, las infracciones que conllevan prohibición de contratar por falseamiento de la competencia no tienen, ni se les exige, relación con la contratación administrativa.

Asimismo, algunas empresas han manifestado en sus alegaciones que en los procedimientos de licitaciones privadas es cada vez más habitual la exigencia de no estar incurso en una prohibición de contratar con la administración pública. Esta circunstancia, a diferencia de implicar que la medida sea desproporcionada como se ha alegado, es un argumento más para que la prohibición de contratar sea aplicada sin tener en cuenta su relación con la contratación pública, pues también contribuye a introducir mecanismos de fiabilidad del operador económico en el tráfico mercantil.

RESUELVE

Primero. Declarar acreditada una infracción muy grave del artículo 1 de la Ley 16/1989, del artículo 1 de la Ley 15/2007, y del artículo 101 del TFUE, constitutiva de cártel, consistente en acuerdos de fijación de precios mínimos y reparto de licitaciones para la prestación de servicios de montaje y mantenimiento industrial y la fijación de los precios de estas a través de ofertas de cobertura en los términos previstos en el fundamento de derecho tercero.

Segundo. Declarar responsables de dichas infracciones a las siguientes empresas en los términos previstos en el fundamento de derecho tercero:

1. ACSA, OBRAS E INFRAESTRUCTURAS, S.A.U. y, solidariamente su matriz FYNICAR, S.L.

2. ATRIAN TECHNICAL SERVICES, S.A. y solidariamente su matriz BARRANCO DEL REY, S.L.
3. DURO FELGUERA OPERACIONES Y MONTAJES, S.A.U. y solidariamente su matriz DURO FELGUERA, S.A.
4. EMPRESA DE MONTAJES HERMANOS GUARNIZO Y LOPEZ, S.L. (HGL)
5. ENWESA OPERACIONES, S.A. y solidariamente su matriz EQUIPOS NUCLEARES, S.A.S.M.E.
6. MONTAJES BARBADUN INDUSTRIAL S.L.U.
7. GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES, S.L.
8. IMASA INGENIERÍA Y PROYECTOS, S.A. (IMASA)
9. MANTENIMIENTOS Y MONTAJES INDUSTRIALES, S.A. (MASA) y solidariamente su matriz ACS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, S.A. (ACS). También le es imputable a MASA y, solidariamente, a su matriz ACS la participación en cuanto sucesora de IMTECH y MAVISA.
10. MANTENIMIENTO Y AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, S.A. (MAESSA)
11. MECANICAS BOLEA, S.A.
12. MONTAJES INDUSTRIALES LLECA, S.A. (MILLECASA)
13. MONTAJES MECANICOS LA PUERTOLLANENSE, S.L.
14. MONTAJES METALICOS FAYSOL S.A.L.
15. SACYR NERVIÓN, S.L.
16. PREFABRICACION Y MONTAJES DEL NORTE S.A.U. y solidariamente su matriz CORPORACIÓN EMPRESARIAL PREMONOR, S.L.
17. PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS DE INSTRUMENTACIÓN Y ELECTRICIDAD, S.A. (MEISA)
18. TALLERES MECÁNICOS DEL SUR, S.A. (TMS)
19. TAMOIN, S.L y, solidariamente, a su matriz GRUPO TAMOIN, S.A.

Tercero. De conformidad con la responsabilidad de cada empresa en las infracciones a las que se refiere el resuelve anterior, procede imponer las siguientes sanciones:

1. ACSA, OBRAS E INFRAESTRUCTURAS, S.A.U: **110.000 euros.**
2. ATRIAN TECHNICAL SERVICES, S.A.: **914.000 euros.**

3. DURO FELGUERA OPERACIONES Y MONTAJES, S.A.U.: **1.323.630 euros.**
4. EMPRESA DE MONTAJES HERMANOS GUARNIZO Y LOPEZ, S.L.: **873.834 euros.**
5. ENWESA OPERACIONES, S.A.: **860.000 euros.**
6. MONTAJES BARBADUN INDUSTRIAL S.L.U.: **38.577 euros.**
7. GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES, S.L.: **9.339.700 euros.**
8. IMASA INGENIERÍA Y PROYECTOS, S.A.: **9.216.027 euros.**
9. MANTENIMIENTOS Y MONTAJES INDUSTRIALES, S.A.: **14.646.829 euros.**
10. MANTENIMIENTO Y AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, S.A.: **3.492.973 euros.**
11. MECANICAS BOLEA, S.A.: **650.000 euros.**
12. MONTAJES INDUSTRIALES LLECA, S.A.: **937.507 euros.**
13. MONTAJES MECANICOS LA PUERTOLLANENSE, S.L.: **560.999 euros.**
14. MONTAJES METALICOS FAYSOL S.A.L.: **267.229 euros.**
15. SACYR NERVIÓN, S.L.: **1.160.000 euros.**
16. PREFABRICACION Y MONTAJES DEL NORTE S.A.U.: **471.036 euros.**
17. PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS DE INSTRUMENTACIÓN Y ELECTRICIDAD, S.A.: **4.845.669 euros.**
18. TALLERES MECÁNICOS DEL SUR, S.A.: **1.112.610 euros.**
19. TAMOIN, S.L.: **3.441.286 euros.**

Las empresas matrices referidas en el segundo resuelve responderán solidariamente del pago de las sanciones de sus empresas filiales.

Cuarto. Imponer las siguientes sanciones a los directivos de las empresas anteriormente citadas, en atención a la responsabilidad atribuida en el fundamento de derecho tercero de la presente resolución:

- D. Alfredo Fuentes González, Director General Industrial de IMASA: **24.300 euros.**
- D. Óscar Exojo Asensio, Director General de TMS: **19.500 euros.**
- D. Ignasi Boleda Relats, Director General de MILLECASA: **40.500 euros.**
- D. Manuel López Dabaliña, que fue Director General de NAVEC: **42.400 euros.**

- D. José Miguel Barranco Rosa, Jefe Centro Operativo Huelva y Algeciras de MASA: **44.400 euros.**
- D. Martín Mora Valbuena, Director General de MEISA: **34.300 euros.**
- D. José María Pau Galcerán, Director General de MASA: **44.400 euros.**
- D. Javier Cenzano Sáenz, Director de Ingeniería Aplicada de TAMOIN: **30.700 euros.**

Quinto. En aplicación de lo dispuesto en los artículos 65 y 66 de la LDC, se acuerda:

-Eximir del pago de la multa a GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES, S.L.

-Reducir en un 50% el importe de la multa correspondiente a ENWESA OPERACIONES, S.A. y solidariamente a su matriz EQUIPOS NUCLEARES, S.A.S.M.E., resultando en una multa de **430.000 euros.**

Sexto. Declarar el archivo en los términos del fundamento de derecho tercero de las actuaciones seguidas contra las empresas COPISA PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS INDUSTRIALES, S.L.U. y su matriz GRUPO EMPRESARIAL COPISA, MONCOBRA, S.A. y su matriz ACS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, S.A., y NERVION INDUSTRIES, ENGINEERING AND SERVICES, S.L., por considerarse prescritas, en virtud de lo dispuesto en el artículo 68 de la LDC. Asimismo, declarar el archivo de las actuaciones seguidas contra las empresas DOMINION INDUSTRY & INFRASTRUCTURES, S.L. y su matriz GLOBAL DOMINION ACCESS S.A., METALMECANICAS HERJIMAR, S.L., GRUPO L&R MONTAJES INDUSTRIALES y PARCITANK INDUSTRIAL, S.L. y su matriz POLIESTER ALBACETE, S.L., y el Administrador único de GRUPO L&R MONTAJES INDUSTRIALES y MONTAJES BARBADUN INDUSTRIAL S.L.U., por considerar que no ha quedado acreditada su participación.

Séptimo. Intimar a las empresas infractoras para que en el futuro se abstengan de realizar conductas semejantes a la tipificada y sancionada en la presente Resolución.

Octavo. De conformidad con el fundamento jurídico sexto, remitir la presente resolución a la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado a los efectos oportunos.

Noveno. Resolver sobre la confidencialidad relativa a la documentación aportada por las empresas de conformidad con lo señalado en el fundamento de derecho cuarto, apartado tercero de esta resolución.

Décimo. Instar a la Dirección de Competencia para que vigile el cumplimiento íntegro de esta Resolución.

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 1. LICITACIONES DE REPSOL PETRONOR

	LICITACIÓN REPSOL/PETRONOR	FECHA LICITACIÓN	ADJUDICATARIA	IMPORTE € ADJUDICACIÓN	OTRAS OFERTAS	IMPORTE €
1	E2010/0122 TRABAJOS EN EQUIPOS Y TRABAJOS VARIOS UNIDAD DESASFALTADO No2 2011 U751	26/01/2011	IMASA	155.567,98 €	NAVEC	197.308,09
					NERVION (ya no en el cártel)	289.657,34
					IMTECH	304.413,15
					HGL	334.752,86
					TAMOIN	345.552,32
					DF OPERACIONES Y MONTAJE	424.997,72
					MASA	Declina
					TMS	Declina
2	E2010/0125 TRABAJOS EN EQUIPOS Y TRABAJOS VARIOS UNIDAD FURFURAL NO 3 Y VACIO No 4.	26/01/2011	IMASA	412.128,19 €	NAVEC	489.765,72
					IMTECH	726.353,48
					TMS	810.758,63
					TAMOIN	835.420,34
					DF OPERACIONES Y MONTAJE	909.757,52
					HGL	911.630,86
					NERVION (ya no en el cártel)	1.058.652,61
3	E2010/0131 TRABAJOS EN EQUIPOS Y TRABAJOS VARIOS UNIDAD DESPARAFINADO No 3.	26/01/2011	IMASA	297.553,23 €	NAVEC	313.966,53
					NERVION (ya no en el cártel)	364.419,82
					IMTECH	615.425,36
					HGL	674.919,03
					TAMOIN	675.711,91
					MASA	Declina
					DF OPERACIONES Y MONTAJE	Declina
					TMS	Declina
4	E2013/0147.- CONTRATO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DINÁMICOS	14/06/2013	MEISA	2.847.265,73 €	NAVEC	2.943.947,10
					MASA	3.174.400,00
					TMS	3.235.967,17
					TAMOIN	3.323.365,18
					MAESSA	7.141.255,99
5	E2013/0120 REPARACIONES COKE COOLER CI REPSOL CORUÑA	2013	EMPRESA AJENA AL CARTEL	62.627,75 €	PREMONOR (todavía no en el cártel)	74.394,35
					ATRIAN (todavía no en el cártel)	74.825,30
					MEISA	78.921,78
					IMASA	85.181,00
					TMS	87.002,49
6	E2014/0243 8100296860 Columnas y Depósitos en Unidades de Conversión	17/03/2015	NERVION	556.544,19 €	DF OPERACIONES Y MONTAJE	826.588,92
					TAMOIN	1.228.734,32
					TMS	1.314.024,03

	LICITACIÓN REPSOL/PETRONOR	FECHA LICITACIÓN	ADJUDICATARIA	IMPORTE € ADJUDICACIÓN	OTRAS OFERTAS	IMPORTE €
					MEISA	1.379.251,04
					NAVEC	1.398.238,19
					IMASA	Declina
7	E2014/0249 8100297010 Equipos HDT	17/03/2015	NERVION	374.276,87 €	MONTAGA	723.798,25
					TMS	795.638,00
					MASA	907.277,01
					MEISA	913.945,83
					IMASA	915.949,25
					NAVEC	928.575,25
8	E2014/0253 8100297208 Trabajos Varios y en Equipos de la U-685	17/03/2015	NERVION	577.706,30 €	TAMOIN	873.450,21
					HGL	904.104,30
					NAVEC	972.277,60
					MEISA	1.027.583,74
9	E2014/0254 8100297209; Trabajos Varios Unidad de Coquización	17/03/2015	NERVION	691.157,93 €	NAVEC	977.967,20
					MEISA	1.016.429,73
					TMS	1.043.111,41
					IMASA	1.055.025,41
					TAMOIN	1.109.684,20
10	E2014/0244 Cámaras de Coquer	06/03/2015	DF OPERACIONES Y MONTAJE	878.334,45 €	MEISA	908.491,33
					TAMOIN	1.234.159,19
					NAVEC	1.262.441,19
					TMS	1.332.685,31
11	E2015/0006 Revisión variador VOITH U-620 (Construcción)	02/06/2015	BOLEA	62.450,00 €	NAVEC	No valida
					MASA	No valida
					MEISA	No valida
12	E2015/0014 Revisión válvulas Delta	31/03/2015	MASA	98.001,00 €	HGL	126.637,00
					MEISA	134.628,75
					NAVEC	137.225,00
13	E2015/0037 Colector de condensadores (Construcción)	10/03/2015	TAMOIN	174.668,41 €	IMASA	243.884,50
					HGL	251.364,75
					MEISA	287.536,08
					NAVEC	291.517,00
					NERVION	313.050,11
14	E2015/0042 Inversiones varias I (Construcción)	01/04/2015	TAMOIN	698.368,75 €	HGL	850.793,00
					NERVION	884.145,81
					MEISA	890.507,64
					NAVEC	1.048.963,00
					IMASA	1.051.518,65

	LICITACIÓN REPSOL/PETRONOR	FECHA LICITACIÓN	ADJUDICATARIA	IMPORTE € ADJUDICACIÓN	OTRAS OFERTAS	IMPORTE €
15	E2015/0119 8100301349 CONTRATO PARA REVISIÓN Y REPARACIÓN DE HORNO EN UNIDADES DE HDT	08/07/2105	DF OPERACIONES Y MONTAJE	446.767,06 €	HGL NAVEC TMS TAMOIN MASA MEISA	542.296,49 746.839,09 813.521,19 822.262,16 866.111,31 888.208,84
16	E2015/0118 8100301297 CONTRATO REVISIÓN Y REPARACIÓN DE HORNO DEKA DE VACIO Y CONDUCTO CONVERSION	16/07/2015	IMASA	817.278,72 €	NAVEC HGL TAMOIN TMS MEISA DF OPERACIONES Y MONTAJE	982.855,08 1.015.832,54 1.024.520,36 1.065.291,78 1.084.162,66 1.114.606,94
17	E2014/0316 8100296910- TRABAJOS MANTENIMIENTO CONVERSION	2015	MASA	302.809,54 €	MEISA ENWESA TAMOIN MASA NAVEC	323.014,76 322.992,01 317.620,94 302.809,54 331.985,91
18	E2016/0057 REPARACION Y LIMPIEZA DE CAMBIADORES Y AEROREFRIGERANTES	2016	MASA	1.1004.413,75 €	TMS MEISA MONTAGA (ya no en el cártel) MASA HGL TAMOIN IMASA	1.378.243,38 2.528.156,57 1.391.500,00 1.004.413,75 Declina 1.230.540,72 Declina

ANEXO 2: LICITACIONES DE CEPESA

	LICITACIÓN CEPESA	FECHA LICITACIÓN	ADJUDICATARIA	IMPORTE € ADJUDICACIÓN	OTRAS OFERTAS	IMPORTE €
1	MM-O- 0197 CBL2. Revisión PSV fuera de parada	2015	TMS	197.000,00 €	TMS 1º TMS 2º MEISA 1º MASA 1º MASA 2º MEISA 2º	204.250,00 197.000,00 238.953,00 216.691,00 198.000,00 Declina
2	rfp 5421 SP 2010147076- Montaje reboiler HG-ESN	2015	MEISA	108.500,00 €	MEISA 1º FAYSOL 1º IMTECH 1º	140.163,00 117.978,00 144.189,00

	LICITACIÓN CEPESA	FECHA LICITACIÓN	ADJUDICATARIA	IMPORTE € ADJUDICACIÓN	OTRAS OFERTAS	IMPORTE €
					TMS 1º	174.733,00
					ABANTIA	No valida
					MEISA 2º	108.500,00
					FAYSOL 2º	109.000,00
					IMTECH 2º	168.804,00
					TMS 2º	136.364,00
3	rfp. 5822 Montaje VALVULA Y DISCOS	2015	FAYSOL	349.890,00 €	FAYSOL 1º	367.542,00
					TMS 1º	452.163,00
					MASA 1º	421.298,00
					DF OPERACIONES Y MONTAJE	No valida
					MEISA	No valida
					TMS 2º	452.163,00
					MASA 2º	417.085,00
4	rfp 7537- EMB 14976 Proyecto Tie-ins L2 parada- Proyecto parada L2 CQP	2015	TMS 2º	195.000,00 €	MEISA 1º	205.840,00
					TMS 1º	228.739,00
					TMS 2º	195.000,00
					MEISA 2º	Declina

