

Resolución (Expte. S/0185/09 Bombas de fluidos)

Consejo

Sres.:

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente
D^a. Pilar Sánchez Núñez, Vicepresidenta
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a María Jesús González López, Consejera
D^a. Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 24 de junio de 2011

El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), con la composición arriba expresada, y siendo Ponente la Consejera D^a. Inmaculada Gutiérrez Carrizo, ha dictado este Acuerdo en el expediente sancionador S/0185/09 BOMBAS DE FLUIDOS, incoado por la Dirección de Investigación de la CNC (DI) por supuestas prácticas restrictivas de la competencia prohibidas por el artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC) y, como se declara en el Acuerdo del Consejo de 16 de febrero de 2011, por el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE).

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El 14 de enero de 2009 tuvo entrada en el Registro de la CNC escrito de los representantes legales del GRUPO UTC (accionista de control del GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A., en adelante, MARELLI), solicitando la exención del pago de la multa a los efectos del artículo 65 de la LDC, o, en su caso, subsidiariamente, la reducción del importe de la multa, a los efectos del artículo 66 del mismo texto, que pudiera imponerse por la comisión de una infracción del artículo 1 de la LDC consistente en:
 - Recomendaciones realizadas por la Asociación Española de Fabricantes de Bombas para Fluidos (en adelante, AEFBF), para la redacción de las Condiciones Generales de Venta, el establecimiento de un plazo máximo de pago de 90 días desde la fecha de la factura, así como la adopción de mecanismos para la supervisión de las citadas condiciones por parte de sus asociados.
 - Intercambio de información entre competidores acerca de incrementos de precios futuros, políticas salariales y condiciones generales de venta a aplicar a sus clientes.

- Acuerdo de los miembros de la AEFBF de adoptar una recomendación relativa a las tarifas horarias a cobrar por los servicios post-venta.
 - Acuerdo adoptado por varios competidores de cobrar un precio específico e independiente por los servicios prestados en relación a la puesta en marcha del equipamiento para los servicios de extinción de incendios.
2. Esta solicitud de exención del pago de la multa, junto con la documentación presentada en los anexos correspondientes, ofrecía en opinión de la DI información y elementos de prueba sobre los elementos esenciales de la infracción (folios 1 a 707).
 3. A la vista de lo anterior, y conforme a lo dispuesto en el artículo 49.2 de la LDC, la DI realizó una información reservada con el fin de determinar, con carácter preliminar, la concurrencia de circunstancias que justificasen la incoación de un expediente sancionador por presuntas conductas anticompetitivas en el sector de las bombas hidráulicas.
 4. El 13 de febrero de 2009 la DI concedió la exención condicional del pago de la multa al GRUPO UTC (accionista de control de MARELLI) en virtud del artículo 65.1.a) de la LDC, por ser el GRUPO UTC (accionista de control de MARELLI) la primera empresa en aportar elementos de prueba que, a juicio de la DI, le permitían ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 40 de la LDC en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención en el mercado de bombas hidráulicas de fluidos en el territorio nacional. El acuerdo de concesión de la exención condicional fue notificado al representante legal de la empresa el 16 de febrero de 2009.
 5. De acuerdo con lo establecido en el artículo 40 de la LDC, el 17 de febrero de 2009 la CNC llevó a cabo inspecciones simultáneas en los locales de la sede de la AEFBF y en una serie de empresas.
 6. El 16 de septiembre de 2009, de conformidad con lo establecido en el artículo 49.1 de la LDC, la Dirección de Investigación acordó la incoación del expediente sancionador S/0185/09 Bombas de Fluidos, por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la LDC contra HIDRÁULICAS H.M.T., S.A., KRIPSOL HIDRÁULICA, S.A., SULZER PUMPS SPAIN, S.A., BOMBAS IDEAL, S.A., DAB PUMPS IBÉRICA, S.L., STERLING FLUID SYSTEMS, S.A., BOMBAS CALPEDA ESPAÑA, S.A., BOMBAS ITUR, S.A., EBARA ESPAÑA BOMBAS, S.A., ITT WATER & WASTEWATER ESPAÑA, S.A., BOMBAS CAPRARI, S.A., AIGUAPRES, S.L., la ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE BOMBAS DE FLUIDOS, SEDICAL, S.A., BOMBAS HIDRAÚLICAS, S.A., HIDROTECAR, S.A., DELOULE ESPAÑOLA, S.A., BOMBAS ELÉCTRICAS S.A. (ESPA GROUP), BOMBAS ZEDA, S.A.,

FLOWSERVE CORPORATION, GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A., HIDRAÚLICA ALSINA S.A., BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A. y ABS TECNOLOGÍAS DEL AGUA, S.A., siendo notificado a las entidades incoadas el 17 de septiembre de 2009. El 4 de marzo de 2010 la Dirección de Investigación acordó la ampliación del acuerdo de incoación a FLOWSERVE SPAIN, S.L. Posteriormente, el 1 de junio de 2010, la Dirección de Investigación acordó la ampliación del acuerdo de incoación a CIMSACONTROL Y MONTAJES, S.L., a WILO IBERICA S.A. y a BOMBAS BLOCH, S.L.

7. La Dirección de Investigación ha requerido información a las empresas en diversos momentos del procedimiento y, en particular, antes y después de dictar el PCH.
8. Con fecha 16 de junio de 2010 el Consejo de la CNC desestimó el recurso administrativo R/0042/10 interpuesto por la representación de CAPRARI frente al acuerdo de 7 de abril de 2010 por el que se denegaba la confidencialidad de determinados documentos (folios 6141 a 6184).
9. De acuerdo con lo previsto en el artículo 50.3 de la LDC, con fecha 26 de julio de 2010 se notificó a las entidades anteriormente mencionadas el Pliego de Concreción de Hechos al que las partes formularon alegaciones.
10. El 6 de agosto de 2010 se notificó a las empresas incoadas la corrección del error material respecto a la imputación realizada en el PCH con relación a las presuntas infracciones cometidas por ZEDA respecto de los ECIs, concediendo a la citada empresa un nuevo plazo de quince días para la presentación de las alegaciones que estimase oportunas (folios 7453 a 7616).
11. Conforme a lo previsto en el artículo 33.1 del RDC, el 21 de septiembre de 2010 se procedió al cierre de la fase de instrucción de este expediente, siendo notificado a los interesados en esa misma fecha.
12. Con fecha 27 de septiembre de 2010 se notificó a las partes la Propuesta de Resolución de la Dirección de Investigación.
13. Las partes han formulado alegaciones a la Propuesta de Resolución, proponiendo en algunos casos prueba de conformidad con el artículo 51.1 de la LDC y vista oral de conformidad con lo establecido en el artículo 51.3 de la LDC.
14. En cumplimiento de lo dispuesto en los artículos 50.5 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia y 34.2 del Reglamento de Defensa de la Competencia, el 26 de octubre de 2010 la Dirección de Investigación elevó al Consejo de la CNC expediente de referencia junto con el Informe Propuesta.

- 15.** Mediante escrito de 25 de enero de 2011 ITT WATER & WASTEWATER ESPAÑA, S.A. remite dictamen de Catedrático de Derecho Mercantil y solicita el pronunciamiento expreso del Consejo sobre la celebración de prueba y vista. Mediante escrito de la misma fecha, la AEFBF adjunta copia del mencionado dictamen y realiza la misma solicitud.
- 16.** En virtud del artículo 51.4 de la LDC, mediante Acuerdo de 18 de febrero de 2011 el Consejo de la CNC acordó *“Modificar la calificación jurídica de los hechos acreditados por considerar que los mismos hacen prueba de dos únicas conductas colusorias contrarias, en su caso, a los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE. La primera infracción, única y continuada, consistiría en el intercambio de información y armonización de condiciones comerciales en relación con las bombas de fluidos. La segunda estaría integrada por los acuerdos adoptados por empresas asociadas y no asociadas de la AEFBF, con la participación de la AEFBF, en relación con los equipos contra incendios”*. Este Acuerdo de recalificación fue notificado a las partes y a la Dirección de Investigación, dándoles plazo para que alegaran lo que estimaran oportuno en derecho y suspendiendo el plazo de tramitación. El plazo de alegaciones fue ampliado, a solicitud de STERLING FLUID SYSTEMS, S.A. mediante acuerdo de fecha 9 de marzo de 2011. Asimismo, en dicho Acuerdo de 18 de febrero de 2011 se les comunicó a las partes que, conforme al art. 51.1, podían formular ante este Consejo la propuesta de pruebas que estimaran oportunas, adicionales a las ya solicitadas.
- 17.** Con fecha 10 de marzo de 2011, la Dirección de Investigación remitió escrito en el que se manifiesta conforme con la recalificación, tanto en lo que se refiere a la consideración de una conducta única y continuada como a la imputación de ambas conductas por el artículo 101 del TFUE (folio 12378)
- 18.** Entre el 7 y el 18 de marzo de 2011 se recibieron las alegaciones de las partes al acuerdo de recalificación. En estas alegaciones, como en las alegaciones a la Propuesta de Resolución, algunas de las partes formularon determinadas solicitudes de prueba y pidieron la celebración de vista.
- 19.** Con fecha de 16 de marzo de 2011, el Consejo acordó la remisión a la Comisión Europea de la Propuesta de Resolución del expediente en los términos en que se señala en el artículo 11.4 del Reglamento CE 1/2003. Este hecho se produjo el 21 de marzo de 2011. En vista de ello, mediante Acuerdo dictado el 21 de marzo de 2011 (folio 13071-13072) el Consejo acordó: 1) Levantar la suspensión acordada en fecha 18 de febrero de 2011, reanudándose, con efectos desde el 19 de marzo de 2011 el cómputo del plazo para resolver el presente expediente y 2) en cumplimiento del artículo 37.2.c) de la Ley 15/2007, suspender con fecha 21 de marzo de 2011 el plazo máximo para resolver el presente expediente hasta que se diese respuesta por