**ANEXO 3: LICITACIONES AFECTADAS. PROYECTOS Y/O LICITACIONES
OBJETO DE REPARTO ORDENADAS POR FECHAS (2001/2017)**

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
1	2001	REPSOL	Parada Puertollano REPSOL 2001
2	2004	CLH	PRUEBAS I.A. SALAMANCA
3	2004	CLH	ADECUACION TANQUES I.A. MUELA
4	2004	CLH	SISTEMA DEPURACION B.A. TORREJON
5	2004	CLH	REVISION CALDERA I.A. ALGECIRAS
6	2004	CLH	REMODELACION CARGADERO C.C. B.A. ZARAGOZA
7	2004	CLH	REPARACION SISTEMAS COMBUSTIBLES B.A. ZARAGOZA
8	2004	CLH	REPARACION COMBUSTIBLES B.A. MORON
9	2004	CLH	VALVULAS ARAHAL
10	2004	CLH	MUELLE LA OSA I.A.
11	2004	CLH	TANQUES ADITIVOS
12	2004	REPSOL	REVISION U-100
13	2004	REPSOL	REVISION U-200
14	2004	REPSOL	REVISION HORNO 601
15	2004	IBERDROLA	CENTRAL TERMICA DE CICLO COMBINADO (C.T.C.C.) CARTAGENA
16	2004	REPSOL	REVAMPING REPSOL CORUÑA
17	2004	CLH	TANQUES 2Y 3 MANTENIMIENTO MECANICO I.A. SAN ROQUE
18	2004	CLH	TANQUE 512 I.A. LOECHES
19	2004	CLH	DCI C 3Y4 I.A. SEVILLA
20	2004	CLH	ADITIVOS I.A. MALAGA
21	2004	CLH	BOMBAS I.A. ARAHAL
22	2004	CLH	I.A. CARTAGENA
23	2004	CLH	I.A. ALGECIRAS
24	2004	CLH	CARGADERO I.A. MOTRIL
25	2004	CLH	VARIOS DEPOSITOS
26	2004	CLH	VARIOS ADITIVOS
27	2004	CLH	TQ 41 I.A.CORDOBA
28	2004	CLH	TQ 29 I.A.BARCELONA
29	2004	CLH	TQ 13 I.A.BENS
30	2004	CLH	TQS VARIOS I.A.LA MUELA
31	2004	CLH	TQ 11 I.A.ALGECIRAS
32	2004	CLH	TQS 22 Y 23 I.A. HUELVA
33	2004	CLH	TQS 2 Y 3 I.A. SAN ROQUE
34	2004	CLH	NUEVOS PRODUCTOS I.A. HUELVA
35	2004	CLH	TANQUE 209 ARAHAL
36	2005	REPSOL	CONSTRUCCION DEPOSITOS ADITIVACION (30-C DE REPSOL EN VARIAS U. AA)
37	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - ALICANTE
38	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - ALBUIXET
39	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - ALCAZAR DE SAN JUAN
40	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - CARTAGENA
41	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - CASTELLON
42	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - TORREJON
43	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - VALENCIA
44	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - VILLAVERDE
45	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- ALICANTE
46	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- BARAJAS

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
47	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- CUATRO VIENTOS
48	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- VALENCIA
49	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- SAN JAVIER
50	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- TORREJON
51	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- ALICANTE
52	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO- LOECHES
53	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO- ARIZA
54	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO- MORA
55	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO- POBLETE
56	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO- PUERTOLLANO
57	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO -BARCELONA
58	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - GERONA
59	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - IBIZA
60	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - LERIDA
61	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - MAHON
62	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - PORTO PI
63	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - SON BAYA
64	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - TARRAGONA
65	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - ZARAGOZA
66	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- BARCELONA
67	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- GERONA
68	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- IBIZA
69	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- MALLORCA
70	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- MENORCA
71	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS-ZARAGOZA
72	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I. O.- BALLOBAR
73	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O.- LA MUELA
74	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. - LA POBLA
75	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. - PALLEJA
76	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. - SANTA PERPETUA
77	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - BURGOS
78	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO -CORUÑA BENS
79	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO -CORUÑA PUERTO
80	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - GIJON
81	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - LEON
82	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - NAVARRA
83	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - RIVABELLOSA
84	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - SALAMANCA
85	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - DANTURCE
86	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - SANTOVENIA
87	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - SOMORROSTRO
88	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - VIGO
89	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- ASTURIAS
90	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- BILBAO
91	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- CORUÑA
92	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- SANTIAGO
93	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- PAMPLONA
94	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- SALAMANCA
95	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- SAN SEBASTIAN

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
96	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- SANTANDER
97	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- VALLADOLID
98	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- VIGO
99	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. -MUSKIZ
100	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. - PALENCIA
101	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. - SAN ADRIAN
102	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. - TEPSA BILBAO
103	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - ALGECIRAS
104	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - CORDOBA
105	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - HUELVA
106	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - MALAGA
107	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - MERIDA
108	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - MOTRIL
109	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - ROTA
110	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO - SAN ROQUE
111	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO -SEVILLA
112	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- ALMERIA
113	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- BADAJOZ
114	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- CORDOBA
115	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- GRANADA
116	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- JEREZ
117	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- MALAGA
118	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS- SEVILLA
119	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. -ADAMUZ
120	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. -ARAHAL
121	2005	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. -CORIA
122	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES ALBUIXECH
123	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES ALCAZAR DE \$AN JUAN
124	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES ALICANTE
125	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES CARTAGENA
126	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES CASTELLON
127	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES TORREJON
128	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES VALENCIA
129	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES VILLAVERDE
130	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES BARCELONA
131	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES GERONA
132	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES IBIZA
133	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES LERIDA
134	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES MAHON
135	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES PORTO PI
136	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SON BANYA
137	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES TARRAGONA
138	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES ZARAGOZA
139	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES BURGOS
140	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES CORUÑA PUERTO
141	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES CORUÑA BENS
142	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES GOJON
143	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES LEON
144	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES NAVARRA
145	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES RIVABELLOSA

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
146	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SALAMANCA
147	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SANTOVENIA
148	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SANTURCE
149	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SOMORROSTRO
150	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES VIGO
151	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES - ALGECIRAS
152	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES - CORDOBA
153	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES - HUELVA
154	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES - MALAGA
155	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES - MERIDA
156	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES - MOTRIL
157	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES - ROTA
158	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES - SAN ROQUE
159	2005	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES -SEVILLA
160	2006	GAS NATURAL FENOSA	PARADA 2006 CENTRAL TÉRMICA DE NARCEA
161	2007	REPSOL	E2007 0147 REV.HORNO 642F001A Y VARIOS ALQUIL
162	2007	REPSOL PETRONOR	Trabajos en Parada-2007
163	2007	REPSOL	E2007-0139 Tanques pequeños y medianos Cartagena
164	2008	REPSOL	Trabajos Parada general-2008
165	2008	REPSOL	Montaje Mecánico Planta de aminas y Aguas Ácidas en Repsol Cartagena 2008;
166	2008	REPSOL	E2007 0189 TRAB. MEC ANTORCHAS Y VARIOS
167	2008	REPSOL	E2008 0049 CONTRATO ABIERTO METALÚRGICO DE EQUIPOS ESTÁTICOS,
168	2008	REPSOL	E2008/0067:"Trabajos metalúrgicos para instalación de nueva línea de 48" y 40" desde Terminal Marítimo a E.T.C. (Tubería y Soportes
169	2008	CEPSA	ACPDM Interconexiones OSBL Cepsa Refinería la Rábida 2008
170	2008	ENDESA	TRABAJOS DE REVISION DE CALDERA Y AUXILIARES DEL GRUPO 2 CT ALCUDIA
171	2009	DOW-CHEMICAL	Parada de la producción de octeno en las instalaciones de Dow Chemical
172	2009	DOW-CHEMICAL	Parada de la producción de insite en las instalaciones de Dow Chemical
173	2009	REPSOL	E2009/0124 Revisión y limpieza de cambiadores de las U-410,421,611,637,646,720,661,804
174	2009	REPSOL	E2009/0139 LIMPIEZA DE CAMBIADORES U-642/712/701
175	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. ALBUIXECH
176	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. ALICANTE
177	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. CASTELLON
178	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. ALCAZAR
179	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. VILLAVERDE
180	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. TORREJON
181	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. CARTAGENA
182	2009	CLH	MANTENIMIENTO ESTACIONES DE BOMBEO- E.B. LOECHES
183	2009	CLH	MANTENIMIENTO ESTACIONES DE BOMBEO- E.B. ARIZA
184	2009	CLH	MANTENIMIENTO ESTACIONES DE BOMBEO- E.B. MORA
185	2009	CLH	MANTENIMIENTO ESTACIONES DE BOMBEO- E.B. POBLETE
186	2009	CLH	MANTENIMIENTO ESTACIONES DE BOMBEO- E.B. PUERTOLLANO
187	2009	CLH	MANTENIMIENTO ESTACIONES DE BOMBEO- E.B. ALMODÓVAR
188	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.AER. ALICANTE
189	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIASI.AER. VALENCIA
190	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIASI.AER. BARAJAS

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
191	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.AER. CUATRO VIENTOS
192	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.AER. TORREJÓN
193	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.AER. SAN JAVIER
194	2009	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES CPM1
195	2009	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUESTANQUES CPM2 PENINSULA
196	2009	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUESTANQUES CPM2 BALEARES
197	2009	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUESTANQUES CPM3
198	2009	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUESTANQUES CPM4
199	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. BARCELONA
200	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. GERONA
201	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. TARRAGONA
202	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. LÉRIDA
203	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. SON BANYA
204	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. MAHÓN
205	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. IBIZA
206	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. PORTO PI
207	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. ZARAGOZA
208	2009	CLH	MANTENIMIENTO ESTACIONES DE BOMBEO- E.B. POBLA MAFUMET
209	2009	CLH	MANTENIMIENTO ESTACIONES DE BOMBEO- E.B. BALLOBAR
210	2009	CLH	MANTENIMIENTO ESTACIONES DE BOMBEO- E.B. LA MUELA
211	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.AER. BARCELONA
212	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.AER. GERONA
213	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.AER. MALLORCA
214	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.AER. ZARAGOZA
215	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.AER. MENORCA
216	2009	CLH	MANTENIMIENTO INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.AER. IBIZA
217	2010	CEPSA	Parada de las instalaciones de Cepsa en la refinería La Rábida, Huelva
218	2010	REPSOL	Reparaciones en línea 3 de crudo 645-LP-16-CR3, en Repsol Petróleo, C. I. Cartagena -2010
219	2011	IBERDROLA	Mantenimiento integral – licitación ciclos combinados Iberdrola 2012/2013
220	2011	REPSOL	E2010/0125 TRABAJOS EN EQUIPOS Y TRABAJOS VARIOS UNIDAD FURFURAL NO 3 Y VACIO No 4.
221	2011	REPSOL	E2010/0131 TRABAJOS EN EQUIPOS Y TRABAJOS VARIOS UNIDAD DESPARAFINADO No 3.
222	2011	REPSOL	E2010/0122 TRABAJOS EN EQUIPOS Y TRABAJOS VARIOS UNIDAD DESASFALTADO No2 2011 U751
223	2011	REPSOL	E2011/0051 Modificaciones en el frente 18 del Terminal Marítimo.
224	2011	REPSOL	E2011/0076 INTERVENCION GENERAL TANQUE 671 T-364 CARTAGENA 2011
225	2011	CLH	CLH Barcelona (Reversibilidad)
226	2012	TPS	Trabajos de movimiento de carbón
227	2012	CELSA	Trabajos en CELSA IV- Siderúrgica
228	2012	REPSOL PETRONOR	TRABAJOS mantenimiento de la red de purgadores de vapor
229	2012	TPS (Tarragona Port Services)	Trabajos varios
230	2012	REPSOL	E2012/0017 INTERVENCION GENERAL TANQUE 679-T-2062
231	2012	REPSOL	E2012/0038 INTERVENCION GENERAL TANQUE 425-T-492
232	2012	REPSOL PETRONOR	E2012/0277 TRABAJOS METALURGICOS INTERCAMBIADORES PARADA GENERAL DE LAS UNID.REFINERIA 1, G3, TG3 Y SR4 2013
233	2012	ENDESA	MNTTO.UPT COMPOSTILLA
234	2012	CEPSA	Montajes auxiliares sellos bombas 2012 Oferta 4010162425

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
235	2012	EUROPORTS IBÉRICA TPS, S.L.	MODIFICACIÓN EN CINTAS ZONA CARGADOR
236	2012	EUROPORTS IBÉRICA TPS, S.L.	TRABAJOS EN GRÚA IMENASA G3
237	2012	EUROPORTS IBÉRICA TPS, S.L.	MODIFICACIÓN EN CINTAS ZONAS 2 Y 3
238	2012	CEPSA	Equipos SDA FHI
239	2012	REPSOL PETRONOR	E2012/0196-MNTO DE LA RED DE PURGADORES nº:8100270440
240	2012	DOW- CHEMICAL	PARADA PBD- trabajos CGM PBD TA Referencia: 110667
241	2012	DOW- CHEMICAL	PARADA PBD- trabajos CGM PBD TA Referencia 110671
242	2012	FERTIBERIA	TRES OFERTAS CON REFERENCIAS 12115004, 12115009 Y 12115005
243	2012	FERTIBERIA	TRES OFERTAS CON REFERENCIAS 12115004, 12115009 Y 12115005
244	2012	FERTIBERIA	TRES OFERTAS CON REFERENCIAS 12115004, 12115009 Y 12115005
245	2013	ACERINOX	TRABAJOS mantenimiento mecánico de las áreas de acería, laminación en caliente y laminación en frío en Algeciras
246	2013	REPSOL	Contrato de válvulas (especialidad de mantenimiento) durante la parada de las instalaciones
247	2013	REPSOL	E2013/0171 Reparaciones en rack con influencia en Torres de Refrigeración entre etilenos
248	2013	REPSOL	E2013/0025 CONTRATO PUNTUAL DE AJUSTE DE EQUIPOS DINÁMICOS
249	2013	REPSOL	E2013/0020 LIMPIEZA DE INTERCAMBIADORES 602E-01 3A/b, 602E-01 4A Y 602E-0154
250	2013	REPSOL	Nro. expediente: 8201310017 TRABAJOS EN EQUIPOS Y PSV EN DESULF. NAFTA COQUER (623)
251	2013	REPSOL	E2013/0046 TRABAJOS EN EQUIPOS DE LA UNIDAD 620
252	2013	REPSOL	E2013/0147.- CONTRATO ABIERTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DINÁMICOS
253	2013	REPSOL	CONTRATO CORRESPONDIENTE PARADA PUERTOLLANO
254	2013	REPSOL	REPARACIONES COKE COOLER CI REPSOL CORUÑA
255	2013	REPSOL	E2013/0146 REPARACION DE AEREOS 417-E.5's
256	2013	REPSOL	E2013/0176 CONTRATO DE MANTENIMIENTO MECANICO DE EQUIPOS DINAMICOS
257	2013	REPSOL	E2013/0195 VIGILANCIA CONEXION Y DESCONEXION DE BUQUES
258	2013	ACERINOX	TRABAJOS LAMINACION EN CALIENTE
259	2013	SKSOL	TRABAJOS DE TERMINACION MECANICA TANQUES ON-SITE AREA IBL 2013- SKSOL
260	2013	REPSOL	E2013/0214 TRABAJOS EN U.693 Nº 8201310214
261	2013	REPSOL	E2013/0212 LIMPIEZA DE INTERCAMBIADORES 602E-O13C/D, 602E-014B Y 602E-015B
262	2013	REPSOL	E2013/0215 TRABAJOS EN U-620/U-622- 2013
263	2014	CEPSA	Licitación EM-134978.1 OF-4010199277 PARADA DE CBL-15 2014
264	2014	CEPSA	PARADA DE CBL-15 EM-134978.1 OF-4010199277
265	2014	REPSOL	E2014/0064 ANUAL METALURGICO TANQUES DE LUBES CI CARTAGENA
266	2014	REPSOL	E2014/0252 INTERVENCIÓN GENERAL TANQUE 675-T- 1005 REPSOL CARTAGENA.
267	2014	DYNASOL	CONTRATO INTEGRAL DE MANTENIMIENTO MECANICO DE DYNASOL PARA LOS SIGUIENTES 3+1+1 AÑOS
268	2014	REPSOL	CARTAGENA TANQUE 671 -T -434
269	2014	REPSOL	E2014/0056 INTERVENCIÓN GENERAL TANQUE 671-T-592
270	2014	REPSOL	E2013/0171 Reparaciones en rack con influencia en Torres de Refrigeración entre etilenos
271	2014	CLH	MONTAJE DE FLAME ARRESTOR DE LOS TANQUES 209 Y 210" EL ARAHAL
272	2014		oferta p-62
273	2014	CEPSA	TRABAJOS SUNTANKS PREVIO PARADA CBL2 2015

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
274	2014	CEPSA	FABRICACIÓN Y MONTAJE GUILLOTINA DUCTO OESTE
275	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I. O.- BALLOBAR
276	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O.- LA MUELA
277	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. - LA POBLA
278	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. - PALLEJA
279	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. - SANTA PERPETUA
280	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. - LOECHES
281	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES BOMBEO Y I.O. - SAN ANDRIAN
282	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO. - BARCELONA
283	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO. - TARRAGONA
284	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO. - ZARAGOZA
285	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO- I.A. GERONA
286	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A.LERIDA
287	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. SON BANYA
288	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. PORTO PI
289	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A.MAHON
290	2014	CLH	IBIZA
291	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. ALBUIXET
292	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. ALCAZAR
293	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. ALICANTE
294	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. CARTAGENA
295	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. CASTELLON
296	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. TORREJON
297	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. VILLAVERDE
298	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A.BURGOS
299	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. CORUÑA-PUERTO
300	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. CORUÑA-BENS
301	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. GIJON
302	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. LEON
303	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. NAVARRA
304	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. RICABELLOSA
305	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. SALAMANCA
306	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. SANTOVENIA
307	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. SANTURCE
308	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ALMACENAMIENTO I.A. VIGO
309	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.A. BARAJAS
310	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.A. BILBAO
311	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I.A.BARCELONA
312	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. GERONA
313	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. ZARAGOZA
314	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. IBIZA
315	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. MENORCA
316	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. SAN JAVIER
317	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. CUATRO VIENTOS
318	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. ASTURIAS
319	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. A CORUÑA
320	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. LA RIOJA

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
321	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. PAMPLONA
322	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. SALAMANCA
323	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. SANTANDER
324	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. SANTIAGO
325	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. VIGO
326	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. ALICANTE
327	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. VALENCIA
328	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES AEROPORTUARIAS I. Aer. PALMA DE MALLORCA
329	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA ALBUIXECH
330	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA ALICANTE
331	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA CARTAGENA
332	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA ALCAZAR DE SAN JUAN
333	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA CASTELLON
334	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA TORREJON
335	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA VALENCIA
336	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA VILLAVERDE
337	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB LOECHES
338	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB ARIZA
339	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB MORA DE TOLEDO
340	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB POBLETE
341	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB PUERTOLLANO
342	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB ALMODOVAR
343	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. ALICANTE
344	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. BARAJAS
345	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. CUATRO VIENTOS
346	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. TORREJON
347	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. SAN JAVIER
348	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. VALENCIA
349	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA BARCELONA
350	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA GERONA
351	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA IBIZA
352	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA LERIDA
353	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA MAHON
354	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA PORTO PI
355	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA SON BANYA
356	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA TARRAGONA
357	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA ZARAGOZA
358	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB LA POBLA
359	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB BALLOBAR
360	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB LA MUELA
361	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IO SANTA PERPETUA
362	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IO PALLEJA
363	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. BARCELONA
364	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. GERONA
365	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. ZARAGOZA
366	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. MALLORCA
367	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. MENORCA
368	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. IBIZA

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
369	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA BURGOS
370	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA CORUÑA BENS
371	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA CORUÑA
372	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA GIJON
373	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA LEON
374	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA NAVARRA
375	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA RIVABELLOSA
376	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA SALAMANCA
377	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA SANTOVENIA
378	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA SANTURCE
379	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA SOMORROSTRO
380	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA VIGO
381	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB TEPSA-BILBAO
382	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB MUSKIZ
383	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB PALENCIA
384	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB SAN ADRIAN
385	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. SANTIAGO
386	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. LA CORUÑA
387	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. SAN SEBASTIAN
388	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. LA RIOJA
389	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. PAMPLONA
390	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. ASTURIAS
391	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. VIGO
392	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. SALAMANCA
393	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. SANTANDER
394	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. VALLADOLID
395	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. BILBAO
396	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA ALGECIRAS
397	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA CORDOBA
398	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA HUELVA
399	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA MALAGA
400	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA MERIDA
401	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA MOTRIL
402	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA ROTA
403	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA SAN ROQUE
404	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IA SEVILLA
405	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB ARAHAL
406	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES EB ADAMUZ
407	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES IO CORIA
408	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. ALMERIA
409	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. BADAJOZ
410	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. JEREZ
411	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. CORDOBA
412	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. GRANADA
413	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. MALAGA
414	2014	CLH	MANTENIMIENTO DE TANQUES AER. SEVILLA
415	2015	ETAP-Reus	Contratos para la sustitución de válvulas DN-500 de la Estación de Tratamiento de Agua Potable (ETAP) de Reus
416	2015	REPSOL-Química	Contratos de mantenimiento de equipos dinámicos
417	2015	CEPSA	rfp_3415 Conexiones de parada 2015 y T15.12 Productos blancos.

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
418	2015	CEPSA	rfp-1689- 201141 PARADA AGRUPACION 02 CQG
419	2015	CEPSA	rfp_1443 - 200846 PARADA CQPM PM003
420	2015	CEPSA	rfp-1765- 201368 PARADA AGRUPACIÓN 03 CQG
421	2015	CEPSA	rfp-1690- 201153 AGR 5 PARADA REFINERIA SAN ROQUE
422	2015	CEPSA	rfp-1566- 200424 agr3 PARADA SAN ROQUE
423	2015	REPSOL PETRONOR	Trabajos en Parada-2015
424	2015	CEPSA	faltas de merox
425	2015		Adicionales de equipos estáticos de Unifiner H K y Psv's del Bq2
426	2015	REPSOL	Contratos de mantenimiento de equipos dinámicos
427	2015	REPSOL	Trabajos en la refinería del Valle de Escombreras, Cartagena .
428	2015	REPSOL	E2014-0256 – VARIOS CONVERSIÓN
429	2015	REPSOL	TRABAJOS VALVULAS HDT
430	2015	REPSOL	E2015/0288 REPAR. FUGAS EN SERVICIO
431	2015	REPSOL	8100296854 : Reparación de Hornos y Ductos
432	2015	REPSOL	8100296860 : Columnas y Depósitos en Unidades de Conversión
433	2015	REPSOL	8100296874 : Hornos y Ductos Unidades HDT+Sustitucion Tips Antorchas
434	2015	REPSOL	8100297010 : Equipos HDT
435	2015	REPSOL	8100297012 : Revisión Horno/Ductos Vacío
436	2015	REPSOL	8100297208 : Trabajos Varios y en Equipos de la U-685
437	2015	REPSOL	8100297209; Trabajos Varios Unidad de Coquización
438	2015	REPSOL	8100297221; Trabajos Varios Unidades HDT
439	2015	REPSOL	8100297203 ; Trabajos Varios Unidades de Conversión
440	2015	REPSOL	8100297157; Intervención 679-T-2061
441	2015	REPSOL	8100297170; Intervención 675-T-1005
442	2015	REPSOL	8100296973; Cambiadores de vacío
443	2015	REPSOL	8100296974; Cambiadores Varios
444	2015	REPSOL	8100296975; Cambiadores de HDT
445	2015	REPSOL	Cámaras de Coquer
446	2015	REPSOL	Revisión variador VOITH U-620 (Construcción) 18/02/2015
447	2015	REPSOL	Condensadores de vacío Nº5 (Construcción)
448	2015	REPSOL	Revisión válvulas Delta
449	2015	REPSOL	E2015/0017 "Revisión válvulas HDT" PG2015. de Paradas
450	2015	REPSOL	E2015/0018 "Revisión válvulas conversión" PG2015. de Paradas
451	2015	REPSOL	E2015/0019 "Revisión válvulas U652" PG2015. de Paradas
452	2015	REPSOL	Colector de condensadores (Construcción)
453	2015	REPSOL	Inversiones varias I (Construcción)
454	2015	REPSOL	Tanque 678-T-123 23
455	2015	REPSOL	Tanque 671-T-433
456	2015	REPSOL	Tanque 671-T-491 23/02/2015
457	2015	REPSOL	Tanque 671-T-532
458	2015	REPSOL	Tanque 671-T-692
459	2015	REPSOL	Tanque 678-T-115
460	2015	REPSOL	8100301349 CONTRATO MECÁNICO-METALÚRGICO PARA REVISIÓN Y REPARACIÓN DE HORNOS EN UNIDADES DE HDT
461	2015	REPSOL	8100301297 CONTRATO MECANICO METALÚRGICO PARA REVISIÓN Y REPARACIÓN DE HORNO DEKA DE VACIO Y CONDUCTO CONVERSION
462	2015	REPSOL	8100301342
463	2015	REPSOL	8100301343
464	2015	REPSOL	8100301391- Abastecimiento GoV
465	2015	REPSOL	Tanque 675-T-1004
466	2015	REPSOL	Tanque 678-T-101

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
467	2015	REPSOL	Horno 754-F-001
468	2015	REPSOL	Equipos Lubes
469	2015	REPSOL	Compresor anillo liquido U647
470	2015	REPSOL	Adecuación red SCI
471	2015	REPSOL	Parada unidad 637
472	2015	CEPSA	Sustitución escalera helicoidal YT-124
473	2015	REPSOL	Tanque 675-T-1005
474	2015		PSV Reparación v/v de seguridad
475	2015		Red de drenajes del laboratorio
476	2015	CEPSA	Revisión Gral y sustitución de la cinta NS-CT-700 (EMB 346458 /rfp_201)
477	2015	REPSOL PETRONOR	8100296910- TRABAJOS MANTENIMIENTO MECÁNICO CONVERSION
478	2015	ATLANTIC COPPER	CR1501381 CONDUCTOS
479	2015	CEPSA	Montaje Mecánico G10,25
480	2015	CEPSA	Montaje mecánico Proyecto L13.31
481	2015	CEPSA	CBL2. trabajos en equipos estáticos HDS4 2015
482	2015	CEPSA	CBL2. Revisión PSV fuera de parada
483	2015	CEPSA	Recuperar Bomba (Compresor)
484	2015	CEPSA	Trabajos de reparación PIG y PH
485	2015	CEPSA	Drenajes OWS
486	2015	CEPSA	montaje mecánico RM-R12-06-4201-010-R1
487	2015	CEPSA	Instalación de tren de cambiadores
488	2015	CEPSA	Trabajos de inspección del tren de crudo
489	2015	CEPSA	Línea de agua potable 127-CO1-12
490	2015	CEPSA	Desmontaje, Fabricación y montaje C-107A
491	2015	CEPSA	Montaje de líneas y brazo LPG: Proyecto M14.11
492	2015	CEPSA	Proyecto N14.12-4202-01 (reparación de líneas 32 bombas)
493	2015	CEPSA	LN 8118, PFS y sustitución tramo 170 m
494	2015	CEPSA	Revisión agitador Y-T-611
495	2015	CEPSA	PFS y preparación de línea FA-8187, FA-8165 y FA
496	2015	CEPSA-CQ	fabricar traceado del 34 LIT 4022
497	2015	CEPSA-CQ	Proyecto H13.01 (hot Tap y línea 8")
498	2015	CEPSA-CQ	Proyecto G13.01 (MEJORAS FIABILIDAD BOMBAS CQ)
499	2015	CEPSA-CQ	INSPECCIÓN LN CQP METANOL Y ACETONA
500	2015	CEPSA-CQ	TARADO PSVS 2015. L2 CQP
501	2015	CEPSA	Escalera Acceso Y-T- 808
502	2015	CEPSA	Trabajos varios de parada
503	2015	CEPSA-CQ	reparar C5404-b
504	2015	CEPSA	MONTAR LÍNEA AGUA CALIENTE UTILITI EN TK
505	2015	CEPSA-CQG	PARADA CON AGRUPACIÓN 02
506	2015	CEPSA-CQG	PARAADA CQPM PM 003
507	2015	CEPSA-CQG	PARADA CON AGRUPACIÓN 03
508	2015	CEPSA-CQG	AGR2 PARADA SAN ROQUE
509	2015	REPSOL	8100302335 - TRABAJOS VARIOS EN CONVERSION
510	2015	CEPSA	Montaje Mecánico para la Reubicación de Bombas existentes y Redes Enterradas, con motivo del proyecto "Instalación de Preflash en Crudo 1- reubicación V-P6, V-P7
511	2015		Desamiantado Unidad Sulfolane
512	2015	REPSOL	PROYECTOS DE DESTILACIÓN INTERCONEXIONES. PROYECTO PARA NUEVOS COMPRESORES
513	2015	REPSOL	Reparación de línea 645-12B-UT2, en Repsol

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
514	2015	CEPSA	Faltas de la parada MEROX-ACPD
515	2015	CEPSA	CONEXIONES DE PARADA-tie.ins montaje conexión parada
516	2015	INDUSTRIAL QUIMICA NALON	Montaje Mecánico de la Ampliación Capacidad del G2 (Rev.02)
517	2015	CEPSA	HORNOS
518	2015	CEPSA	COLUMNAS Y EQUIPOS ESTATICOS
519	2015	CEPSA	AUXILIOS
520	2015	CEPSA	
521	2015		Areas A, A1 y A2, UD-655 Hidrocracker
522	2015	CEPSA-CQ	Reentubado C-5140
523	2015	CEPSA	Trabajos adicionales unfiner h-k parada bq2 rnl
524	2015	CEPSA	Revisión Bombas Sulfurano s/informe
525	2015	CEPSA	SP 2010147076- Montaje reboiler HG-ESN
526	2015	CEPSA	Montaje VALVULA Y DISCOS
527	2015	CEPSA	Cambiador 5404-B
528	2015	CEPSA-CQ	Montaje mecánico cambiador
529	2015	CEPSA	Montaje mecánico Preflash
530	2015	CEPSA- CQP	Proyecto Tie-ins L2 parada- Proyecto parada L2 CQP
531	2015	CEPSA	Sust. Defensas flotantes RS-W
532	2015	CEPSA	Rep. Defensas 4º atraque
533	2015	CEPSA	Ph circuito fenoles CI-IONI y OXI-EVAP
534	2015	CEPSA	Inspección y reparación del F-406
535	2015	CEPSA	inspección colector de H2 aromax hidrocracker
536	2015	CEPSA	Pig+PH tubería 6"
537	2015	CEPSA	Rep. Bombas sulfurano
538	2015	CEPSA	Reparación Tk 101
539	2015	CEPSA	Rep. Tk 812
540	2015	CEPSA	Montaje de Línea CV-1
541	2015	CEPSA	conexión de crudo proyecto 12-02 (54 tiens)
542	2015	CEPSA	conexión de crudo proyecto 12-02 (14 tiens)
543	2015	CEPSA	Rep. Y PFS YT 120
544	2015	REPSOL	Licitaciones EEDD Repsol Tarragona
545	2015	REPSOL	Licitaciones EEDD Repsol Tarragona
546	2016	CEPSA	Proyecto R09.18 Reconversión Bender a Merox
547	2016	CEPSA	Montaje Mecánico-R0-T15.30 "AUMENTO DE CAPACIDAD RUNDOWN DE JET EN COMBUSTIBLES 1" EN R.L.R.
548	2016	REPSOL	Trabajos en la refinería del Valle de Escombreras, Cartagena .
549	2016	REPSOL	8100307197- Trbj. Varios Inver. III 2015
550	2016	REPSOL PETRONOR	REPARACION Y LIMPIEZA DE CAMBIADORES Y AEROREFRIGERANTES
551	2016	ASESA	CONTRATO DE FUGAS
552	2016	REPSOL	nº: 8100308009 METALURGIA DEPOSITOS LUBES -
553	2016	CEPSA	
554	2016	REPSOL	Equipos para el área C de la parada de Conversión de Repsol
555	2016	CEPSA	Proyecto R09.18 Reconversión Bender a Merox
556	2016	CEPSA	Montaje Mecánico-R0-T15.30
557	2016	REPSOL	TRABAJOS METALURGICOS ADI -2297
558	2016	CEPSA	Rev. L-V-E8 C/D
559	2016	CEPSA	Montaje toma muestra 2016
560	2016	CEPSA- CQ	Ph circuitos fraccionamiento y varios
561	2016	CEPSA	Modificación equipos de Bender