la Comisión Europea a la información remitida o transcurra el término a que hace referencia el artículo 11.4 del Reglamento (CE) n° 1/2003.

20. Con fecha 4 de abril de 2011 el Consejo dictó Acuerdo (folio 13902-13104) en relación con la solicitud de pruebas. Mediante dicho Acuerdo se instó a la DI para que de acuerdo a lo previsto en el artículo 51.2 de la LDC realizara una serie de pruebas propuestas por las partes: requerir de la AEFBF certificado de la fecha de alta y baja de HIDROTECAR como miembro de la Asociación; solicitar de HIDROTECAR determinadas explicaciones sobre la información aportada; requerir de CEPREVEN información sobre el sistema de calificación; requerir de EUROPUMP que aporte la información que la AEFBF le ha remitido desde 2004 a la actualidad. Asimismo, como actuación complementaria se insta a la DI que requiera determinadas cifras de volumen de negocio a las empresas, incluida su facturación en el mercado de los ECIs. El Consejo rechazó de manera fundada (Fundamento de Derecho Tercero del Acuerdo) otras pruebas propuestas, en particular, las relativas a la decisión de MARELLI de presentar su solicitud de clemencia y las solicitudes de información a clientes para verificar si habían detectado la existencia de coordinación en precios. También se denegó la celebración de vista.

En dicho Acuerdo se prevé mantener la suspensión del plazo máximo para resolver el expediente durante el tiempo en que se sustancian la práctica de las pruebas y actuaciones complementarias acordadas.

21. Al detectar que varias de las partes –a diferencia de otras- no presentaron versión censurada de su información sobre volumen de negocios, mediante Acuerdo de 10 de mayo de 2011 se dio un plazo de tres días para que pudieran aportarla advirtiéndolas de que, en caso contrario, se incorporaría la documentación al expediente (folio 18326). Varias de las partes presentaron versiones censuradas de sus escritos.

22. Mediante acuerdo de 16 de mayo de 2011 (folio 13978), una vez incorporada al expediente la documentación relativa a la práctica de prueba y las actuaciones complementarias solicitadas por el Consejo, se concedió a los interesados el plazo de 10 días para su valoración, de conformidad con el número 2 del art. 36 del RDC.

23. Mediante escrito de 23 de mayo de 2003 (folio 14069-14070), EBARA solicitó ampliación de plazo que le fue concedido mediante Acuerdo de 24 de mayo de 2011 (folio 14071).

24. Entre el 21 de mayo de 2011 y el 6 de junio de 2001 un total de 10 empresas han tenido acceso al expediente y formulado alegaciones valorando la prueba.

25. Mediante Acuerdo de 6 de junio de 2011 (folio 14233) se alza la suspensión acordada en fecha 4 de abril de 2011, reanudándose, con efectos desde el 4 de junio de 2011 el cómputo del plazo para resolver el presente expediente.

26. El 21 de junio de 2011 ha tenido entrada en la CNC un escrito en el que EBARA solicita que se declare la caducidad del procedimiento y acuerde el archivo del expediente de referencia por haber transcurrido el plazo máximo de 18 meses desde su incoación sin que el Consejo haya dictado y notificado a los interesados la resolución poniendo fin al mismo.

27. El Consejo ha deliberado sobre el asunto en diferentes sesiones y terminado de fallar el mismo en su reunión de 22 de junio 2011.

28. Son interesados:

- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE BOMBAS DE FLUIDOS (AEFBF):
- ABS TECNOLOGÍAS DEL AGUA, S.A. y, solidariamente, su matriz ABS GROUP A.B
- AIGUAPRES, S.L.
- BOMBAS CALPEDA ESPAÑA, S.A.
- BOMBAS BLOCH, S.L.
- BOMBAS CAPRARI, S.A. y CAPRARI, S.P.A.
- DAB PUMPS IBÉRICA, S.L. y su matriz GRUNDFOS HOLDING A/S,
- EBARA ESPAÑA BOMBAS, S.A. y su matriz EBARA CORPORATION,
- ESPA 2025 S.L. (antes BOMBAS ELÉCTRICAS S.A. y CIMSA.- Control y Montajes S.L.)
- FLOWSERVE SPAIN, S.L. y su matriz FLOWSERVE CORPORATION
- BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A. y GRUNDFOS HOLDING, A/S.,
- HIDROTECAR, S.A.
- BOMBAS IDEAL, S.A
- GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A
- ITT WATER & WASTEWATER, S.A. y su matriz ITT CORPORATION
- KRIPSOL HIDRÁULICA, S.A. y su matriz KRIPSOL GESTIÓN, S.L.,
- KSB ITUR SPAIN, S.A.
- STERLING FLUID SYSTEMS (SPAIN), S.A. y su matriz THYSSEN BORNEMISZA GRUPPE EUROPE NV NETHERLANDS,
- SULZER PUMPS SPAIN, S.A. y su matriz SULZER, A.G.,
- WILO IBÉRICA, S.A. y su matriz WILO, A.G
- BOMBAS ZEDA, S.A
- HIDRÁULICAS ALSINA, S.A.
- DELOULE ESPAÑOLA, S.A.
- BOMBAS HIDRÁULICAS, S.A. (BOHISA)
- HIDRÁULICAS H.M.T., S.A.
- SEDICAL, S.A.

HECHOS PROBADOS

Las partes

A continuación se realiza una descripción de la Asociación y empresas que han sido incoadas en el presente expediente, por orden alfabético, así como de CEPREVEN, por su relación con los acuerdos sobre ECIs.

1. ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE BOMBAS DE FLUIDOS (AEFBF)

La AEFBF, asociación de ámbito nacional sin ánimo de lucro, nace en 1977 con el fin de agrupar a los fabricantes de bombas para fluidos españoles, abriéndose posteriormente esta Asociación a las filiales de firmas extranjeras, así como a distribuidores exclusivos para el territorio español, como se indica en su página Web (www.aefbombas.es).

Los objetivos de esta Asociación son promover y vigilar la buena praxis en el mercado del sector, informar a sus asociados de las novedades técnicas y de marketing que se desarrollan en el extranjero. Para ello participa en EUROPUMP (Asociación Europea de Fabricantes de Bombas); la creación de Normas que garanticen la calidad de los productos; la defensa de los intereses de los asociados; actuaciones y participación en Ferias y Certámenes; defensa de los intereses de los Asociados ante la Administración y la elaboración de estadísticas sobre el mercado español de bombas e información del mercado europeo.

Según los Estatutos de la AEFBF aprobados el 6 de julio del 1977, modificados el 30 de diciembre de 1982 y renovados por la Junta Directiva de la AEFBF el 27 de septiembre de 2005, pueden pertenecer a la AEFBF las empresas que se dediquen a la fabricación y comercialización de bombas para fluidos (artículo 7 de sus Estatutos).

La AEFBF está regida por tres órganos: la Asamblea General (ordinaria o extraordinaria), la Junta Directiva (aquellos asociados con la condición de vocales de la misma) y el Presidente. Además de estos órganos estatutarios, intervienen en la gestión de la AEFBF el Director General y el Secretario Tesorero.