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
562	2016	REPSOL	PARARA COMBUSTIBLES 2016 Area B1 + B2
563	2016	REPSOL	PARARA COMBUSTIBLES 2016 Area F + G1 + G2
564	2016	REPSOL	PARARA COMBUSTIBLES 2016 Area G3
565	2016	REPSOL	PARARA COMBUSTIBLES 2016 Area I + H
566	2016	REPSOL	PARARA COMBUSTIBLES 2016 Area B
567	2016	REPSOL	PARARA COMBUSTIBLES 2016 Area A + A1 + A2
568	2016	REPSOL	PARARA COMBUSTIBLES 2016 Area G
569	2017	REPSOL	PP2017 TRABAJOS MECÁNICO-METALÚRGICOS DE EQUIPOS Y VARIOS EN ÁREA C1 - C2
570	2017	CEPSA	TANQUES L3
571	2017	CEPSA	TANQUES YT614/818/110/112
572	2017	CEPSA	TANQUES YT120/136/137/533/534/700/701/702 y F6517
573	2017	CEPSA	TANQUES CQ
574	2017	REPSOL	CAMBIADORES AREA C
575	2017	IBERDROLA	INSTALACIÓN OCP-5345 FILTRO PARA VENDEO DEDICADO DE LA CONTENCIÓN
576	2017	CEPSA	reconversión de Bender a Merox
577	2017	CEPSA	PFS y REP. METALURGICA VARIOS TANQUES SITE PALOS
578	2017	CEPSA	GRAN REPARACION TANQUES Y-T'S 614, 818, 110 y 112
579	2017	CEPSA- CQ	FS y REP. METALURGICA VARIOS TANQUES CQP_2010160061
580	2017	CEPSA- CQ	REPARACIÓN TANQUES PARADA L3 CQP
581	2017	AITESA	MONTAJE PRECALENTADOR PPH 3/4/5/7 Y PPH6 para CEPSA
582	2017	CEPSA	PFS Y REPARACION METALURGICA F-506. TANQUE 506 CEPSA HUELVA
583	2017	CEPSA	TANQUE 508 CEPSA HUELVA
584	2017	CLH	MONTAJE MECANICO I.A. ALCAZAR
585	2017	CLH	MONTAJE MECANICO I.A. VILLAVERDE
586	2017	CLH	MONTAJE MECANICO I.A. TORREJON
587	2017	CLH	MONTAJE MECANICO IO LOECHES
588	2017	CLH	MONTAJE MECANICO EB ARIZA
589	2017	CLH	MONTAJE MECANICO EB MORA DE TOLEDO
590	2017	CLH	MONTAJE MECANICO EB POBLETE
591	2017	CLH	MONTAJE MECANICO EB PUERTOLLANO
592	2017	CLH	MONTAJE MECANICO EB E IO ALMODÓVAR
593	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP BARAJAS
594	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP CUATRO VIENTOS
595	2017	CLH	MONTAJE MECANICO CASTELLON
596	2017	CLH	MONTAJE MECANICO ALBUIXECH
597	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP VALENCIA
598	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP ALICANTE
599	2017	CLH	MONTAJE MECANICO BARCELONA
600	2017	CLH	MONTAJE MECANICO TARRAGONA
601	2017	CLH	MONTAJE MECANICO LERIDA
602	2017	CLH	MONTAJE MECANICO GERONA
603	2017	CLH	MONTAJE MECANICO I.A ZARAGOZA
604	2017	CLH	MONTAJE MECANICO LA POBLA
605	2017	CLH	MONTAJE MECANICO BALLOBAR
606	2017	CLH	MONTAJE MECANICO LA MUELA
607	2017	CLH	MONTAJE MECANICO STA PERPETUA / PALLEJÀ
608	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP BARCELONA
609	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP GERONA
610	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP ZARAGOZA

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
611	2017	CLH	MONTAJE MECANICO SON BANYA
612	2017	CLH	MONTAJE MECANICO MAHON
613	2017	CLH	MONTAJE MECANICO IBIZA
614	2017	CLH	MONTAJE MECANICO PORTO PI
615	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP MALLORCA
616	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP MENORCA
617	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP IBIZA
618	2017	CLH	MONTAJE MECANICO ALICANTE
619	2017	CLH	MONTAJE MECANICO CARTAGENA
620	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP ALICANTE
621	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP SAN JAVIER
622	2017	CLH	MONTAJE MECANICO MOTRIL
623	2017	CLH	MONTAJE MECANICO SAN ROQUE
624	2017	CLH	MONTAJE MECANICO MALAGA
625	2017	CLH	MONTAJE MECANICO ALGECIRAS
626	2017	CLH	MONTAJE MECANICO ROTA
627	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP ALMERIA
628	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP MÁLAGA
629	2017	CLH	MONTAJE MECANICO MERIDA
630	2017	CLH	MONTAJE MECANICO CORDOBA
631	2017	CLH	MONTAJE MECANICO HUELVA
632	2017	CLH	MONTAJE MECANICO SEVILLA
633	2017	CLH	MONTAJE MECANICO IO EL ARAHAL
634	2017	CLH	MONTAJE MECANICO EB ADAMUZ
635	2017	CLH	MONTAJE MECANICO IO CORIA
636	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP BADAJOZ
637	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP JEREZ
638	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP CÓRDOBA
639	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP SEVILLA
640	2017	CLH	MONTAJE MECANICO CORUÑA BENS
641	2017	CLH	MONTAJE MECANICO CORUÑA PUERTO
642	2017	CLH	MONTAJE MECANICOVIGO
643	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP SANTIAGO
644	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP LA CORUÑA
645	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP VIGO
646	2017	CLH	MONTAJE MECANICO LEON
647	2017	CLH	MONTAJE MECANICO GIJON
648	2017	CLH	MONTAJE MECANICO SALAMANCA
649	2017	CLH	MONTAJE MECANICO SANTOVENIA
650	2017	CLH	MONTAJE MECANICO EB PALENCIA
651	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP ASTURIAS
652	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP SALAMANCA
653	2017	CLH	MONTAJE MECANICO BURGOS
654	2017	CLH	MONTAJE MECANICO RIVABELLOSA
655	2017	CLH	MONTAJE MECANICO NAVARRA
656	2017	CLH	MONTAJE MECANICO SANTURCE
657	2017	CLH	MONTAJE MECANICO TEPSA BILBAO
658	2017	CLH	MONTAJE MECANICO MUSKIZ
659	2017	CLH	MONTAJE MECANICO SAN ADRIÁN
660	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP PAMPLONA

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
661	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP SANTANDER
662	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP BILBAO
663	2017	CLH	MONTAJE MECANICO AEROP LA RIOJA
664	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES IA ALCAZAR
665	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES IA VILLAVERDE
666	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES IA TORREJON
667	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES IO LOECHES
668	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES EB ARIZA
669	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES EB MORA DE TOLEDO
670	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES EB POBLETE
671	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES EB PUERTOLLANO
672	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES EB E IO ALMODÓVAR
673	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP BARAJAS
674	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP CUATRO VIENTOS
675	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES CASTELLON
676	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES ALBUIXECH
677	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP VALENCIA
678	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP ALICANTE
679	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES BARCELONA
680	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES TARRAGONA
681	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES LERIDA
682	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES GERONA
683	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES ZARAGOZA
684	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES LA POBLA
685	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES BALLOBAR
686	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES LA MUELA
687	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES STA PERPETUA / PALLEJÀ
688	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP BARCELONA
689	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP GERONA
690	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP ZARAGOZA
691	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SON BANYA
692	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES MAHON
693	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES IBIZA
694	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES PORTO PI
695	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP MALLORCA
696	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP MENORCA
697	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP IBIZA
698	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES ALICANTE
699	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES CARTAGENA
700	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP ALICANTE
701	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP SAN JAVIER
702	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES MOTRIL
703	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SAN ROQUE
704	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES MALAGA
705	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES ALGECIRAS
706	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES ROTA
707	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP ALMERIA
708	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP MÁLAGA
709	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES MERIDA
710	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES CORDOBA

	AÑO	CLIENTE	PROYECTO Y/O LICITACION
711	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES HUELVA
712	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SEVILLA
713	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES IO EL ARAHAL
714	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES EB ADAMUZ
715	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES IO CORIA
716	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP BADAJOZ
717	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP JEREZ
718	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP CÓRDOBA
719	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP SEVILLA
720	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES CORUÑA BENS
721	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES CORUÑA PUERTO
722	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES VIGO
723	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP SANTIAGO
724	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP LA CORUÑA
725	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP VIGO
726	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES LEON
727	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES GIJON
728	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SALAMANCA
729	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SANTOVENIA
730	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES EB PALENCIA
731	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP ASTURIAS
732	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP SALAMANCA
733	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES BURGOS
734	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES RIVABELLOSA
735	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES NAVARRA
736	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SANTURCE
737	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES TEPSA BILBAO
738	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUESMUSKIZ
739	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES SAN ADRIÁN
740	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP PAMPLONA
741	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP SANTANDER
742	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP BILBAO
743	2017	CLH	MANTENIMIENTO TANQUES AEROP LA RIOJA
744	2017	CEPSA	Subasta: dn_2837 - POF-14GB-02A-4201-010 -MONTAJE MECANICO 2018- PROYECTO CONVERSION ISOMAX A MHC

VOTO PARTICULAR QUE FORMULA LA CONSEJERA D^a MARÍA PILAR CANEDO	201
1. Objetivo y contenido del Voto particular	201
2. Sobre la responsabilidad de DOMINION por la conducta de ABANTIA	202
A. La posible aplicación del principio de continuidad económica o sucesión empresarial	202
B. Posible incidencia de la normativa concursal en el supuesto concreto	206
3. Implicaciones referidas a las sanciones y otras medidas restrictivas de derechos para las empresas infractoras	210
A. Las multas a las empresas	212
B. Sobre la forma de cálculo de las sanciones a directivos	220
C. Sobre la prohibición de contratar	222

VOTO PARTICULAR QUE FORMULA LA CONSEJERA D^a MARÍA PILAR CANEDO

En el ejercicio de la facultad que me confiere el artículo 11.3 del Reglamento de funcionamiento interno de la CNMC y con el máximo respeto a la opinión de la mayoría de la Sala de Competencia de la CNMC, formulo el presente voto particular **concurrente con la calificación jurídica de los hechos acreditados en la resolución** aunque discordante en varios elementos¹⁵⁶.

1. Objetivo y contenido del Voto particular

El objetivo de este Voto particular es manifestar desacuerdo con la resolución en los siguientes puntos:

1. La **liberación de responsabilidad** de una empresa adquirente de unidades productivas en un proceso concursal carece de base legal y **va en contra de la necesaria efectividad** de la normativa de competencia que ha servido de base a la doctrina de **sucesión empresarial** asentada jurisprudencialmente y aplicable en este caso.

2. La resolución impone unas multas que suponen una **reacción insuficiente** ante la gravedad de las infracciones y el desvalor que han generado en la sociedad y en la competencia.

Las sanciones impuestas no respetan los principios de **efectividad, proporcionalidad y disuasión** exigidos por la regulación española y europea al resultar en general excesivamente bajas lo que sucede en detrimento de las arcas públicas y perjudicando al contribuyente.

Esta tendencia es más acusada, aunque no exclusiva, en las empresas de mayor tamaño.

Además, las multas impuestas generan una **discriminación** entre las empresas ya que al calcularlas no se considera suficientemente el diferente papel que cada una juega en la conducta. Ello se verifica en la consideración del volumen de negocios en el mercado afectado, la diferencia entre empresas locales y nacionales y la valoración de la existencia de programas de cumplimiento realizada por dos empresas tras la incoación del expediente.

3. Por otra parte, la forma de cálculo de las **sanciones impuestas a los directivos** no se corresponde con el principio de responsabilidad personal por el hecho propio.

4. Finalmente, la resolución opta por mencionar, sin determinar su duración y alcance, la **prohibición de contratar** a pesar de tener competencia para hacerlo. La citada prohibición resulta fundamental para conseguir la necesaria disuasión y la autoridad de competencia debe definirla para que su aplicación sea efectiva

¹⁵⁶ Reglamento de Funcionamiento Interno de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, CNMC, aprobado por el Pleno del Consejo, el 4 de octubre de 2013.

y acorde a las infracciones cometidas de forma que se proteja adecuadamente el interés general.

2. Sobre la responsabilidad de DOMINION por la conducta de ABANTIA

5. La resolución, en contra de la propuesta de la DC, declara que DOMINION no es responsable de la conducta llevada a cabo por ABANTIA INDUSTRIAL.

La venta de cuatro unidades productivas fue autorizada por medio de un auto judicial de 17 de marzo de 2016 en que se transmiten los activos “con cancelación de las posibles cargas y gravámenes”. El contrato entre la empresa en fase de liquidación y la adquirente, formalizado en escritura pública el 11 de abril de 2016, prevé que ésta se subroga en los derechos y obligaciones de los contratos con clientes y de las uniones temporales de empresas. La adquirente queda por tanto subrogada en la posición contractual, en la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de todos los contratos afectos a la continuidad de la actividad profesional o empresarial cuya resolución no hubiera sido solicitada.

La declaración de concurso de ABANTIA y la compra por DOMINION se completaron con anterioridad a la incoación del procedimiento sancionador, incluso con anterioridad a las inspecciones. El primer requerimiento de información a DOMINION data del 2 de marzo de 2018.

La infracción de ABANTIA consta acreditada hasta una fecha anterior a la declaración de concurso y de la compraventa por parte de DOMINION, no existiendo prueba en el expediente que acredite que DOMINION continuó con la participación en el cártel.

A. La posible aplicación del principio de continuidad económica o sucesión empresarial

6. En cualquier procedimiento sancionador rige el **principio de responsabilidad personal**. Sin embargo el mismo se atempera en los casos de **continuidad económica o sucesión** como una garantía de la aplicación efectiva del derecho de la competencia y una forma de no eludir la responsabilidad por parte de los adquirentes de empresas que deben realizar sus labores de *due diligence* adecuadamente a tal efecto.

La jurisprudencia de la UE y nacional han ido estableciendo parámetros que sirven para interpretar los citados conceptos.

En primer lugar, conforme a la jurisprudencia del TJUE, el principio de la continuidad económica se aplica cuando no existe ninguna persona jurídica a la que se pueda atribuir la responsabilidad por la infracción en la que han estado involucrados los activos transferidos por diversas razones, entre ellas:

- porque la antigua propietaria haya dejado de existir legalmente¹⁵⁷;
- porque de facto sea material y objetivamente imposible reclamarle la multa por estar la empresa en liquidación¹⁵⁸;
- porque no desarrolle actividades económicas¹⁵⁹, o
- por fraude, esto es, porque la sucesión se realizara con el propósito de eludir las sanciones por una infracción de defensa de la competencia¹⁶⁰.

Es decir, el TJUE ha establecido que en los casos en que exista una identidad entre los activos involucrados en la infracción y los activos transferidos: personal, derechos de propiedad industrial, medios materiales, etc, debe considerarse que existe unidad económica y por lo tanto transferencia de la responsabilidad¹⁶¹. Lo mismo sucede cuando exista una continuidad funcional y económica entre el infractor y el sucesor económico o vínculos estructurales entre estos¹⁶².

La AN se ha pronunciado en favor de atribuir la responsabilidad por una infracción en la que han estado involucrados los activos transferidos cuando no exista otra persona jurídica a la que se pueda imputar porque la antigua propietaria haya dejado de existir legalmente. En esos casos, **los principios de efectividad y eficacia de los artículos 101 y 102 del TFUE conllevan la aplicación del principio de continuidad económica y se traslada la responsabilidad por la infracción a la empresa sucesora**¹⁶³.

El TS ha adoptado el principio de continuidad económica en los siguientes términos¹⁶⁴:

¹⁵⁷ STJUE, de 16 de diciembre de 1975, en el asunto C-40/73 *Suiker Unie*, STJUE, de 8 de julio de 1999, en el asunto C-49/92 P *ANIC*, STJUE, de 28 de marzo de 1984, en el asunto C-29/83, *Compagnie Royale Asturienne des Mines SA*, STJUE, de 25 de octubre de 2011, en el asunto T-348/08 *Aragonesas Industrias y Energy SAU*, y STJUE, de 25 de octubre de 2011, en el asunto T-349/08, *Uralita SA v Commission*.

¹⁵⁸ STJUE, de 11 de marzo de 1999, en el asunto T-134/94 *NMH Stahlwerke GmbH* y STJUE, de 20 de marzo de 2002, en el asunto T-9/99 *HFB Holding*.

¹⁵⁹ STJUE, de 11 de diciembre de 2007, en el asunto C-280/06 *Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato v. ETI*.

¹⁶⁰ STJUE, de 8 de julio de 1999, *ANIC*, par 145 y 146 y STJUE, de 20 de marzo de 2002, en el asunto T-9/99 *HFB Holding*, par 107.

¹⁶¹ STJUE, de 16 de diciembre de 1975, en el asunto C-40/73 *Suiker Unie*, par. 89.

¹⁶² STJUE, de 16 de diciembre de 1975, en el asunto C-40/73 *Suiker Unie*, STJUE, de 8 de julio de 1999, en el asunto C-49/92 P *ANIC*, STJUE, de 28 de marzo de 1984, en el asunto C-29/83, *Compagnie Royale Asturienne des Mines SA*, STJUE, de 25 de octubre de 2011, en el asunto T-348/08 *Aragonesas Industrias y Energy SAU*, y STJUE, de 25 de octubre de 2011, en el asunto T-349/08, *Uralita SA v Commission*.

¹⁶³ Sentencia de la AN de 11 de febrero de 2013 en el ámbito del Expte. S/0251/10 Envases Hortofrutícolas.

¹⁶⁴ Sentencia del TS, de 16 de diciembre de 2015, recurso 1973/2014, confirmatoria de la multa impuesta a una de las empresas incoadas, en concepto de sucesora, en el marco del Expte. S/0120/08 Transitorios.

*“Sin hacer afirmaciones de carácter general, lo que no resulta ni necesario ni conveniente, sí hemos de indicar que **el criterio que debe prevalecer a la hora de depurar las responsabilidades de carácter económico en la sucesión de empresas es la de la permanencia de una entidad económica y empresarial** o, dicho en otros términos, la identidad substancial entre las empresas sucesivas. La modulación de los principios de culpabilidad y responsabilidad dependerá de **que se constate una quiebra parcial de continuidad económica y empresarial entre las empresas sucesivas**, pero no necesariamente por el mero hecho de que haya habido una reorganización, un cambio de nominación o la adquisición de la empresa por otra, esto es, por un cambio de titularidad. **Otra cosa conduciría, como aduce con razón el Abogado del Estado, a la elusión discrecional de responsabilidades por parte de una sociedad mercantil procediendo a cualquiera de las citadas modificaciones.**”*

Del mismo modo, en la sentencia de 15 de diciembre de 2015, el Tribunal Supremo ha aplicado en España la excepción al principio de responsabilidad personal en un caso de transmisión de empresa **sin finalidad fraudulenta**:

*En el supuesto de autos está claro que la adquisición por parte del grupo Rhenus de la empresa IHG Logistics no supone por sí mismo ninguna modulación en los principios de culpabilidad y responsabilidad por parte de ésta respecto de la conducta sancionada, de la que sigue siendo responsable **en la medida en que constituye la misma unidad económica y empresarial que antes de su adquisición**. A ello no obsta el cambio de denominación, la reorganización interna o incluso el cambio de forma jurídica, modificaciones derivadas del cambio de titularidad pero que no afectan a su responsabilidad como tal empresa por la conducta desarrollada hasta ese momento” (FD 4º).*

Fuera del ámbito de Derecho de la competencia, la reciente Sentencia del Tribunal Supremo de 13 de marzo de 2019 (STS 814/201) analiza esta cuestión en el marco del ámbito financiero y concluye que la sucesión es aplicable tanto a los casos de modificaciones estructurales de la sociedad en que la empresa deja de existir jurídicamente **como a aquellos en que ha transmitido toda su actividad económica a una entidad diferente y pervive jurídicamente**. Adopta, con ello, el criterio económico del Tribunal de Justicia de la UE, pues también reconoce la sucesión en los casos en los que la empresa infractora transfiere o segrega a otra entidad **el negocio (o actividad económica) que motivó la infracción que pasa a ser ejercido por la entidad sucesora operando en el mercado en su lugar**:

*“A tal efecto, puede afirmarse que la sucesión en la responsabilidad sancionadora entre personas jurídicas al tiempo de imponer una sanción **no solo opera cuando, como consecuencia de un***

previo proceso de transformación o fusión, la persona jurídica que cometió la infracción desaparece y su actividad económica se continúa por la sociedad resultante de ese proceso, sino también en los supuestos en los que, aun conservando su personalidad jurídica, la empresa infractora cesa en el ejercicio de la actividad económica que motivó la infracción y dicha actividad económica pasa a ser desarrollada por la empresa que la sucede, pues, en estos casos, la entidad infractora aunque no haya dejado de existir jurídicamente sí lo ha hecho económicamente.

7. En el caso de Dominion, la DC ha acreditado que las unidades productivas de ABANTIA adquiridas por DOMINION son las que habían llevado a cabo la actividad ilícita en el cártel sancionado en esta resolución; es decir **el negocio (o actividad económica) que motivó la infracción que pasa a ser ejercido por la entidad sucesora operando en el mercado en su lugar.**

El contrato entre ambas manifiesta que, junto con los activos que integran las unidades productivas adquiridas “se traspasan **la totalidad de los medios necesarios para llevar a cabo la actividad empresarial de cada una de ellas**”. En concreto, se establece que se traspasa el inmovilizado material, el inmaterial, derechos de propiedad intelectual, contratos, contratos de trabajo, UTEs e incluso las participaciones sociales.

No resulta necesario entrar a valorar la posible existencia de fraude -que no se presume de los hechos reflejados en el expediente- porque en este supuesto se verifica la existencia de una “**misma unidad económica y empresarial**” en los términos establecidos por el TS en la sentencia mencionada. Tal como hemos comprobado la alta instancia considera que este principio “**no solo opera cuando, como consecuencia de un previo proceso de transformación o fusión, la persona jurídica que cometió la infracción desaparece y su actividad económica se continúa por la sociedad resultante de ese proceso, sino también en los supuestos en los que, aun conservando su personalidad jurídica, la empresa infractora cesa en el ejercicio de la actividad económica que motivó la infracción y dicha actividad económica pasa a ser desarrollada por la empresa que la sucede, pues, en estos casos, la entidad infractora aunque no haya dejado de existir jurídicamente sí lo ha hecho económicamente**”.

8. Por todo, ello esta consejera considera que nada obsta conceptualmente a que en este supuesto se aplique la construcción jurisprudencial mencionada y se declare a la adquirente sucesora de la empresa adquirida y en consecuencia se altere el principio de responsabilidad personal declarando responsable a la adquirente por los hechos llevados a cabo por aquella.

B. Posible incidencia de la normativa concursal en el supuesto concreto

9. Se separa este caso de precedentes anteriores por el hecho de que la adquisición analizada **se produce en un proceso concursal** en que el adquirente lo es de unidades productivas. Debe analizarse si esta cuestión tiene relevancia para alterar el concepto de sucesión empresarial a que nos hemos referido previamente.

10. La Ley Concursal “procura la conservación de las empresas o unidades productivas de bienes o servicios integradas en la masa, mediante su enajenación como un todo, salvo que **resulte más conveniente a los intereses del concurso** su división o la realización aislada de todos o alguno de sus elementos componentes, con preferencia a las soluciones que garanticen la continuidad de la empresa”.

Precisamente para proteger el interés de los acreedores la adjudicación a un tercero de unidades productivas está siempre sujeta a la autorización por el juez del concurso que tiene amplias facultades dentro del margen establecido en la Ley.

En este sentido, la Ley Concursal prevé expresamente en su artículo 146 bis. Especialidades de la transmisión de unidades productivas:

1. En caso de transmisión de unidades productivas, **se cederán al adquirente los derechos y obligaciones derivados de contratos afectos a la continuidad de la actividad profesional o empresarial cuya resolución no hubiera sido solicitada.** El adquirente **se subrogará en la posición contractual** de la concursada sin necesidad de consentimiento de la otra parte. La cesión de contratos administrativos se producirá de conformidad con lo dispuesto por el artículo 226 del texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre.

2. También se cederán aquellas licencias o autorizaciones administrativas afectas a la continuidad de la actividad empresarial o profesional e incluidas como parte de la unidad productiva, siempre que el adquirente continuase la actividad en las mismas instalaciones.

3. Lo dispuesto en los dos apartados anteriores **no será aplicable a aquellas licencias, autorizaciones o contratos** en los que el adquirente **haya manifestado expresamente su intención de no subrogarse.** Ello sin perjuicio, a los efectos laborales, de la aplicación de lo dispuesto en el artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores en los supuestos de sucesión de empresa.

4. La transmisión **no llevará aparejada obligación de pago de los créditos no satisfechos por el concursado antes de la transmisión**, ya sean concursales o contra la masa, salvo que el adquirente la hubiera asumido expresamente o existiese disposición legal en contrario y sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 149.4.

La exclusión descrita en el párrafo anterior no se aplicará cuando los adquirentes de las unidades productivas sean personas especialmente relacionadas con el concursado.

Por su parte, el artículo 149.4 establece que la adquisición de una unidad productiva conlleva *ope legis* una sucesión de las deudas con los trabajadores y con la Seguridad Social aunque “en tal caso, **el juez podrá acordar que el adquirente no se subroga en la parte de la cuantía de los salarios o indemnizaciones pendientes de pago anteriores a la enajenación** que sea asumida por el fondo de garantía salarial de conformidad con el artículo 33 del Estatuto de los Trabajadores. Igualmente, para asegurar la viabilidad futura de la actividad y el mantenimiento del empleo, el cesionario y los representantes de los trabajadores podrán suscribir acuerdos para la modificación de las condiciones colectivas de trabajo”.

11. De estos preceptos se desprenden varias consecuencias.

En primer lugar, que se priman las transmisiones de empresas completas respecto de las de unidades productivas y que éstas deben contar con la intervención judicial para garantizar una adecuada protección de los intereses del concurso, especialmente los de los acreedores del mismo.

Además, que el adquirente de buena fe se subroga en **los derechos y obligaciones derivados de contratos afectos a la continuidad de la actividad profesional o empresarial cuya resolución no hubiera sido solicitada**. En segundo lugar, que la transmisión **no llevará aparejada obligación de pago de los créditos no satisfechos por el concursado antes de la transmisión**, ya sean concursales o contra la masa, salvo que el adquirente la hubiera asumido expresamente o existiese disposición legal en contrario. En cuarto lugar, que existen algunas obligaciones que operan *ope legis* aunque **el juez** puede determinar que tal subrogación no se produzca.

12. Considerando todo cuanto antecede, que “la adquisición se ha producido después de una declaración de concurso de acreedores y que el juez del concurso delimitó las condiciones, extensión y alcance de la transmisión”; que no se ha acreditado fraude en la compraventa, y que no “se ha constatado que existiera algún vínculo estructural previo entre las empresa adquirente y adquirida que permitiera establecer la presunción de que la empresa adquirente conociera la comisión de los hechos de ABANTIA hasta 2015”, la Sala ha extraído la conclusión de que DOMINION es sucesora de la empresa ABANTIA

pero no puede ser considerado responsable como sucesor de la actividad de las unidades productivas de **Abantia** que habían participado en la infracción.

La Sala considera que cuando la LC establece que el adquirente no tiene obligación de satisfacer los créditos no satisfechos por el concursado antes de la transmisión debe entenderse que el adquirente no solo no se hace responsable de los créditos no satisfechos, sino que también se le libera de cualquier responsabilidad derivada de la actividad de la adquirida. En consecuencia, se le estaría liberando de responsabilidad en general y específicamente de la derivada de las conductas prohibidas por la LDC antes de la adquisición. De este modo se favorecerían los intereses del concurso porque facilitaría la adquisición de las unidades productivas y, en consecuencia, el mantenimiento de la actividad con las implicaciones que esta solución conlleva (de hecho se subraya que “en el informe favorable sobre el plan de liquidación realizado por el administrador concursal se menciona entre las razones de oportunidad la existencia de una oferta en un proceso carente de otros postores y su dificultad para su obtención en el corto plazo, habiéndose ya llevado a cabo un proceso de captación de ofertas con anterioridad a la declaración de concurso”).

Esta consejera no puede compartir tal conclusión por las razones que se exponen.

13. En primer lugar, debe considerarse que la Ley Concursal establece una serie de cautelas tendentes, fundamentalmente, a proteger los intereses de los acreedores. De la **Exposición de Motivos** de la LC se deriva con claridad que el objetivo primordial del concurso es la protección de los intereses de los terceros acreedores, manteniendo evidentemente en la medida de lo posible, la viabilidad de la empresa o de parte de ella, con vistas a mantener la actividad económica o el empleo.

El interés primordial del concurso, el de los acreedores a ser tratados de manera no discriminatoria y a no ver perjudicado su crédito, no solo no se vería afectado en lo más mínimo por la cuestión controvertida sino que, en opinión de esta consejera, podría verse favorecido: si la empresa concursada no se adquiere por un tercero, la deuda que deriva de la sanción estaría en el balance de la primera y formaría parte del concurso, al ser adquirida por un tercero es este quien debe hacer frente al pago de la sanción que no constituye entonces pasivo de la empresa adquirida.

14. La interpretación llevada a cabo por la Sala desconoce, además, que la propia normativa concursal establece expresamente como regla general que el adquirente de la unidad productiva **se subroga en los derechos y obligaciones derivados de contratos afectos a la continuidad de la actividad profesional o empresarial cuya resolución no hubiera sido solicitada.**

Por ello una adecuada labor de *due diligence* del adquirente hubiese exigido, como en cualquier situación de sucesión empresarial, una labor de análisis de

las unidades adquiridas para determinar las posibles responsabilidades que podrían derivarse de la adquisición. **Nada en la normativa concursal excepciona tal obligación para el adquirente.** De otro modo, se estaría generando para quien adquiere estas unidades una ventaja injustificada ya que se le permitiría adquirir los activos exentos de responsabilidad alguna en contra de los principios esenciales del derecho privado. Tal exención, posible en casos concretos, solo podría ser operada por la ley al considerar el legislador que existe un bien superior digno de semejante protección. Nada en las circunstancias en las que se produce una compraventa del tipo referido impide que el adquirente realice una auditoría de riesgos (*due diligence*) o que negocie un precio ante el riesgo de pasivos sobrevenidos (*reps & warranties*).

Es cierto que la LC establece que transmisión de unidades productivas **no lleva aparejada obligación de pago de los créditos no satisfechos por el concursado antes de la transmisión**, ya sean concursales o contra la masa, **salvo** que el adquirente la hubiera asumido expresamente o existiese disposición legal en contrario. También lo es sin embargo en opinión de esta Consejera que las responsabilidades derivadas de una infracción de competencia cometida por las unidades de negocio adquiridas no pueden considerarse “créditos no satisfechos por el concursado antes de la transmisión”. No en vano en el momento de la transmisión no existe crédito ninguno.