En relación a la Junta Directiva, sus miembros son elegidos por la Asamblea General, mediante sufragio libre y secreto, entre los miembros de la Asociación. La Junta Directiva está compuesta por un número de miembros no inferior a cinco ni superior a nueve, siempre impares. Una vez elegidos los miembros de la Junta Directiva, de entre ellos designan un Presidente, un Vicepresidente, un Secretario y un Tesorero. Los demás miembros ostentan la condición de Vocales. Los miembros de la Junta Directiva, incluido el Presidente, ostentarán su cargo por un periodo de 4 años, siendo renovados al 50% cada 2 años, pudiendo ser sin

embargo reelegidos para un único nuevo mandato según lo establecido en el artículo 23 de los Estatutos de la AEFBF.

XXX, antiguo Director General de STERLING ocupó el cargo de Presidente de la AEFBF entre 1995 y octubre de 2007, fecha en la que presentó su dimisión de este cargo. Al menos en la Asamblea General Extraordinaria de 19 de abril de 2005, XXX, Consejero Delegado de IDEAL sustituyó a D. XXX en el cargo de Presidente de AEFBF. Posteriormente y desde su ratificación como Presidente en la Asamblea General Ordinaria de 15 de enero de 2008, dicho Consejero Delegado de IDEAL ha ocupado el cargo de Presidente de la AEFBF.

Aunque no se trata de un cargo estatutario, también se designa por la Junta Directiva al Vicepresidente, desempeñándolo hasta el día 15 de enero de 2008 D-XXX Director General de GRUNDFOS. En esa misma fecha se ratificó a D.XXX Director Comercial de la misma empresa como Vicepresidente, cargo que ocupó hasta su dimisión del puesto de Vicepresidente, efectiva desde la reunión de la Junta Directiva de 9 de julio de 2009.

De acuerdo con la última reunión de la Junta Directiva de la que tuvo constancia la DI en su instrucción, pertenecen a la misma las siguientes 5 empresas: ABS, ITT, IDEAL, ITUR y ESPA, todas ellas incoadas en este expediente sancionador. MARELLI perteneció a la Junta Directiva hasta su renuncia a participar en la AEFBF realizada el 8 de septiembre de 2009, mientras que GRUNDFOS perteneció a la Junta Directiva hasta la dimisión de su representante como Vicepresidente de la AEFBF, aprobada en la Asamblea General Extraordinaria de 9 de julio de 2009.

2. ABS TECNOLOGÍAS DEL AGUA, S.A.

ABS TECNOLOGÍAS DEL AGUA, S.A. (ABS) es una empresa filial del grupo sueco ABS, perteneciendo en un 100% a ABS Group AB, desde al menos 1994, cuya central está en Suecia. A su vez, ABS es parte del Grupo Cardo, conglomerado industrial sueco que cotiza en la Bolsa de Estocolmo. ABS Group AB ejerce sobre ABS TECNOLOGÍAS DEL AGUA, S.A. su control de manera efectiva (folios 960 a 968).

Durante 2004 y 2005 ABS experimentó un gran cambio, destacando la tecnología del agua residual como su principal actividad y la oferta del Grupo se presenta, por primera vez, bajo una misma marca: ABS.

De acuerdo con la información aportada por la empresa, ABS TECNOLOGÍAS DEL AGUA, S.A. se organiza en torno a tres áreas de negocio: Water&Waste (Aguas residuales), Dewatering (Achique) y Service (Asistencia técnica). De igual forma todas las operaciones están agrupadas en una sola división (Operaciones) que se encarga de prestar servicio a cada unidad de negocio (taller central y talleres en delegaciones).

ABS TECNOLOGÍAS DEL AGUA S.A. es miembro de la Junta Directiva de la AEFBF desde el 24 de febrero de 2005.

3. AIGUAPRES, S.L.

De acuerdo con la información aportada por la empresa, AIGUAPRES es una sociedad española distribuidora de bombas producidas por el grupo italiano SAER (de hecho esta denominación aparece junto con su nombre en el membrete de sus papales) y otras marcas, fundada el 1 de marzo de 1984. En la actualidad cuenta con dos únicos socios, ejerciendo como administradores solidarios por tiempo indefinido, mantiene desde su fundación un carácter y composición accionarial familiar y autónoma, sin posesión alguna de acciones o participaciones de otras empresas o grupos, ni otras empresas de sus acciones. Desde enero de 1990, AIGUAPRES, S.L. colabora con otras dos empresas (BÉTICA y BOHISA) como GRUPO SAER en la comercialización de productos, entre ellos bombas hidráulicas, coincidiendo dicha comercialización en una única marca entre una variedad de ellas, cada uno en su zona, individual y autónomamente (folios 2394, 4335 y 4336).

De acuerdo con la información aportada por la empresa, las actividades que desarrolla AIGUAPRES son la comercialización y venta de bombas hidráulicas para todas las aplicaciones, calderines hidroneumáticos, cierres mecánicos para bombas, limpiadoras domésticas, ensamblaje y venta de grupos de presión y grupos contra incendios y reparación de bombas hidráulicas.

AIGUAPRES S.L. es miembro de la AEFBF desde el 20 de octubre de 2006, de acuerdo con lo informado por dicha empresa en contestación al requerimiento de información realizado por la DI (folio 2395).

4. HIDRÁULICA ALSINA, S.A.

HIDRÁULICA ALSINA, S.A. (ALSINA) es una empresa de carácter familiar, regida por un consejo de administración formado por tres personas físicas siendo estos a su vez los únicos accionistas, sin haber modificado desde el año 1994 ni la estructura de propiedad ni el control.

La actividad principal de ALSINA es la compraventa de bombas y material hidráulico para la comercialización de su propia marca "Bombas Hasa" en todo el territorio nacional.

De acuerdo con la información aportada por la empresa, ALSINA no pertenece ni ha pertenecido a la AEFBF (folio 2001, 4631).

5. BOMBAS CALPEDA ESPAÑA, S.A.

De acuerdo con la información obtenida por la DI procedente del Registro Mercantil, BOMBAS CALPEDA ESPAÑA, S.A. fue extinguida mediante

inscripción en el Registro Mercantil de 21 de septiembre de 2009, con fecha de publicación el 1 de octubre de 2010 (folios 5900 a 5906).

Esta sociedad, fundada en 1984, tenía como objeto social la venta, comercialización, importación y reparación de bombas, electrobombas a gasolina o cualquier otro carburante, electromotores, motores de explosión, máquinas hidráulicas y eléctricas de toda clase.

De acuerdo con la información aportada por la empresa, CALPEDA no perteneció a la AEFBF durante el tiempo de su existencia.

6. BOMBAS BLOCH, S.L.

De acuerdo con la información pública disponible en el Registro Mercantil, BLOCH es una sociedad unipersonal siendo su único socio IDEAL. De acuerdo con la información contenida en el expediente, BLOCH fue adquirida el 24 de diciembre de 2008 por IDEAL, trasladando su sede central al domicilio social de BOMBAS IDEAL en Massalfassar (Valencia).

De acuerdo con la información aportada por la empresa, BLOCH está presente en el mercado de bombas doméstica, equipos de presión y contra incendios, sumergidas de reducida diámetro y achique, siendo los fontaneros y distribuidores de fontanería sus principales clientes (folios 6190 a 6194).

BLOCH fue admitida en la AEFBF durante la reunión de la Asamblea General Extraordinaria del 30 de mayo de 2006 (folio 575).

7. BOMBAS CAPRARI, S.A.

BOMBAS CAPRARI, S.A., (CAPRARI) fundada el 29 de febrero de 1980, es una filial del grupo italiano CAPRARI, como filial de la empresa matriz CAPRARI, S.p.A, (folios 2356, 4411 y 4412) que posee un 73,3375 % de su capital.

De acuerdo con la información aportada por la empresa, la actividad de CAPRARI es la comercialización, representación, reparación y servicio post-venta de bombas y electro-bombas en general y especialmente la distribución en el mercado español de los productos fabricados por su matriz italiana bajo la marca "CAPRARI", no existiendo ninguna área de negocio que comprenda la fabricación. En su página Web se indica que las principales aplicaciones de sus productos se dan en la extracción y elevación de aguas de abastecimiento, en instalaciones de uso industrial, civil, contra-incendio, de riego, de acondicionamiento y de calefacción, así como en el bombeo de aguas de infiltración y residuales en instalaciones domésticas o de obras y depuración.

Actualmente BOMBAS CAPRARI, S.A. es miembro de la Junta Directiva de la AEFBF, perteneciendo a la AEFBF desde el 24 de febrero de 2005 (folio 5897).

8. CIMSA-CONTROL Y MONTAJES, S.L. (ESPA 2025 S.L.)

CIMSA-CONTROL Y MONTAJES, S.L. (CIMSA) tiene como área de negocio el montaje y la venta de grupos de presión y contra incendios destinados mayoritariamente al canal de distribución tradicional.