Una interpretación extensiva de la dicción de la Ley concursal, considerando que cuando se refiere a los créditos se refiere a cualquier tipo de responsabilidad cuando nos encontramos ante un régimen claramente excepcional respecto de la normativa ordinaria, resultaría inasumible por esta consejera. En ningún caso, en opinión de esta consejera, y considerando que la LC no lo establece expresamente, los objetivos genéricos de la LC pueden suponer la desaparición de responsabilidad de la adquirida, por sí o por la adquirente. Si esto fuera así se estaría realizando una interpretación extensiva de unas excepciones legales que cuestiona intereses de terceros y que, en el caso de las responsabilidades por infracciones de competencia, desconoce el interés general que esta normativa está llamada a proteger. Tan solo el legislador podría realizar esta ponderación y en este caso no lo hace.

Tampoco resulta relevante a efectos de determinar una posible liberación de responsabilidad del adquirente la calificación de los créditos que establece el artículo 92.4 de la Ley concursal, en virtud de la cual los créditos por multas y demás sanciones pecuniarias se califican como créditos subordinados. La adquisición de las unidades productivas por un tercero detraería los créditos derivados de la responsabilidad por ilícitos de las citadas unidades de la jerarquía de prelación de créditos por lo que los terceros acreedores no verían afectada negativamente su posición. Del mismo modo resulta irrelevante el momento *a quo* que la jurisprudencia ha determinado a efectos de calificar los créditos, dado que en un supuesto como el analizado, no se están calificando créditos contra el concurso sino precisamente planteando la asunción de responsabilidad por parte

un tercero adquirente derivada de los ilícitos. Ello supone que no nazca crédito alguno respecto del concurso¹⁶⁵.

Tampoco la intervención del juez concursal autorizando la venta de las unidades productivas (que incluso podría realizarse según la LC sin consentimiento del vendedor para proteger los intereses de terceros, aunque no es este el caso en el supuesto analizado) y su determinación de que la venta se realiza “libre de cargas y gravámenes” tiene incidencia en una posible liberación de responsabilidad del adquirente, dado en primer lugar que las funciones del juez están determinadas en los preceptos correspondientes de la LC y no afectan a las cuestiones analizadas en este supuesto y dado además que no puede entenderse que la responsabilidad de los ilícitos de la empresa adquirida sea una carga ni un gravamen.

15. Todo lo anterior lleva a esta consejera a considerar que no existe razón alguna para considerar que DOMINION no sea sucesora de ABANTIA dado que, tal como puede verificarse en el contrato de compraventa adjunto al expediente, la primera no solo adquiere los activos materiales e inmateriales sino que además se subroga en las obligaciones contractuales necesarias para mantener la actividad de la segunda en el ámbito en que se habían producido las conductas de cártel.

Por ello, **en aras de conseguir una aplicación eficiente de la normativa de competencia**, no resulta necesario que la conducta ilícita se haya continuado por DOMINION desde el momento de su adquisición (situación que conllevaría una responsabilidad personal) o que la venta se hubiese producido con un objetivo fraudulento (cuestión que tampoco se verifica en el supuesto) para generar una situación de sucesión empresarial con la responsabilidad que ello lleva aparejada.

En este caso, en opinión de esta consejera, se cumplen las exigencias jurisprudenciales para considerar a DOMINION responsable de las conductas llevadas a cabo por su adquirida alterando la regla general de la responsabilidad a título personal, dado que nada en la normativa concursal libera a la empresa adquirente del deber de realizar las tareas de *due diligence* respecto de las unidades productivas adquiridas.

3. Implicaciones referidas a las sanciones y otras medidas restrictivas de derechos para las empresas infractoras

16. La resolución acredita la existencia de una infracción muy grave tipificada en el artículo 1 LDC y el 101 TFUE cometida por 19 empresas en el período de 2001 a 2017 en un mercado extremadamente especializado en que el número de operadores es limitado y las barreras de entrada son altas debido, entre otras cosas, al nivel de especialización requerida. La aplicación del artículo 101 del

¹⁶⁵ SSTS de 23 de febrero, 5 de abril y 1 de julio de 2011.

TFUE para tipificar la infracción implica que afecta al mercado interior de la Unión Europea.

Con carácter general puede decirse que la infracción declarada afecta a más de 800 contratos privados en España (con presupuestos de licitación de millones de Euros aunque la cuantía concreta se ha declarado confidencial). También está acreditada la afectación a un contrato público y a un contrato que se ejecuta fuera de España.

Es decir, las conductas identificadas se caracterizan por su extrema gravedad y prolongada duración.

Ello supone que el perjuicio al interés general generado por las infracciones ha sido muy elevado, lo mismo que el beneficio ilícito directo e indirecto obtenido por las infractoras.

Ese perjuicio al interés general se traduce en precios más elevados y falta de incentivos a producir mejoras en la calidad de los productos y servicios.

Por esta razón, el legislador español confiere a la autoridad de competencia un amplio margen de apreciación discrecional para diseñar la concreta reacción ante las infracciones acreditadas para que la misma sea proporcional a la conducta que se ha desarrollado y genere una suficiente disuasión.

17. Al ser de aplicación el artículo 101 del TFUE resulta relevante tomar en consideración la normativa de la UE al efecto. A pesar de que el artículo 5 del Reglamento 1/2003 manifiesta que corresponde a las autoridades de competencia de los Estados miembros “la imposición de multas sancionadoras, de multas coercitivas o de cualquier otra sanción prevista por su Derecho nacional”, también se establece el mandato de realizar una **aplicación eficaz y uniforme de la normativa europea de competencia**, lo cual se refuerza en la Directiva ECN+¹⁶⁶. Esta norma, en su artículo 13 establece que “para garantizar la aplicación efectiva y uniforme de los artículos 101 y 102 del TFUE, las autoridades administrativas nacionales de competencia deben tener la facultad de imponer multas **efectivas, proporcionadas y disuasorias** a las empresas y asociaciones de empresas que infrinjan los artículos 101 o 102 del TFUE”.

Por estas razones resulta imprescindible analizar si las sanciones impuestas cumplen los objetivos mencionados, lo que, a entender de esta Consejera, no ocurre.

¹⁶⁶ Directiva (UE) 2019/1 del Parlamento Europeo y del consejo de 11 de diciembre de 2018 encaminada a dotar a las autoridades de competencia de los Estados miembros de medios para aplicar más eficazmente las normas sobre competencia y garantizar el correcto funcionamiento del mercado interior. DOUE 11/3 de 14 de enero de 2019.

A. Las multas a las empresas

18. Para determinar las multas, la resolución aplica nuevamente el sistema de cálculo contenido en el documento que se hizo público en la web de la CNMC el día 6 de noviembre de 2018 -aunque fechado el día 10 de octubre del mismo año- bajo la denominación “Indicaciones **Provisionales** de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia sobre la determinación de las sanciones derivadas de los artículo 1, 2 y 3 de la Ley 15/2007, de 3 de junio, de Defensa de la Competencia, y de los artículos 101 y 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea”¹⁶⁷. El documento “*pretende dar a conocer las pautas generales que, dentro de su discrecionalidad, guían*” la actuación del Consejo, aunque aún hoy siguen sin ser aprobadas por el Pleno, razón por la que esta consejera no se considera vinculada por ellas.

Esta consejera se remite, con carácter general, a las valoraciones que sobre el citado documento realizó en el voto particular a la resolución de la CNMC en el expediente Electrificación y electromecánicas ferroviarias¹⁶⁸. Este voto desarrolla con mayor profundidad las disfunciones que, en su opinión discordante, se derivan de la aplicación de la citada metodología en el supuesto concreto.

19. Como se refirió en el voto previamente citado, las “indicaciones provisionales” realizan una distinción carente de base legal entre un tipo sancionador denominado general al que se atribuye un valor del 60% y otro individual al que se reconoce un peso del 40%. Esta diferencia se verifica en la diferencia de sanciones a las infractoras en este caso, como se deriva de varias alegaciones de las empresas.

En opinión de esta consejera se trata de una distinción que incurre en uno de los errores que dio lugar a la revisión de las multas de la CNC y de la CNMC a partir de la Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de enero de 2015 (**STS 112/2015** ECLI: **ES:TS:2015:112**).

De dicha distinción se deduce una separación en el posible peso de los criterios que deben servir para aquilatar el margen de discrecionalidad que la Ley ofrece a la autoridad de competencia de forma que, por ejemplo, la duración de la infracción no se tiene en cuenta en la determinación del tipo básico que sirve para realizar la base de cálculo.

Para determinar la sanción final de cada empresa la Sala realiza un cálculo inicial que dice estar relacionado con el **volumen de negocios de las infractoras en el mercado afectado**. El cálculo del citado volumen se realiza partiendo de la **información facilitada por las empresas** de la **facturación vinculada** con la conducta.

¹⁶⁷ El documento está disponible en <https://www.cnmc.es/node/372212>.

¹⁶⁸ Resolución de la CNMC en el Expediente S/DC/0598/2016 Electrificación y electromecánicas ferroviarias de 14 de marzo de 2019, en https://www.cnmc.es/sites/default/files/2374994_7.pdf.

También se realiza lo que se denomina “**comprobación final de la proporcionalidad**”. La citada “comprobación” se realiza en relación a lo que se denomina “*valor de referencia de lo que se considera una multa disuasoria y proporcional*”.

Las indicaciones manifiestan que la multa disuasoria “debe ser igual o superior al beneficio ilícito”. “Por ello, el límite de proporcionalidad es igual al beneficio ilícito estimado multiplicado por un factor entre 1 y 4 que varía en función de la duración de la infracción y del tamaño de la entidad infractora.”

En cualquier caso la aplicación del citado sistema sirve para bajar la multa cuando se considera superior a la estimación pero no para subirla cuando la multa es inferior incluso a esa cifra, lo que genera una clara falta de proporcionalidad de la sanción respecto de la infracción y una discriminación entre las empresas y declara la imposibilidad de conseguir el efecto disuasorio en todos los casos en que el beneficio ilícito calculado es mayor que la multa y ésta no se incrementa ni siquiera dentro del margen legal establecido en la LDC.

20. En este supuesto el tipo general determinado por la Sala ha sido del 5,2% para la generalidad de las empresas y del 4,8% impuesto a cuatro empresas que “han tenido una participación cualitativamente inferior al resto de empresas, principalmente, porque han participado únicamente en el cártel a través de la presentación de ofertas de cobertura”.

La DC, empleando el mismo criterio de discriminación, había determinado como tipos básicos un 5,60% y 5,10% respectivamente. No se justifica la reducción de los tipos desde la PR a la resolución.

Se recogen a continuación los volúmenes de negocio total de las empresas en 2018, la duración, los tipos impuestos para cada una y las sanciones determinadas:

Empresa	VNT	Meses	Tipo final	Multa	Resultado
ACSA	310.903.299	12	4,80%	110.000	0,03%
ATRIAN	19.047.525	38	4,80%	914.281	4,8%
BARBADUN	741.863	42	5,20%	38.577	5,2%
BOLEA	18.602.995	42	5,20%	650.000	3,5%
DURO FELGUERA	24.066.000	181	5,50%	1.323.630	5,5%
ENWESA	20.581.000	12	4,80%	860.000	4,2%
FAYSOL	5.567.272	12	4,80%	267.229	4,8%
HGL	16.804.495	102	5,20%	873.834	5,2%
IMASA	158.897.018	198	5,80%	9.216.027	5,8%
LA PUERTOLLANENSE	11.687.480	31	4,80%	560.999	4,8%
MAESSA	67.172.556	46	5,20%	3.492.973	5,2%
MASA	197.930.124	198	7,40%	14.646.829	7,4%
MEISA	93.185.936	55	5,20%	4.845.669	5,2%
MILLECASA	18.028.974	100	5,20%	937.507	5,2%
NAVEC	158.300.000	196	5,90%	9.339.700	5,9%
PREMONOR	9.420.713	42	5,20%	471.036	5,0%
SACYR NERVIÓN	38.922.407	6	5,20%	1.160.000	3,0%
TAMOIN	60.373.444	198	5,70%	3.441.286	5,7%
TMS	22.252.197	198	5,20%	1.112.610	5,0%

Puede observarse que las sanciones que finalmente se imponen a las empresas varían respecto de los tipos generales fijados para cada una de las infracciones.

Ello se debe, en este caso, a varios factores:

- la situación de MASA como responsable de sus actividades a título personal y las que se derivan de su responsabilidad como sucesora de IMTECH e IMASA
- la consideración en cada empresa con el denominado Volumen de negocios en el mercado afectado
- la aplicación del denominado factor de proporcionalidad que se ha descrito previamente.
- la consideración de una reducción por la presentación de un plan de compliance.

21. Como es bien sabido, el artículo 64 LDC establece que los criterios para determinar el montante de las sanciones son la dimensión y características del mercado afectado, la cuota de mercado de cada empresa, el alcance de la infracción, su duración, el efecto en los derechos y legítimos intereses de los usuarios y otros operadores económicos, los beneficios ilícitos obtenidos y las circunstancias atenuantes y agravantes.

Los contratos afectados por la conducta ilícita tienen presupuestos de adjudicación muy elevados y la lista de los afectados recogida en los anexos da noticia de las **características** de la conducta. El **alcance** de la infracción es amplio dado que afecta a licitaciones en todo el territorio nacional y a empresas nacionales e internacionales que muestran interés por los contratos, dada su cuantía y especialización. La **duración** de la conducta supera los 16 años (con precisiones para cada empresa **que deberían modular su sanción específica**). Se ha acreditado que la infracción que generó relevantes **efectos** en el mercado en forma de menor competencia por los contratos y en consecuencia subidas de precios y reducción de los incentivos a la mejora de la calidad de los servicios prestados. Lo mismo puede decirse de potenciales competidores de las empresas partícipes en los acuerdos que, debido a los mismos, habrían visto una dificultad insalvable para entrar en el mercado (con la consiguiente retroalimentación en los efectos negativos).

Debe recordarse además que la conducta era muy difícil de detectar por las autoridades de competencia e incluso por las entidades contratantes y que se ha podido conocer gracias a la existencia de una solicitud de clemencia. Las partícipes en los acuerdos realizaban una eficiente labor de ocultación de los hechos, conscientes de su ilegalidad, realizando “ofertas de cobertura” detalladamente diseñadas para dar apariencia de competencia al cliente adjudicador. Además, existen pruebas de medidas adoptadas por los partícipes en el acuerdo para mantener su secreto y estabilidad en el tiempo e incluso represalias ante posibles incumplimientos.

De todo cuanto antecede debe derivarse que nos encontramos ante una conducta dolosa y que pocas infracciones pueden reputarse de mayor gravedad que la sancionada en este expediente.

22. Debemos partir del hecho de que una multa debe ser superior al beneficio ilícito si busca cumplir adecuadamente las **funciones represiva y preventiva** si, como reiteradamente indica la Directiva europea mencionada, pretende resultar **efectiva, proporcionada y disuasoria**.

A pesar de ello, el tipo general determinado por la Sala en la resolución para las diferentes empresas oscila entre un 4,8 y un 5,2% y los específicos oscilan, dejando fuera el 7,40 (que deriva de la consideración de responsabilidad de una empresa a título particular y como sucesora de otra) entre un 5,90 y un 4,80.

Resulta cierto que no se han acreditado circunstancias agravantes. Sin embargo, esta consejera no encuentra justificación ninguna en el expediente, considerando el análisis de los elementos identificados en el artículo 64 LDC, que lleven a establecer que la máxima reacción sancionadora se circunscriba al resultado de la aplicación de los citados tipos.

En opinión de esta consejera en ambos casos éstos **resultan insuficientes** para generar unas sanciones proporcionadas a la gravedad de las infracciones sancionadas y suficientemente disuasorias. Las características del mercado, los efectos de la conducta en los clientes, la duración de las prácticas y el propio sistema establecido por las partes para garantizar la efectividad en su ejecución merecen, en opinión de esta consejera sanciones que, con carácter general, no pueden considerarse adecuadamente sancionadas partiendo de tipos tan reducidos. Varias cuestiones merecen mención especial.