El máximo accionista de CIMSA era CENPI, S.A., con un 63% de su capital social, perteneciendo esta última, de acuerdo con la información pública de su página Web, al Grupo ESPA, habiendo mantenido esta estructura de propiedad y control desde el año 2004 (folios 6220 a 6272).

El 3 de febrero de 2011 ha tenido entrada en la CNC escrito comunicando que las sociedades BOMBAS ELÉCTRICAS S.A. y CIMSA.- Control y Montajes S.L. han sido absorbidas y fusionadas por la entidad de nueva creación ESPA 2025 S.L. y que ésta ha asumido todos los derechos y obligaciones de las fusionadas, entre otros los del presente expediente.

CIMSA-CONTROL Y MONTAJES, S.L. no ha estado asociada en la AEFBF, aunque ha participado en reuniones y actividades del grupo de los fabricantes de equipos contra incendios asociados en la AEFBF.

9. DAB PUMPS IBÉRICA, S.L.

DAB PUMPS IBÉRICA, S.L. (DAB) fue constituida el 14 de octubre de 2003, con posterioridad a la adquisición del grupo italiano DAB S.p.A. (actualmente denominado DWT Holding S.p.A) por el grupo GRUNDFOS el 1 de septiembre de 1996, que produce bombas con aplicaciones para varias industrias y cuya matriz de control es Grundfos Holding, A.G. (folios 4353-4354, 4577- 4578).

DAB PUMPS IBÉRICA, S.L. se dedica a la comercialización de los productos fabricados por DWT Holding S.p.A. y de las otras sociedades del grupo (folio 5897).

DAB PUMPS IBÉRICA S.L. es miembro de la AEFBF desde el 24 de febrero de 2005 (folio 2434).

10. DELOULE ESPAÑOLA, S.A.

De acuerdo con la información aportada por la empresa, DELOULE ESPAÑOLA, S.A. (DELOULE) es una empresa española, que tiene por actividad principal la fabricación y comercialización de bombas para diversas aplicaciones, principalmente para uso de trasiego de vinos y aceites, hidro-limpiadoras y riego agrícola. Estas actividades se desarrollan bajo una única razón social “Deloule Española S.A.”, desde la que se asegura también el servicio de recambios (folio 2449).

DELOULE tiene como accionista principal a la sociedad mercantil INMOBA, S.A. con una participación del 99 % de su capital social, siendo INMOBA, S.A. una sociedad en la que sus máximos accionistas son personas físicas (folio 4780).

De acuerdo con la información aportada por la empresa, DELOULE es miembro de la AEFBF desde su fundación en 1977 (folio 2450).

11. EBARA ESPAÑA BOMBAS, S.A.

Según información disponible en su página Web, EBARA ESPAÑA BOMBAS, S.A. (EBARA) es la sociedad española filial del grupo japonés Ebara Corporation, cuya central europea está en Italia (Ebara Pumps Europe, S.P.A.), que produce bombas centrífugas y equipos contra incendios y de presión (folios 3797 a 3799).

EBARA adopta su configuración actual en el año 1991, tras la fusión por absorción de cuatro compañías nacionales. Desde 1994, la participación de EBARA Corporation en el capital social de EBARA ha ido fluctuando en el tiempo entre el 92,9% y el 98,4% que ostenta en la actualidad. La progresiva adquisición de acciones representativas del capital social de EBARA por EBARA CORPORATION hasta alcanzar el porcentaje actual se ha debido a distintas operaciones societarias (aumento de capital, compra o amortización de acciones de accionistas minoritarios, redenominación de acciones en euros) que no han tenido incidencia en el control de EBARA que desde 1994 ha correspondido a EBARA CORPORATION De acuerdo con la información aportada por la propia empresa (folios 4945 a 4946).

De acuerdo con la información contenida en la página Web de la empresa, EBARA es una sociedad fabricante y comercializadora de Equipos y Sistemas de Bombeo, Grupos de Presurización de agua y Equipos Contra Incendios, presente en los segmentos de la edificación residencial y doméstica, industria ligera y agricultura, riego y jardinería.

De acuerdo con la información aportada, EBARA participa en la AEFBF desde 1990.

12. BOMBAS ELÉCTRICAS, S.A. (Grupo ESPA)

Espa-Bombas Eléctricas, S.A. BOMBAS ELÉCTRICAS, S.A. es una filial del Grupo ESPA. La estructura de propiedad de ESPA, pertenece desde sus inicios hasta la actualidad en terceras e iguales partes a tres familias distintas. Estas tres familias actúan en el mercado de bombas a través de la suscrita, junto con BOMBAS PARA LÍQUIDOS, S.A. y CIMSA-CONTROL y MONTAJES, S.L., ambas con domicilio en Banyoles (Gerona)

Como ya ha sido mencionado en el HP 8, el 3 de febrero de 2011 ha tenido entrada en la CNC escrito comunicando que las sociedades BOMBAS ELÉCTRICAS S.A. y CIMSA.- Control y Montajes S.L. han sido absorbidas y fusionadas por la entidad de nueva creación ESPA 2025 S.L. y que ésta ha asumido todos los derechos y obligaciones de las fusionadas, entre otros los del presente expediente.

De acuerdo con la información contenida en su página Web (www.espagroup.com), desde sus orígenes en 1962, ha evolucionado hasta convertirse en un grupo industrial multinacional integrado por un conjunto de compañías complementarias entre sí, dedicadas al diseño, producción y distribución de bombas y sistemas de agua para usos domésticos, agrícolas e industriales.

ESPA está presente en mercados muy diversos como el abastecimiento urbano, el tratamiento de aguas residuales, la presurización privada y pública, industria, agricultura, minería y climatización.

De acuerdo con la información aportada por la empresa, ESPA pertenece a la AEFBF desde el 6 de julio de 1977, siendo miembro de la Junta Directiva de la AEFBF desde el año 2007 (folio 2436).

13. FLOWSERVE SPAIN, S.L. y FLOWSERVE CORPORATION

FLOWSERVE SPAIN, S.L. (FLOWSERVE) es una sociedad de responsabilidad limitada y unipersonal siendo su socio único desde el 11 de julio de 2008 FLOWSERVE HOLDINGS, INC, subsidiaria totalmente controlada por FLOWSERVE CORPORATION (folios 4497, 5854 a 5851).

FLOWSERVE SPAIN S.L., bajo otra denominación, perteneció al grupo INGERSOLL- DRESSER PUMP, que fue adquirido por FLOWSERVE CORPORATION en el año 2000. El 23 de diciembre de 2002 cambió su denominación por el de FLOWSERVE SPAIN, S.A. y posteriormente, el 29 de julio de 2008, se transformó en sociedad limitada con el nombre de FLOWSERVE SPAIN, S.L.

De acuerdo con la información de su página Web, FLOWSERVE CORPORATION es el líder mundial en el suministro de bombas hidráulicas para las industrias eléctricas, petroleras y químicas. Creada en 1997 como consecuencia de la fusión de dos compañías líderes en el sector de fluidos, BW/IP y Durco International, está presente en 56 países y tiene su sede mundial en EEUU.

El objeto social de FLOWSERVE SPAIN, S.L. es, entre otros, la fabricación, compra y venta, suministro, importación, exportación y arrendamiento de todo tipo de maquinaria y equipos, principalmente bombas y equipos de accionamiento para las mismas, válvulas industriales, equipos auxiliares de maniobra marítima, equipos de control de fluidos y energía y cualquier otra clase de maquinaria, sus piezas, repuestos y accesorios. Las principales áreas comerciales de FLOWSERVE son las bombas hidráulicas, los recambios y los servicios de reparación y/o montaje (folios 2096 y 2097).

FLOWSERVE SPAIN S.L. es miembro de la AEFBF desde el año 2000, aunque les consta la participación de la empresa en la AEFBF desde muchos años atrás

bajo la denominación anterior de Ingersoll- Dresser Pump, S.A. (folio 2099). Ha dejado la Asociación a principios del año 2010 (folios 5776 a 5779).

14. BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A.

De acuerdo con la información facilitada por la empresa, BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A. (GRUNDFOS) fue constituida el 23 de diciembre de 1982 por GRUNDFOS HOLDING AG, matriz entonces de todas las compañías del Grupo GRUNDFOS, incluida BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A., siendo los principales accionistas de GRUNDFOS HOLDING AG. No obstante, entre los meses de junio y octubre de 2009 se ha producido una reorganización corporativa y así, en junio de 2009, las acciones de Grundfos Holding AG se intercambiaron con las acciones de Grundfos Holding A/S. DI (folios 4353-4354 y 4406). Como consecuencia de esta reestructuración, GRUNDFOS HOLDING A/S es la actual matriz de BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A.

GRUNDFOS es uno de los fabricantes líderes de bombas en el mundo: las bombas circuladoras, bombas sumergibles y bombas centrífugas son los tres mayores grupos de productos, siendo GRUNDFOS el mayor fabricante de bombas circuladoras en el mundo, con aproximadamente el 50 % del mercado mundial. Además de bombas, GRUNDFOS fabrica motores eléctricos y desarrolla y vende componentes electrónicos de última tecnología para controles de bombas y otros sistemas.

Bombas Grundfos ESPAÑA, S.A. se dedica a la fabricación y comercialización de equipos para bombeos de fluidos, especialmente de agua. Las bombas producidas pueden ser empleadas en diversos sectores (entre otros, el sector doméstico, agrícola, industrial, aguas residuales etc.) y son vendidas principalmente a través de una red de compañías subsidiarias nacionales.

De acuerdo con la información facilitada por la empresa, actualmente GRUNDFOS es miembro de la AEFBF, ostentando la Vicepresidencia de la AEFBF durante los años 2005 a 2007, por parte del Director General y durante el año 2008, por parte del Director Comercial de la empresa (folio 2007).

15. BOMBAS HIDRÁULICAS, S.A. (BOHISA)

De acuerdo con la información aportada por la empresa, BOMBAS HIDRÁULICAS, S.A. (BOHISA) es una empresa española distribuidora oficial de Bombas SAER desde 1993 y de marcas como Pompe ZANNI, Shurflo, Alma Pompe y Tellarini Pompe. La empresa presta servicios no sólo de venta y postventa, estando especializada en el sistema de bombeo para regadíos con bombas sumergidas para extracción de agua del subsuelo, horizontales centrífugas y de ejes libres y multicelulares en horizontal y vertical y grupos contra incendios, como se indica en su página Web (www.bohisa-saer.es).

De acuerdo con la información aportada por la empresa, los propietarios de BOHISA son dos personas físicas detentadoras cada una de ellas del 50% de la misma (folio 4768). BOMBAS HIDRÁULICAS, S.A. es miembro de la AEFBF desde finales de 2006 (folio 2013).

16. HIDRÁULICAS H.M.T., S.A.

De acuerdo con la información aportada por la empresa, esta empresa española productora de bombas hidráulicas para irrigación y usos agrícolas e industriales fundada en 1986, pertenece a una misma familia, siendo sus accionistas principales dos personas físicas pertenecientes a dicha familia (folio 5237).

HMT es miembro de la AEFBF desde al menos el 5 de Julio de 2005, en que aparece en una de las reuniones como empresa representada (folio 536).

17. HIDROTECAR, S.A.

HIDROTECAR, S.A. es una empresa española productora de bombas centrífugas alternativas y equipos de protección contra incendios, siendo los sectores principales a los que destina su producción la generación eléctrica, regasificación, desalación, grandes regadíos y el sector naval.

HIDROTECAR, S.A. no pertenece a ningún grupo empresarial y tiene una única delegación en Madrid. En relación a la estructura del capital social, los principales accionistas son dos personas físicas que cuentan con unos porcentajes del 35,88% y el 14,80% del capital, respectivamente (folios 5212 a 5213).

HIDROTECAR S.A. ha sido miembro de la AEFBF desde noviembre de 2006 hasta el 10 de febrero de 2010, fecha en la que abandonó la Asociación (folio 5217).

18. BOMBAS IDEAL, S.A.

BOMBAS IDEAL, S.A. (IDEAL) es una empresa española fundada en 1902 y cuenta con una amplia red comercial con once delegaciones de venta repartidas por el territorio nacional, así como una red de más de 200 distribuidores y de servicios técnicos.

El grupo IDEAL incluye a BOMBAS IDEAL, S.A., ASOIN, S.L., y BOMBAS BLOCH S.L. BOMBAS IDEAL es una sociedad de carácter familiar en la que el 100% de su capital social pertenece a una misma familia. ASOIN, S.L. pertenece en idénticos porcentajes que BOMBAS IDEAL a las personas físicas miembros de esa familia, mientras que BOMBAS BLOCH SL pertenece en un 100% de su capital social al BOMBAS IDEAL, S.A. como se ha descrito en el HP 6 (folio 4604).

BOMBAS IDEAL produce y distribuye bombas verticales, bombas horizontales, bombas sumergidas, cámaras divididas, alcantarillado y drenaje, bombas para aguas residuales, equipos de extinción de incendios y equipos de presión.

De acuerdo con la información aportada por la empresa en contestación al requerimiento de información de la DI, IDEAL es miembro de la AEFBF desde el 19 de abril de 2005 y con anterioridad fue miembro desde 1992 hasta 1999, ocupando desde el 5 de julio de 2005 un cargo de vocal en la Junta Directiva de la Asociación (folio 2383).

19. GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A.

De acuerdo con la información aportada por la empresa en respuesta al requerimiento de información de la DI, el GRUPO MARELLI inició su actividad en España en 1963, bajo la denominación Bombas Guinard, S.A. En 1986, el grupo italiano GRUPPO INDUSTRIALE ERCOLE MARELLI, S.P.A. adquirió la totalidad de las acciones representativas del capital social de Bombas Guinard, S.A. y modificó la denominación social por la actual Grupo Industrial Ercole Marelli, S.A.. Posteriormente, en 1999, el equipo de dirección adquirió de GRUPPO INDUSTRIALE ERCOLE MARELLI, S.P.A. la totalidad de las acciones representativas del capital social de GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A., así como su denominación social. En 2002 se tomó la decisión de separar las distintas actividades de Grupo Marelli en varias sociedades, cediendo a cada una de ellas diversas ramas de actividad a fin de lograr una mayor especialización en cada una de las actividades. Fruto de esta decisión se constituyeron las actuales filiales de GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A.; BOMBAS ERCOLE MARELLI, S.L. y MARELLI EQUIPOS DE BOMBEO, S.L. Finalmente, el 31 de julio de 2008 Grupo Marelli pasó a formar parte del grupo de empresas cuyo último accionista de control es UNITED TECHNOLOGIES CORPORATION (UTC).

Las sociedades del grupo son Grupo Industrial ERCOLE MARELLI, S.A., BOMBAS ERCOLE MARELLI, S.L. y MARELLI EQUIPOS DE BOMBEO, S.L. (folios 2499 a 2502):

- GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A., constituido en 1963, es la sociedad holding del grupo de empresas. Su actividad principal consiste en la prestación de servicios contables, financieros, de recursos humanos, informáticos, tributarios y legales. Tiene como actividad secundaria la participación en grandes proyectos llave en mano, proyectos que subcontrata íntegramente.
- BOMBAS ERCOLE MARELLI, S.L., constituida en el año 2002, es la sociedad de Grupo Marelli más importante a nivel operativo y tiene presencia tanto nacional como internacional. Su actividad principal es la fabricación y venta de equipos para el vehiculado de fluidos. Entre sus clientes principales se encuentran plantas de refino, plantas químicas, ingenierías y empresas constructoras.

- MARELLI EQUIPOS DE BOMBEO, S.L., constituida en el año 2001, inició su actividad en 2002. Esta sociedad, a diferencia de la anterior, comercializa, distribuye e instala productos estándar. Su actividad principal consiste en el montaje de equipos de presión y de equipos contra incendios. Entre sus principales clientes se encuentran empresas constructoras, instaladores y almacenistas. Aunque realiza un cierto volumen de exportaciones, su ámbito geográfico de actividad es, fundamentalmente, nacional.

De acuerdo con información aportada por la empresa, el GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI es miembro de la AEFBF desde el 3 de enero de 2005, siendo miembro de la Junta Directiva de la AEFBF desde esa fecha hasta el momento de su baja en la AEFBF el 8 de septiembre de 2009 (folios 2682 y 2683).

20. ITT WATER & WASTEWATER ESPAÑA, S.A.

De acuerdo con la información aportada por la empresa, ITT WATER & WASTEWATER ESPAÑA S.A. (antes de 2008 denominada TFB-Flygt, S.A.) es una filial española de ITT WATER & WASTEWATER AB, propiedad ésta última y controlada en última instancia por ITT CORPORATION en EE.UU. (folio 4852). ITT WATER & WASTEWATER AB es el máximo accionista de ITT WATER & WASTEWATER ESPAÑA S.A., con un 93,28 % de su capital social.

De acuerdo con la información disponible en su página Web, ITT WATER & WASTEWATER ESPAÑA, S.A. (IIT) se dedica a la venta, instalación, alquiler y servicio de Equipos de Bombeo, Filtración y Dosificación, así como también a la realización y diseño de todos los proyectos de ingeniería y estudios técnicos y económicos necesarios para la asistencia post-venta (folios 3802 a 3804).