23. Para realizar el ajuste final que lleva a separar la sanción final de cada empresa del resultado que se obtendría de aplicar el tipo a su volumen de negocio total se realizan varios ajustes.

El primero de ellos se basa en la vinculación con el denominado **volumen de negocios en el mercado afectado**.

Independientemente de la que podría resultar al menos en algunos casos dudosa fiabilidad de la información facilitada a este respecto por las empresas, en un supuesto como el presente, en que la participación de las empresas en la conducta se traduce en muchos casos en repartos de mercado y empleo de la presentación de ofertas de cobertura, resulta evidente en opinión de esta consejera que la facturación de las empresas en el mercado afectado con vistas a realizar esa ponderación de discriminación no recoge una estimación adecuada de los criterios del artículo 64 LDC.

En este tipo de conductas la participación de las empresas en la conducta que sirva a determinar el tipo adecuado a su sanción debería tener en cuenta la duración de la participación en la conducta (por ejemplo, el papel de motor en el diseño y ejecución de la conducta frente al de mero seguidor –cuya gravedad es

indudable pero no comparable-, y no solo los contratos afectados sino el resto de compensaciones que se hayan empleado por las empresas para conseguir la colaboración).

Lo mismo puede decirse de la implicación que tiene en el tipo final de cada empresa la participación que tiene en la suma de las facturaciones en el mercado afectado. En este caso, se analiza el peso de la facturación de cada empresa respecto del total de facturación que resulta del sumatorio de las informaciones ofrecidas por las empresas. De este modo, si alguna empresa tiene un peso relevante se eleva el tipo general en un porcentaje. Esta forma de valorar supone que en un cártel como el sancionado, en que intervienen un número elevado de empresas, la diferencia entre el tipo general y el particular resulta menor que en casos con menos empresas. De hecho, este diferencial varía dependiendo de si algunas conductas se consideran no acreditadas o prescritas ya que se cambia el número de participantes en la conducta. Es decir, es una parte del tipo que depende de la relación de la cada infractora con la totalidad de la infracción acreditada, sin que ello pueda encontrar acomodo en los criterios del artículo 64 LDC.

Además, tampoco considera el hecho de que parte de la facturación de una empresa en el mercado afectado derive de contratos no relacionados con la conducta (en el supuesto de que la empresa, por probidad, ofreciese esta información).

Finalmente el peso en el volumen de negocio en el mercado afectado se emplea para subir el tipo en los supuestos de porcentajes muy altos respecto de las demás empresas, pero no para bajar en los casos opuestos el denominado tipo general.

Por otra parte, tampoco se tiene en cuenta la diferencia, que se deriva de los hechos acreditados entre **empresas locales y de ámbito nacional**. Ello tiene una implicación directa en el papel jugado por las empresas (recordemos que las instigadoras del cártel no permitían la entrada de empresas locales hasta que el acuerdo estuviera maduro) y claramente lo tiene en los efectos de su conducta (como se deriva de las alegaciones de algunas de estas empresas). Sin embargo, esta consideración no se refleja en los tipos ni en las sanciones finales.

También se toma en consideración una **estimación del beneficio ilícito** que, en los casos en que no se derive del expediente, se calcula considerando un porcentaje del margen bruto de explotación del sector. Las afirmaciones sobre el modo de estimar (que no calcular) el beneficio ilícito realizadas en el voto particular de quien suscribe este, previamente mencionado, son íntegramente reproducidas en este caso por esta consejera. El efecto de la aplicación de esa estimación sirve a la baja para las sanciones y no al alza. Ello se verifica en tipos anormalmente bajos para algunas de las empresas, sobre todo si se comparan con los que finalmente se aplican a otras.

24. Una última mención merece la referencia a los programas de cumplimiento respecto de las dos empresas que han alegado haberlos puesto en marcha tras la incoación del expediente sancionador.

En este sentido la Sala “valora positivamente los primeros pasos iniciados por ambas empresas para la implantación de un programa de cumplimiento normativo (*compliance*) en el ámbito del Derecho de la Competencia”. El hecho es que las citadas empresas reciben tipos sancionadores 0,20% menores que las que les corresponderían por el tipo fijado incluso cuando una de ellas participa en la conducta durante 198 meses y ha jugado un papel crucial en su desarrollo.

Esta consejera se muestra favorable a la aplicación de programas de cumplimiento por parte de las empresas, dado que resulta necesario generar cultura de competencia en nuestra sociedad y especialmente en las empresas.

Sin embargo, en opinión de quien suscribe, si se reconoce trascendencia a cualquier manifestación de intenciones que no cumpla con los requisitos básicos que se van asentando en la experiencia internacional (máximo nivel de implicación, mapas de riesgos, planes serios de formación, existencia de canales de denuncia confidenciales, independencia de los responsables o compromisos de control con consecuencias claras, por ejemplo) la conducta puede derivar en la aplicación de planes cosméticos de cumplimiento que no sirven al objetivo deseado sino que pueden resultar contraproducentes.

No cabe desconocer que el máximo incentivo que debe derivarse de la existencia de un programa de cumplimiento es la detección precoz de conductas ilegales de manera interna en las empresas, que les permita adoptar decisiones trascendentes respecto de los responsables llevándoles incluso a la exención de la sanción en el caso de que la empresa acceda gracias a estos programas al programa de clemencia. De este modo se conjugan el interés público que la autoridad de competencia debe proteger y el interés particular de la empresa que desarrolla el programa.

Por otra parte, las prácticas internacionales ponen de manifiesto que en caso de que se establezcan programas de cumplimiento en compromisos (cuando se reconoce la responsabilidad) o como resultado de una resolución, las mejores prácticas establecen que los mismos se integren en los procesos de vigilancia para garantizar que los mismos son efectivos para alcanzar los objetivos planteados.

Si un programa que cumpla las condiciones sirviese a reducir un 0,20% una sanción cuando a empresas cuya participación en la conducta ha sido calificada de “cualitativamente inferior” a la del resto se les ha reducido el tipo en un 0,40%, se estaría produciendo una discriminación injustificada, en opinión de esta consejera.

25. De cuanto antecede puede deducirse que esta consejera considera que las sanciones impuestas a las empresas en las conductas identificadas no cumplen

los principios tantas veces mencionados de eficacia, disuasión y proporcionalidad (entendida como límite a la actuación sancionadora y exigencia de que la misma sea adecuada al fin pretendido).

Un sistema sancionador que tienda a reducir de manera muy significativa el importe de las sanciones respecto del tipo sancionador calculado, genera una falta de **efectividad** en la aplicación de la normativa europea que no resulta coherente con los objetivos de la regulación de disuasión y proporcionalidad exigidos por la normativa europea¹⁶⁹.

Para evitarlo, los tipos sancionadores definidos para cada infracción y empresa deberían partir de los criterios de gravedad y duración recogidos en el artículo 64 LDC, aplicable al caso (y taxativamente recogidos en el artículo 23.3 del Reglamento 1/2003, no aplicable directamente para determinar el montante de la sanción pero que interesa reproducir por lo asertivo y claro de su redacción. “A fin de determinar el importe de la multa, procederá tener en cuenta, además de la gravedad de la infracción, su duración”. Si se comprueba en este caso la duración de la conducta en cada empresa, su gravedad y las sanciones impuestas, difícilmente puede considerarse que el resultado es acorde con ese mandato.

26. La mencionada Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de enero de 2015 constituye jurisprudencia asentada que esta Sala debe aplicar.

En la misma se determina que cuando el artículo 63 de la LDC manifiesta que se puede imponer una sanción de hasta un tanto por ciento “marca los límites para la imposición de las sanciones en cada una de las tres categorías de infracciones no en cuanto “umbral de nivelación” sino en cuanto a cifras máximas de una escala de sanciones pecuniarias en el seno de la cual ha de individualizarse la multa. Se trata de cifras porcentuales que marcan el máximo del rigor sancionador para la sanción correspondiente a la conducta infractora que, dentro de la respectiva categoría, tenga mayor densidad antijurídica”.

Recuerda además la Sentencia que son los parámetros fijados en los artículo 63 y 64 LDC los únicos que deben inspirar a la autoridad de competencia en la determinación del montante de las sanciones ya que “aun cuando se admitiera una cierta colaboración reglamentaria para introducir especificaciones o graduaciones al cuadro de sanciones establecidas legalmente, los reglamentos no podrían alterar la naturaleza o límites de las sanciones que la ley contempla (...) sin que tampoco se hayan atribuido a la CNMC potestades reglamentarias en la materia, careciendo de esta naturaleza y de carácter vinculante ad extra sus comunicaciones”.

¹⁶⁹ Sistemas de determinación de las sanciones que no generen una confluencia en la forma de cálculo con los europeos, dentro de los amplios márgenes concedidos por el artículo 64 LDC y la jurisprudencia del TS que lo desarrolla, generan un claro riesgo de **fórum shopping** que sería deseable evitar.

En opinión de esta consejera, de la citada Sentencia y sus valoraciones se deduce que son los elementos recogidos en el artículo 64 LDC los que deben servir a fundamentar la sanción fijada considerando las infracciones más graves (del 10%) para las conductas que presenten la mayor densidad antijurídica.

Esta premisa, acompañada de la consideración que previamente realizamos sobre la disuasión (en términos de las reconocidas funciones preventiva y represiva del derecho sancionador) llevaría a no alejarse del citado tipo en supuestos de la máxima gravedad como el presente.

27. Finalmente, y en relación con varias afirmaciones realizadas por la mencionada Sentencia del Tribunal Supremo, resultará adecuado, nuevamente, traer a colación la Directiva ECN+.

El Tribunal Supremo realiza las afirmaciones previamente comentadas ante una situación, indiscutible, en que el Reglamento 1/2003 establece que las autoridades nacionales aplicarán para sancionar las conductas tipificadas en el TFUE “las sanciones previstas en su derecho nacional”. Desarrolla el Alto Tribunal el argumento recordando que las sanciones nacionales “no tienen por qué adoptar ni los parámetros ni los porcentajes del artículo 23 del Reglamento 1/2003” y que, de hecho, el artículo 63 “diverge sensiblemente” de lo establecido en la norma europea hasta el punto de clasifica las infracciones en leves, graves y muy graves asignando tipos sancionadores a cada tipología, de manera diferente a la norma europea.

El Tribunal Supremo recuerda también que “el legislador nacional, dentro de su legítimo margen de configuración normativa (...) podría haber decidido adoptar de modo expreso y reconocido las mismas pautas de fijación de las sanciones” que la normativa europea.

Debe entenderse que, en ese supuesto, nada obstaría a la aplicación de un sistema de cálculo de sanciones equiparable con el europeo.

Ante esta reflexión no puede sino recordarse que el plazo de transposición de la directiva ECN+ es el 4 de febrero de 2021 (artículo 34) y algunas modificaciones normativas serán necesarias en nuestro ordenamiento antes de esa fecha. No puede olvidarse que su considerando 47 establece:

“Con objeto de garantizar que las multas impuestas por infracción de los artículos 101 o 102 del TFUE reflejen la importancia económica de la infracción, las Autoridades Nacionales de Competencia (ANC) deben tener en cuenta la **gravedad** de la misma. Las ANC también deben poder fijar multas que sean **proporcionales a la duración** de la infracción. **Estos factores deben evaluarse de acuerdo con la jurisprudencia pertinente del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y de modo que se garantice la disuasión.** La evaluación de la gravedad se debe hacer caso por caso para todos los tipos de infracción, teniendo en cuenta todas las circunstancias del caso. Entre los factores que se

pueden tener en consideración se encuentran la **naturaleza de la infracción**, la **cuota de mercado combinada de todas empresas involucradas**, el **alcance geográfico de la infracción**, el hecho de que la infracción **se haya aplicado**, el **valor de las ventas de bienes y servicios de la empresa** a que se refiere directa o indirectamente la infracción y el **tamaño y poder de mercado** de la empresa implicada”.

B. Sobre la forma de cálculo de las sanciones a directivos

28. El artículo 63.2 de la LDC establece

“2. Además de la sanción prevista en el apartado anterior, cuando el infractor sea una persona jurídica, se podrá imponer una multa de hasta 60.000 euros a cada uno de sus representantes legales o a las personas que integran los órganos directivos que hayan intervenido en el acuerdo o decisión.

Quedan excluidas de la sanción aquellas personas que, formando parte de los órganos colegiados de administración, no hubieran asistido a las reuniones o hubieran votado en contra o salvado su voto”.

De la redacción del precepto se deduce que las personas físicas que hayan asistido a reuniones sin salvar su voto en los acuerdos pueden recibir una sanción máxima de 60.000 €.

29. La Resolución afirma que “para la determinación de la sanción, primero han de tenerse en cuenta criterios objetivos, como la gravedad y demás rasgos característicos de la infracción (...). Estos criterios pueden resumirse de forma sintética mediante la comparación entre el tipo sancionador total que corresponde a sus empresas (...)”. También considera que deben considerarse criterios subjetivos “entre los que destacan la duración de la participación de cada directivo y el nivel jerárquico de su puesto dentro de la organización”. La resolución realiza una clasificación de directivos en categorías siendo el nivel 1, de mayor capacidad de decisión y teniendo el nivel 2 “un nivel de autonomía más limitado”.

30. Los citados elementos considerados por la Sala tratan de completar la ausencia de determinación legal de los criterios que deben inspirar la aplicación de las multas a las personas físicas.

Siendo esta labor encomiable, la opinión de esta consejera es que los criterios de modulación de la sanción **deben basarse exclusivamente en las acciones personales acreditadas en el expediente a las personas físicas sancionadas**.

31. La razón por la que el legislador impone sanciones a las personas físicas que intervienen y participan activamente en los hechos por los que las empresas han sido sancionadas se encuentra en el intento de responsabilizar de manera personal e individualizada a los sujetos que tienen un protagonismo en las conductas.

En efecto, se trata de fomentar la disuasión del sistema punitivo de competencia identificando y sancionando **por sus conductas** a los representantes legales o personas que integran los órganos directivos “que hayan intervenido” en los acuerdos o decisiones.

El principio de **responsabilidad personal por el hecho propio** implica que nos encontramos ante “una relación excluyente, en el sentido de que no se puede afirmar que un hecho es propio de una persona, cuando también puede serlo de otra u otras”. “Lo que (...) impone el principio de responsabilidad por el hecho propio es un modelo flexible de relación entre el sujeto responsable y el hecho, de modo que el hecho debe ser atribuible –en cuanto conducta antijurídica y culpable– al responsable del mismo”¹⁷⁰.

Es decir, el legislador ha determinado que los hechos que constituyen la infracción y se han llevado a cabo por la persona física tienen una consecuencia sancionadora recogida en el artículo 63.1 LDC. “Además”, las conductas llevadas a cabo por los directivos conllevan una sanción regulada en el artículo 63.2 LDC.

32. Si, como se propone en la resolución sancionadora, para considerar el montante de las sanciones impuestas a los directivos se toma como base el tipo sancionador impuesto a la empresa, se está desconociendo la separación de responsabilidades entre persona física y jurídica.

Cuando el legislador en dos párrafos diferentes del artículo 63 sanciona a las personas jurídicas y además a las físicas está exigiendo, en opinión de esta consejera, que los “hechos” por los que se imputa a la persona física le sean atribuibles a título personal y no por relación con la gravedad de la conducta cometida por la empresa.

Es decir, la capacidad autónoma de toma de decisión de cada una de las personas físicas partícipes en las decisiones o acuerdos; el papel que juegan en la conducta (como instigadores por ejemplo de la ocultación de las prácticas de reparto), o la duración de su participación en las reuniones deben ser los criterios que inspiren el cálculo de la multa, pero en ningún caso el tipo sancionador impuesto a la empresa para la que trabajan.

¹⁷⁰ Véase CUERDA RIEZU, A., «El principio constitucional de responsabilidad personal por el hecho propio. Manifestaciones cuantitativas», en *Anuario de Derecho Penal y Ciencias Penales*, VOL. LXII, 2009, p. 212.

C. Sobre la prohibición de contratar

33. El artículo 71 de la LCSP establece que no podrán contratar con la administración las entidades que hayan sido sancionadas con carácter firme por infracción grave en materia de falseamiento de la competencia.