De acuerdo con la información aportada por la empresa, ITT WATER & WASTEWATER ESPAÑA, S.A., se incorporó a la AEFBF en abril de 2005, siendo miembro de la Junta Directiva desde el 5 de julio de 2005 (folio 2398).

21. KRIPSOL HIDRÁULICA, S.A.

De acuerdo con la información disponible en su página Web, KRIPSOL HIDRÁULICA, S.A. (KRIPSOL) es una empresa española productora de bombas centrífugas y equipos de presión.

KRIPSOL es una sociedad unipersonal constituida en marzo del año 2001, siendo su administrador y accionista único KRIPSOL GESTIÓN, S.L. En cuanto a la estructura accionarial de KRIPSOL GESTIÓN S.L., los dos máximos accionistas son personas físicas independientes (folio 2114, 4699)

Las principales áreas de negocio son la producción y venta de grupos contra-incendios y, en menor medida, la producción y ventas de grupos de presión y la comercialización de electro-bombas domésticas. Los grupos contra-incendios y

de presión se venden en casi su totalidad a instaladores, las electrobombas domésticas se vende a distribuidores, instaladores y a empresas que lo usan como componente en equipos más complejos.

KRIPSOL HIDRÁULICA S.A. es miembro de la AEFBF desde abril de 2006(folios 2114 y 4693).

22. KSB-ITUR SPAIN, S.A.

KSB-ITUR SPAIN, S.A. es una empresa filial del grupo internacional KSB que produce bombas a clientes industriales activos en el sector químico, energético, medio ambiente, edificación, agricultura, marino y suministro de agua.

KSB-ITUR fue fundada en 1920, habiendo evolucionado con cambios societarios, cambios jurídicos y de denominación, a saber, Hermanos Aranzabal, S.R.C., - Manufacturas Aranzabal, S. A. Bombas Itur, S.A. y por último, desde el 1 de enero de 2008, KSB ITUR SPAIN, S.A. (folio 2454).

En el año 2003 Bombas ITUR S.A. pasó a formar parte del Grupo KSB, líder en el sector de bombas y válvulas en Europa y uno de los más importantes referentes a nivel mundial, siendo éste su único accionista. De acuerdo con la información pública contenida en su página Web, en 2008 de la unión con KSB surge KSB ITUR SPAIN, S.A., comercialmente conocida como KSB ITUR (folio 3788).

De acuerdo con la información aportada por la empresa, los principales sectores de utilización de sus bombas corresponden a: Agricultura, Industria en general, Marina, Petróleo, Petroquímica y Química, Plantas de Energía, Construcción de edificios, Infraestructuras de bombeo y tratamientos de agua, desalación (folio 5181).

Actualmente BOMBAS KSB ITUR, S.A. es miembro de la Junta Directiva de la AEFBF, desconociendo la fecha exacta de su incorporación, aunque ha pertenecido a la misma a lo largo de su vida a través de las diversas denominaciones que ha ido teniendo (folio 2454).

23. SEDICAL, S.A.

SEDICAL fue fundada en Febrero de 1977. De acuerdo con la información aportada, SEDICAL tiene ocho accionistas, de los cuales uno de ellos es una sociedad mercantil, mientras que los siete restantes son personas físicas. Ninguno de estos accionistas de esta empresa tiene una participación de control. SEDICAL no forma parte de ningún grupo, ni tiene participaciones o control en ninguna otra empresa (folio 4500).

La producción de SEDICAL es diversa, comprendiendo desde bombas hidráulicas, sistemas de medición de energía, sistemas de desgasificación y eliminación de lodos, sistemas de recuperación de energía así como válvulas y accesorios.

De acuerdo con la información aportada por la empresa, SEDICAL no pertenece actualmente a la AEFBF, aunque sí perteneció a dicha Asociación desde el 8 de mayo de 2006 al 22 de junio de 2009 (folios 3279 bis a 3280).

24. STERLING FLUID SYSTEMS (SPAIN), S.A.

STERLING FLUID SYSTEMS (SPAIN), S.A. es una filial de la compañía neerlandesa SIHI GROUP BV, que posee el 100% de su capital social, la cual (SIHI GROUP BV) a su vez, pertenece a la sociedad THYSSEN BORNEMISZA GRUPPE EUROPE NV NETHERLANDS (folio 4842).

STERLING FLUID SYSTEMS (SPAIN), S.A. es una sociedad que distribuye bombas centrífugas con aplicaciones para varias industrias como alcantarillados, energéticas y químicas.

STERLING pertenece a la AEFBF desde hace más de 20 años habiendo presidido su anterior Director General la AEFBF entre los años 1995 hasta octubre de 2007 y siendo actualmente miembro de la Junta Directiva de la AEFBF (folio 2418).

25. SULZER PUMPS SPAIN, S.A.

SULZER PUMPS SPAIN, S.A. es una filial de la compañía suiza Sulzer Pumps que distribuye bombas con aplicaciones para energía, aceite, agua, agricultura y otras industrias.

SULZER PUMPS SPAIN depende funcional y jerárquicamente de la dirección del Grupo SULZER, establecido en Suiza. SULZER AG es titular del 100% del capital de SULZER NETHERLAND HOLDING B.V., la cual a su vez es la titular del 100% de SULZER PUMPS SPAIN, S.A (folios 2464 y 3800).

De acuerdo con la información aportada por la empresa, desde el año 1994 la actividad de bombas del Grupo Sulzer en España fue llevada a cabo por su sociedad filial SULZER ESPAÑA, S.A. En el año 2002, SULZER ESPAÑA, S.A. cedió su rama de actividad de bombas a la empresa AHLSTROM PUMPS, S.A., que luego cambió su denominación por SULZER PUMPS SPAIN, S.A. Por lo tanto, desde el año 2002 hasta la actualidad la actividad de bombas del Grupo SULZER en España se ha realizado a través de SULZER PUMPS SPAIN, S.A. (antes AHLSTROM PUMPS, .S.A.), mientras que SULZER ESPAÑA, S.A. fue liquidada en el año 2007 (folios 2464, 3800, 5041 y 5042).

De acuerdo con la información aportada por la empresa SULZER PUMPS SPAIN S.A. ha sido miembro de la AEFBF desde enero de 2006 hasta el 10 de

diciembre de 2009, constando en el acta de la Asamblea General de 12 de enero de 2010 (folios 2496 y 3684 a 3686, 5776 a 5779).

26. WILO IBÉRICA, S.A.

WILO IBÉRICA, S.A. es una sociedad unipersonal cuyo accionista único es la mercantil alemana WILO A.G y dedicada a la fabricación, importación, comercialización, distribución, venta, mantenimiento y reparación de todo tipo de maquinaria para la industria en general. Forma a su vez parte del grupo multinacional WILO que tiene filiales por todo el mundo.

WILO IBÉRICA, S.A. es empresa comercializadora de bombas y sistemas de bombeo para fluidos en instalaciones del sector de la construcción, agrícola, municipal e industrial, dedicándose principalmente a la comercialización y mantenimiento post-venta directo a clientes de elementos para la extracción e impulsión de gases, líquidos, polvos y sólidos (folios 6076 a 6077).

WILO IBÉRICA, S.A. estuvo asociada en la AEFBF desde el 5 de julio de 2005 hasta marzo de 2006, solicitando su reingreso en la Junta Directiva de la AEFBF celebrada el 24 de junio de 2008 (folio 322).

27. BOMBAS ZEDA, S.A.

ZEDA es una empresa de carácter familiar que produce bombas centrífugas y equipos de extinción de incendios, siendo el máximo accionista desde el año 1994 una persona física (72,5 % del capital social en 2009), sin ninguna sociedad matriz ni participada.

ZEDA fabrica equipos especializados y de corta duración, la demanda de bombas hidráulicas es muy diversa y procede de sectores diversos como el industrial, químico, marino, minería, extinción de incendios, abastecimientos, refrigeración y cogeneración entre otras. De acuerdo con la información contenida en su página Web, la principal actividad de ZEDA es la fabricación de bombas centrífugas de todo tipo, potencia y para todo tipo de líquidos, así como el diseño y desarrollo de equipos para su directa aplicación (folios 4644 y 4645).

ZEDA cuenta con puntos de venta y servicios de asistencia técnica en los principales lugares de España, Comunidad Europea, Oriente Próximo o Lejano, Estados Unidos, Centro América, Sur América y algunos lugares de África.

De acuerdo con la información aportada por la empresa en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI, Bombas Zeda perteneció a la AEFBF al menos desde al año 1994 hasta el año 2006, sin pertenecer actualmente a la AEFBF (folio 4644).

28. CEPREVEN

CEPREVEN es una Asociación sin ánimo de lucro, creada en 1975, que tiene por finalidad fomentar, en materia de Prevención, el intercambio de informaciones y

experiencias con organismos, entidades y personas físicas, así como contribuir al perfeccionamiento, instrucción y capacitación de todos los involucrados en la Prevención y Protección de Riesgos mediante la promoción de Cursos de Formación, generales, monográficos o sectoriales, Jornadas, Comisiones de Trabajo.

Según ilustra su WEB, los servicios básicos de la Asociación son: Asesorar adecuadamente a sus Miembros; contribuir a la correcta formación del personal vinculado a las áreas de la Seguridad en las que CEPREVEN trabaja, tanto mediante el desarrollo de cursos institucionales abiertos a todos los participantes, como mediante el desarrollo de actividades formativas específicas para todas cuantas empresas lo necesiten; publicar aquellos documentos que precisen los sectores que apoyan a CEPREVEN, y realizar cuantos Servicios Técnicos en el ámbito de su competencia se le puedan plantear.

La Asociación ha contado desde su creación con el reconocimiento de la profesión aseguradora y ha trabajado en sintonía con las Asociaciones de Prevención homólogas existentes en los países más desarrollados en el ámbito europeo e intercontinental.

En la Asamblea General se integran todos los Miembros Asociados, decidiéndose por aquellos que tienen derecho a voto y en elecciones democráticas convocadas anualmente la renovación del Consejo de Dirección, formado por representantes de diferentes Colectivos y empresas. En la actualidad su composición es la siguiente: UNESPA (3 representantes); TECNIFUEGO-AESPI (4 representantes); CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE MADRID; CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS; APCAS; COMISARIADO ESPAÑOL MARÍTIMO; GENERALI SEGUROS; GRUPO CATALANA/OCCIDENTE; MAPFRE EMPRESAS; NACIONAL DE REASEGUROS; ZURICH; ENAGAS.

29. El sector

De acuerdo con la presentación preparada por la AEFBF para la Feria SICUR 2008 del sector (folio 1473): *“La AEFBF agrupa a 28 empresas del sector de fabricantes españoles y empresas extranjeras con filiales en nuestro país.*

Las empresas que integran la AEFBF facturan en España más de 400 millones de Euros, cifra que podríamos decir que representa aproximadamente el 80%-85% del mercado de bombas para fluidos”. En algunas respuestas a requerimientos de información esta cifra se sitúa en 500-600 millones de euros si se incluyen repuestos (folio 4973, 5181). La AEFBF, en contestación al requerimiento de información realizado por la DI, ha señalado que entre los años 2005 a 2009 la cuota combinada de los miembros asociados de la AEFBF en el mercado de bombas de fluidos se situaría entre el 70% y el 80%,

La Comisión Europea ha considerado el mercado global de las bombas industriales distinguiendo tres sub-mercados en función de la tecnología utilizada: bombas de desplazamiento positivo, bombas centrífugas y bombas rotativas (Asunto N° IV/M. 121, INGERSOLL-RAND/DRESSER).

De la información contenida en el expediente se deduce que también es relevante una segmentación basada en el uso del equipo y el tipo de cliente final. Por su uso, cabrían diferentes aplicaciones. En su página Web la AEFBF define las siguientes: Aguas Limpias, Aguas Sucias, Edificaciones, Energía, Química y Petroquímica, Industria (resto), Servicio y Otros.

En determinados usos se utilizan bombas estandarizadas mientras que otros requieren bombas de diseño. Así, los equipos de bombeo estándar suelen tener entre otras como aplicación las infraestructuras de agua. En cambio, los clientes de energía y petroquímica suelen encargar bombas a medida. Mientras que es frecuente que las primeras se vendan a través de distribuidores o instaladores, en las bombas de diseño es más frecuente el contacto directo con el cliente final.

Las empresas pueden estar especializadas en un determinado segmento por razones de capacidad tecnológica, know-how o de relación con los clientes. Obviamente, las empresas de un mismo segmento son competidores más cercanos y el grado de concentración por segmento de mercado resulta mayor, especialmente en aquellos de mayor sofisticación de producto.

Con todo, tanto de las respuestas a los requerimientos de información realizados por la DI, como de la propia página web de la AEFBF antes citada, se observa que las empresas tienden a diversificar su presencia en varios segmentos, fundamentalmente las de mayor tamaño. Ello lleva a que las mismas empresas compitan en diferentes segmentos.

Algunas de las partes han aportado al expediente sus estimaciones de cuota de mercado (folios 4973, 5024, 5179). Aunque estas estimaciones presentan ciertas diferencias, coinciden en incluir como principales operadores del mercado a ITT, FLOWSERVE, GRUNDFOS, KSB-ITUR, ABS, ESPA y SULZER.

Dentro del sector de las bombas hidráulicas se encuentra definido el mercado de los equipos contra incendios (ECIs). Dichos ECIs utilizan una bomba principal generalmente en aspiración positiva, denominada en carga que conformará el corazón del equipo. La instalación del ECI se diseña para bombas horizontales en carga o cuando esto no sea posible, verticales en carga.

Los principales fabricantes de ECIs, con una cuota conjunta de más del 60% según datos del PCH, son ITUR, ESPA, MARELLI, ZEDA, GRUNDFOS y CAPRARI, IDEAL y EBARA.

En cuanto a la normativa, la DI describe en el PCH los diferentes Reales Decretos que regulan las cuestiones técnicas relativas a los denominados equipos

a presión. Estas disposiciones, en su mayoría, transponen normativa comunitaria (230-232 del PCH).

Como una aplicación del mercado de equipos a presión y debido a las particularidades de su aplicación, los equipos a presión utilizados en los equipos contra incendios están regulados por el Real Decreto 2267/2004, de 3 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de Seguridad contra incendios en los establecimientos industriales.

Como anexo IV a este Reglamento figuran una relación de normas UNE de obligado cumplimiento, como la UNE-EN 12845:2004, relativa a los sistemas fijos de lucha contra incendios, sistemas de rociadores automáticos y diseño, instalación y mantenimientos, así como la UNE 2350:1990, dedicada a los sistemas de abastecimiento de agua contra incendios, también de obligado cumplimiento para los fabricantes de bombas hidráulicas empleadas en los equipos contra incendios. La Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) es el único organismo de normalización existente en España y es responsable de la elaboración de las normas españolas o normas UNE (siglas de “Una Norma Española”), tal como está reconocido por la Disposición Adicional primera del Real Decreto 2200/1995.

Por otro lado, en este sector son de uso extendido las normas de la National Fire Protection Association (NFPA), asociación sin ánimo de lucro fundada en 1896 y originaria de los EEUU. En su web dice que cuenta con más de 300 códigos de conducta y estándares. Por su parte, CEPREVEN traduce las normas de la NFPA y produce Reglas Técnicas sobre Instalaciones de Seguridad contra Incendios.

Los aspectos relativos a la calidad y seguridad industrial vienen regulados en la Ley 21/1992, de 16 de julio, de Industria y en el Real Decreto 2200/1995, de 28 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Infraestructura para la calidad y la seguridad industrial.

Constituyen la infraestructura común para la calidad y la seguridad industrial las entidades y organismos que se encuadren en las siguientes categorías:

- Organismos de normalización, con el cometido de desarrollar las actividades relacionadas con la elaboración de normas. El Real Decreto 2200/1995 reconoce y designa a AENOR al efecto.
- Entidades de acreditación, con los cometidos de realizar el reconocimiento formal de la competencia técnica de una entidad para certificar, inspeccionar o auditar la calidad, o un laboratorio de ensayo o de calibración y de verificar en el ámbito estatal el cumplimiento de las condiciones y requisitos técnicos exigidos para el funcionamiento de los Organismos de control y de los verificadores medioambientales. Este Real Decreto reconoce y designa a ENAC al efecto.

El [Real Decreto 2200/1995](#) recoge el Reglamento que establece los requisitos de organización y funcionamiento que deberán cumplir los agentes, públicos o privados, que constituyen la infraestructura para la calidad y la seguridad industrial, según lo dispuesto en la [Ley 21/1992 de Industria](#).

Los agentes que operen en el ámbito obligatorio de la Seguridad Industrial no podrán actuar sin haber sido acreditados por una entidad de acreditación reconocida.

Los agentes que operen en el ámbito voluntario de la calidad no estarán sometidos al régimen que rige en el ámbito de la seguridad. No obstante, si voluntariamente desean integrarse en la infraestructura para la calidad, requerirán de su acreditación por una entidad de acreditación reconocida para lo cual deberán cumplir las normas que les sean de aplicación de la serie UNE 66.500 (EN 45000).