Desde una perspectiva procedimental, el artículo 72 de la LCSP establece que determinadas prohibiciones de contratar, entre las que se encuentran las que derivan de falseamiento de la competencia, se apreciarán directamente por los órganos de contratación, **cuando la sentencia o la resolución administrativa se hubiera pronunciado expresamente sobre su alcance y duración**, subsistiendo durante el plazo señalado en las mismas. En el caso de que la resolución administrativa no contenga pronunciamiento sobre el alcance o duración de la prohibición de contratar, los mismos deberán determinarse mediante un procedimiento instruido al efecto. Corresponderá al Ministro de Hacienda y Función Pública previa propuesta de la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado.

34. La resolución manifiesta que “cabe identificar un automatismo en la prohibición de contratar derivada de infracciones en materia de falseamiento de la competencia, que deriva *ope legis* o como mero reflejo del dictado de una resolución que declare dicha infracción por así disponerlo el mencionado artículo 71.1.b) de la LCSP”.

Sin embargo, la resolución no fija la duración y alcance de la prohibición de contratar y por ello acuerda remitir certificación de la resolución a la Junta Consultiva de contratación “al margen de la posibilidad de que esta Comisión sea consultada o pueda emitir informe sobre las circunstancias concurrentes en el marco de dicho procedimiento que permitan graduar la duración y el alcance de la prohibición para cada uno de los sujetos afectados”.

35. No cabe duda sobre el hecho de que la prohibición de contratar se ha convertido efectivamente por el legislador español en una **consecuencia jurídica** que deriva directamente de la Ley en el caso de empresas sancionadas por infracciones a la normativa de competencia.

No existe sin embargo armonía doctrinal ni jurisprudencial sobre la **naturaleza jurídica** de las prohibiciones de contratar. Existen resoluciones que afirman que la prohibición es una medida de gravamen no sancionatoria¹⁷¹. También existen, sin embargo, pronunciamientos que las consideran sanciones y manifiestan que “*estamos ante el ejercicio de una potestad sancionadora que le corresponde exclusivamente a la Administración*, aun cuando pueda ser solicitada por los ciudadanos”¹⁷².

¹⁷¹ Véase por ejemplo la STS de 28 de marzo de 2006 (recurso de casación 4907/2003).

¹⁷² STS 30 de abril de 2014 (Sección 7ª, recurso de casación 1530/2013, RJ 2014/2685).

Indudablemente nos encontramos ante una reacción del ordenamiento que limita de manera importante derechos de los sujetos a quienes se impone y afecta a su operativa pudiendo incidir en algunos casos y dependiendo de las circunstancias en cuestiones esenciales para la entidad que recibe la medida (especialmente si se trata de empresas, algunas de las cuales realizan tantos por ciento muy elevados de sus volúmenes de negocio precisamente con administraciones). Esa limitación exige que se respeten garantías procesales en la determinación de las condiciones en que debe declararse la duración y alcance de la prohibición.

Ello, no obstante, la discusión sobre si las prohibiciones se conceptúan como medidas sancionatorias o de mero gravamen puede tener trascendencia práctica, dado que de ello dependería si se configuran como un instrumento **preventivo** o **represivo** y, en consecuencia, el fin que pretenden.

Las prohibiciones de contratar podrían considerarse como una forma de proteger a la administración que buscaría, fundamentalmente, evitar que ésta contrate con entidades que, por haber cometido una infracción (en este caso de competencia) han puesto en cuestión su compromiso con la legalidad y, en consecuencia, su honorabilidad.

Las prohibiciones de contratar podrían sin embargo considerarse como una más dentro del catálogo de reacciones previstas por el ordenamiento para tratar de proteger a la sociedad de conductas tan nocivas para el interés general como las infracciones de competencia. Asumiendo que las sanciones no pueden en todos los casos llegar a compensar los beneficios extraordinarios obtenidos por las empresas mediante la infracción (considerando el tope del 10% de volumen de negocios a que nos referíamos y el hecho de que existen conductas que se prolongan durante años); considerando que las sanciones no pueden compensar por los daños difusos que las infracciones causan en la sociedad, o considerando que existen en numerosas ocasiones personas físicas o jurídicas que no tienen posibilidad o capacidad de reclamar los daños que las infracciones les han causado, el sistema punitivo debe idear formas de reacción que contribuyan conjuntamente al deseado fin de la disuasión de las conductas (junto otras medidas de comportamiento o las sanciones a directivos).

En caso de que las prohibiciones se configurasen como un instrumento **meramente preventivo**, el interés prevalente en su definición sería el de los poderes adjudicadores, que decidirían sobre las condiciones de aplicabilidad, con flexibilidad en función de sus necesidades o intereses. Es decir, en el caso de considerar que la medida sirve a proteger los intereses de la administración sería a ella a quien correspondería valorar si debe asumir el riesgo de contratar con un determinado operador a pesar de su conducta previa. Esta medida no tendría la finalidad de castigar infracciones precedentes. Tan solo la de evitar que la administración contrate con personas de las que puede sospecharse que no van a cumplir adecuadamente sus obligaciones.

Sin embargo, si consideramos que las prohibiciones son un instrumento **represivo**, la decisión deberá adoptarse tomando en consideración las

circunstancias que la han justificado. De este modo, la graduación del alcance y duración de la prohibición deberán definirse atendiendo a criterios como la culpabilidad y la proporcionalidad con la infracción cometida.

En opinión de esta consejera y desde la perspectiva de la autoridad de competencia, no cabe duda de que la prohibición de contratar es una más de las **consecuencias represivas** de la conducta infractora que se une a las multas; obligaciones de comportamiento, reclamaciones de daños o sanciones a directivos en el catálogo de las reacciones previstas por el ordenamiento ante las infracciones de competencia.

No en vano, la prohibición tiene, como puede comprobarse por las reacciones de las empresas ante el riesgo de su declaración, un marcado carácter disuasorio. En muchas ocasiones, de hecho, superior al de las multas.

Además, cualquier otra solución que dejase en manos de los poderes adjudicadores la decisión sobre la prohibición atendiendo a sus necesidades o voluntad de asumir riesgos y sin basarse en la vinculación de la medida limitativa de derechos con la conducta que la genera supondría un riesgo de trato desigual entre las empresas que, en sí mismo, podría generar discriminación y un falseamiento de la competencia.

Todas estas consideraciones llevan a la conclusión de que resulta imprescindible conceptuar las prohibiciones de contratar como medidas sancionatorias que buscan cumplir las funciones de represión y disuasión (inherentes como hemos visto a toda medida sancionadora en el ordenamiento jurídico español).

De la citada conclusión se deriva que es a la autoridad de competencia a quien compete definir para cada infracción el conjunto de consecuencias jurídicas que sirvan a los principios de eficacia, disuasión y proporcionalidad exigidos por la normativa europea. En el caso de que una reacción de tanta trascendencia como la prohibición de contratar quedara en manos de una administración diferente de la de competencia, la reacción ante la que el Tribunal Supremo denomina densidad antijurídica se vería dividida de manera artificial.

El necesario equilibrio entre los principios de disuasión y proporcionalidad - considerando el necesario respeto a los derechos de defensa durante el procedimiento, atendiendo a la culpabilidad de los sujetos infractores y considerando la gravedad y resto de circunstancias de los hechos que justifican la reacción global- puede alcanzarse por la autoridad de competencia y no por ningún otro órgano de la administración. No en vano, ya se había pronunciado al respecto la CNMC en informes de proyectos normativos manifestando:¹⁷³

¹⁷³ Entre otros véase, CNMC, IPN/CNMC/010/15 Informe sobre el Anteproyecto de Ley de Contratos del Sector Público, Madrid, 16 de julio de 2015, https://www.cnmc.es/sites/default/files/709299_6.pdf. Del mismo modo se ha recogido en el IPN/CNMC/011/15 Informe sobre el Anteproyecto de Ley sobre procedimientos de contratación en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales, Madrid, de la misma fecha.

“la CNMC, en los casos que lo estime oportuno, podrá pronunciarse expresamente sobre el alcance y determinación de la prohibición de contratar en todas sus resoluciones sancionadoras relativas a la Ley 15/2007”.

36. Siguiendo con el necesario respeto a los principios del derecho sancionador, el **principio de legalidad** exige, no solo que las sanciones tengan base legal (incuestionable en este caso como hemos comprobado) sino también que exista base normativa para identificar la **competencia del órgano de adoptar la decisión** sancionatoria.

Es cierto que, quizá por ser una norma previa a la LCSP, la LDC no contiene una referencia expresa a las prohibiciones de contratar en el **artículo 53** que recoge el contenido que pueden incluir las resoluciones que puede adoptar el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia y sería deseable que así sucediera.

Sin embargo, el citado precepto reconoce expresamente que el Consejo puede **imponer a las empresas condiciones y obligaciones determinadas** incluyendo las de comportamiento. En opinión de esta consejera, nada obsta para que, dentro de ellas, se incluyan tanto obligaciones de hacer como de no hacer y por tanto el citado precepto sirve de habilitación para imponer las prohibiciones de contratar con la administración en los términos que se considerasen oportunas.

37. Del mismo modo, debemos referirnos al artículo 5 del Reglamento 1/2003 que establece que:

“Las autoridades de competencia de los Estados miembros **son competentes para aplicar** los artículos 81 y 82 del Tratado en asuntos concretos. **A tal efecto, ya sea de oficio, ya previa denuncia de parte, podrán adoptar las decisiones siguientes:**

(...)

- imposición de multas sancionadoras, de multas coercitivas o de **cualquier otra sanción prevista por su Derecho nacional.**

Del citado precepto, vigente desde mayo del año 2004, y contenido en un Reglamento de la Unión Europea (del que se predica por tanto la primacía y el efecto directo), se desprende que las autoridades de competencia de los Estados miembros son competentes para aplicar cualquier sanción prevista en el derecho nacional tendente a garantizar la eficacia de los artículos 101 y 102 del TFUE. Considerando el contenido de los artículos 71 y 72 de la LCSP, no puede caber duda de la competencia de esta Sala para aplicar las citadas medidas sancionatorias.

38. Por todo cuanto antecede esta consejera considera que la autoridad de competencia, atendiendo a las condiciones de la infracción declarada, debería haberse pronunciado sobre el alcance y duración de la prohibición de contratar.

Es precisamente la autoridad de competencia la mejor situada para valorar de manera conjunta la globalidad de las medidas de gravamen y sanción que pueden adoptarse ante los hechos acreditados y la que está en mejor posición para ponderar las consecuencias en el mercado de las conductas sancionadas. Del mismo modo es la que mejor puede valorar los supuestos en que, como establece la Ley no procede “declarar prohibición cuando, en trámite de audiencia del procedimiento correspondiente, se acredite el pago o compromiso de pago de las multas por los responsables y la adopción de medidas técnicas, organizativas y de personal apropiadas para evitar la comisión de futuras infracciones administrativas, entre las que quedará incluido el acogerse al programa de clemencia en materia de falseamiento de la competencia” y revisarla cuando se cumplan las condiciones legales.

En tal sentido emito este Voto Particular.

Firmado: María Pilar Canedo Arrillaga

ÍNDICE

I. ANTECEDENTES	1
II. LAS PARTES.....	10
1. ACSA, OBRAS E INFRAESTRUCTURAS, S.A.U. y su matriz FINYCAR, S.L... 10	
2. ATRIAN TECHNICAL SERVICES, S.A. y su matriz BARRANCO DEL REY, S.L..... 11	
3. COPISA PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS INDUSTRIALES, S.L.U. y su matriz GRUPO EMPRESARIAL COPISA, S.L. 11	
4. DOMINION INDUSTRY & INFRAESTRUCTURES, S.L., su matriz GLOBAL DOMINION ACCESS, S.A. y su adquirida ABANTIA..... 12	
5. DURO FELGUERA OPERACIONES Y MONTAJES, S.A.U. y su matriz DURO FELGUERA, S.A. 12	
6. EMPRESA DE MONTAJES HERMANOS GUARNIZO Y LOPEZ, S.L. 13	
7. ENWESA OPERACIONES, S.A., S.M.E. y su matriz Equipos Nucleares, S.A., S.M.E..... 13	
8. MONTAJES BARBADUN INDUSTRIAL, S.L.U. y directivo común con L&R ... 13	
9. GRUPO L&R MONTAJES INDUSTRIALES, S.L..... 14	
10. GRUPO NAVEC SERVICIOS INDUSTRIALES, S.L. y directivo..... 14	
11. IMASA, INGENIERÍA Y PROYECTOS, S.A. y su directivo 15	
12. MANTENIMIENTOS Y MONTAJES INDUSTRIALES, S.A., dos directivos y su matriz ACS ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS, S.A. 16	
13. MANTENIMIENTO Y AYUDA A LA EXPLOTACIÓN Y SERVICIOS, S.A. y su matriz ACS 16	
14. MONCOBRA, S.A. y su matriz ACS 17	
15. MECANICAS BOLEA, S.A..... 17	
16. METALMECANICAS HERJIMAR, S.L..... 18	
17. MONTAJES INDUSTRIALES LLECA, S.A. y su directivo 18	
18. MONTAJES MECÁNICOS LA PUERTOLLANENSE, S.L. 18	
19. MONTAJES METÁLICOS FAYSOL, S.A.L..... 18	
20. NERVIÓN INDUSTRIES ENGINEERING AND SERVICES, S.L. 18	
20. SACYR NERVIÓN, S.L. 19	
21. PARCITANK INDUSTRIAL, S.L. y su matriz POLIESTER ALBACETE, S.L.... 19	
22. PREFABRICACION Y MONTAJES DEL NOROESTE, S.A.U. y su matriz CORPORACIÓN EMPRESARIAL PREMONOR, S.L..... 20	

23. PROYECTOS Y MANTENIMIENTOS DE INSTRUMENTACIÓN Y ELECTRICIDAD, S.A. y su directivo	20
24. TALLERES MECÁNICOS DEL SUR, S.A. (TMS) y directivo	20
25. TAMOIN, S.L., directivo y su matriz GRUPO TAMOIN, S.A.	21
III. HECHOS ACREDITADOS.....	21
IV. ANÁLISIS DEL MERCADO AFECTADO.....	79
1. Marco normativo.....	79
2. Mercado de producto	80
A. Descripción del mercado desde el punto de vista de la demanda	81
B. Descripción del mercado desde el punto de vista de la oferta	85
3. Mercado geográfico.....	87
4. Contestación a las alegaciones sobre el mercado realizadas por las partes	88
V. FUNDAMENTOS DE DERECHO	90
PRIMERO. Habilitación competencial, objeto de la resolución y normativa de competencia aplicable.....	90
SEGUNDO. PROPUESTA DE RESOLUCIÓN DEL ÓRGANO INSTRUCTOR.....	92
TERCERO. VALORACIÓN DE LA SALA DE COMPETENCIA.....	95
1. Prácticas restrictivas objeto del expediente	95
2. Calificación de la conducta.....	102
3. Exención y reducción del pago de la multa	142
4. Prescripción y otros motivos de archivo	146
5. Efectos	154
CUARTO. Alegaciones de carácter procesal.....	156
1. Solicitud de prueba.....	156
2. Solicitud de vista.....	157
3. Solicitud de confidencialidad	157
QUINTO. DETERMINACIÓN DE LA SANCIÓN.....	159
1. Criterios fijados por el Tribunal Supremo	159
2. Determinación de la sanción a las empresas	160
3. Determinación de la sanción a las personas físicas declaradas responsables.	164
4. Respuesta a las alegaciones relacionadas con la determinación de la sanción	165
5. Aplicación del programa de clemencia	172
SEXTO. PROHIBICIÓN DE CONTRATAR	173
RESUELVE	175

ANEXO 1. LICITACIONES DE REPSOL PETRONOR	180
ANEXO 2: LICITACIONES DE CEPSA.....	182
ANEXO 3: LICITACIONES AFECTADAS. PROYECTOS Y/O LICITACIONES OBJETO DE REPARTO ORDENADAS POR FECHAS (2001/2017)	184
VOTO PARTICULAR QUE FORMULA LA CONSEJERA D^a MARÍA PILAR CANEDO	201