Los hechos acerca de los acuerdos sobre condiciones comerciales

30. El 22 de noviembre de 2004 tuvo lugar una reunión de fabricantes y empresas comerciales españolas de Bombas de Líquidos y Gases, convocada y presidida por el entonces presidente de la AEFBF y en ese momento, Director General de STERLING.

Los asistentes a esta reunión fueron los máximos directivos, en su mayor parte Directores Generales o Directores Comerciales, de todas las empresas asociadas a la AEFBF es decir, IDEAL, DELOULE, EBARA, ESPA, FLOWSERVE SPAIN, HIDROTECAR, ITUR, MARELLI, STERLING y ZEDA, junto con otras empresas no asociadas de la AEFBF en ese momento como ABS, GRUNDFOS, CAPRARI y WILO. Fueron también convocados otros fabricantes de bombas de fluidos no asociadas en la AEFBF en ese momento, como ITT (anteriormente denominada TFB-Flygt) que no pudieron enviar representante a dicha reunión pero mostraron su interés en participar.

En esta reunión de 22 de noviembre de 2004, las empresas asistentes analizaron el estado de la AEFBF hasta ese momento, presentando una serie de propuestas con el objetivo de modificar los objetivos a conseguir por la AEFBF, como se indica en un documento que circuló con posterioridad a la citada reunión el entonces Presidente (Protocolo de constitución, folios 1614 a 1617, encontrado en la sede de Sterling).

“En este momento la Asociación está medio muerta.

Solamente una pequeña parte de los fabricantes de bombas Españolas están inscritos en la Asociación.

De este número solamente una parte muy reducida participa en las reuniones.

El puesto de presidente es honorario y normalmente tiene que cumplir con sus obligaciones y funciones dentro de una empresa asociada dejando poco tiempo disponible para los trabajos de la asociación.

El secretario es compartido con otras asociaciones y dispone de un tiempo limitado para atender los asuntos de la asociación (...)

En vista de ello, se proponen una serie de soluciones que buscan:

“(...) ampliar el ámbito de la asociación y convertir la asociación en un auténtico forum de intercambio de información sobre el sector, convertirla en un grupo con poder de lobbying, crear políticas de ventas comunes, y representar los intereses de las empresas españolas en Europump y HI.”

Con este fin se propone estudiar la contratación de un Director General que guiara a la AEFBF, se acuerda la admisión de empresas comerciales de productos de bombas siempre y cuando la empresa tengan un know-how técnico elevado y monten en España y rechazar la admisión a empresas afines a la fabricación de bombas.

Para poner en práctica el cambio se crearon unos grupos de trabajo. En dichos grupos de trabajo formaron parte los principales fabricantes asociados y no asociados hasta ese momento, como se refleja en el acta de la reunión:

“Se forman 4 grupos de trabajo para iniciar el cambio:

- 1. Bombas ITUR / Bombas ABS: Nuevos Estatutos para la Asociación*
- 2. Bombas IDEAL/ Espa Bombas Eléctricas, S.A.: Lista con posibles nuevos socios*
- 3. Bombas GRUNDFOS/ STERLING Fluid Systems: Condiciones Generales de Venta*
- 4. MARELLI bombas/ EBARA: Guía de evaluación de un responsable para la gestión profesional (RPG) de la Asociación.”*

También se analizó el cambio del sistema de cálculo de cuotas a pagar por los asociados para mejorar los ingresos de la Asociación de forma que se le posibilitaran unos medios que le permitieran trabajar con una eficacia mínima.

En este documento se menciona que los grupos de trabajo han hecho llegar sus propuestas antes de Navidad, excepción hecha del 3, que lo hará a principios del año siguiente.

31. Queda acreditada la celebración de, al menos, 46 reuniones en el seno de la AEFBF desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 13 de abril de 2010, mantenidas por los principales fabricantes y distribuidores de bombas

hidráulicas de fluidos. La DI realiza una detallada descripción de las mismas que se realiza en el apartado 4.4 del PCH con base en la documentación que obra en el expediente. Esta descripción comprende reuniones de la Junta Directiva, de la Asamblea, del grupo de trabajo de fabricantes de equipos contra incendios (ECI) y de coordinadores.

En Junta Directiva y Asamblea se trataba recurrentemente de los siguientes temas: admisión de asociados (con una clara vocación de expandir el ámbito de la asociación); cuotas de asociado; condiciones generales de venta; ferias, estadísticas; situación del mercado y calificación CEPREVEN para ECIs.

La convocatoria de las diferentes reuniones era realizada habitualmente en los últimos puntos del orden del día de la reunión anterior, siendo recordada mediante correos electrónicos enviados directamente por la Dirección General de la AEFBF en los días previos a la celebración de la reunión correspondiente. En cuanto al orden del día de cada una de las reuniones señaladas, éste era consensuado durante las reuniones anteriores.

El lugar habitual de celebración de las reuniones era la sede de la AEFBF, aunque también queda acreditada la celebración de otras reuniones específicas de las empresas en otros foros, como la celebración de una reunión el 17 de mayo de 2005 en Valencia. Con posterioridad a la celebración de cada una de las reuniones, el secretario de la AEFBF elaboraba un acta de la reunión recogiendo los puntos tratados a lo largo del orden del día con un sucinto resumen del contenido de cada uno de éstos. Este documento era remitido por medios electrónicos a todas las empresas asistentes a las reuniones por el Director General de la AEFBF, incluyendo aquellas empresas que hubiesen delegado su voto a algún asociado asistente a dicha reunión.

De acuerdo con la información disponible en el expediente, a las reuniones solían asistir los mismos representantes de las empresas, que solían ser el Presidente o los Directores Generales del área de negocio cuando las citadas empresas son multinacionales o de mayor tamaño (folio 334 del IP).

32. En las primeras reuniones se centra la atención en ampliar la Asociación, fijar el nuevo sistema de cuotas y renovar los Estatutos.

En la reunión de la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF celebrada el 17 de enero de 2005 se exploran potenciales asociados y se acuerda que el sistema de fijación de cuotas se basará en la facturación de la empresa asociada con un mínimo. Se aborda asimismo la modificación de los estatutos y la contratación del nuevo Director General (folios 4398-4400, 4836-4838). Asistieron representantes de STERLING, ITUR, ESPA, EBARA, MARELLI, WILO, ABS, ITT e HIDROTECAR, y el Secretario Tesorero de la AEFBF,

excusando su ausencia los representantes de IDEAL, GRUNDFOS, DELOULE, FLOWSERVE y CAPRARI.

En la reunión de la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF celebrada el 24 de febrero de 2005 se acuerda el sistema concreto de fijación de la cuota: establecer una cuota mínima de 500 euros más 120 euros por cada millón de euros facturado. Se propone contratar como Director General a D. XXX y causan alta una serie de empresas, entre otras, DAB, CAPRARI, ITT, ABS. Asistieron representantes de STERLING, IDEAL, ITUR, MARELLI, ESPA, GRUNDFOS, ZEDA, CAPRARI, ITT, ABS, DAB, AXFLOW (folios 4401-4403, 4839-4841).

En la reunión de la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF que tuvo lugar el 19 de abril de 2005 se nombra al Director General, se propone el nombramiento de los miembros de la futura Junta Directiva así como el establecimiento de un sistema rotativo para la participación en dicho órgano estatutario de la AEFBF. Además se aprueban los nuevos Estatutos. En el Acta se señalan los cambios entre los que se encuentra el que la coordinación de las políticas y acciones comerciales se haga con respeto a la Ley 16/89, inciso que antes no se contemplaba:

Artículo 5.3º: Coordinar las políticas y acciones comerciales de acuerdo con la Ley 16/89 no incluidas en el artículo 1 de la misma.

Debe destacarse que el artículo 12 de estos Estatutos de la Asociación establece la obligatoriedad de los Acuerdos adoptados por la Asamblea (folios 5784 a 5803):

“Los acuerdos de la Asamblea General obligarán a todos los asociados, incluso los ausentes y a los disidentes, con excepción a que se refiere el apartado b) del Artículo 10. b (relativo al pago de cuotas y derramas)”

Asistieron representantes de IDEAL, ITUR, CAPRARI, ESPA, EBARA, MARELLI, ABS, GRUNDFOS, ITT, STERLING, ZEDA, BOMBAS SACI, BOMBAS ELIAS (folios 409 a 412).

El Presidente remitió el Acta de la Asamblea con una carta que recordaba el impulso que se quería dar a la Asociación y sus prioridades, entre las que se situaba:

“Condiciones Generales de Venta de acuerdo siempre con las leyes vigentes y las recomendaciones de la CEE

Elaboración de Estadísticas (...)”

33. En la inspección en la sede de ITT se encontraron unos correos electrónicos interno de ITT en los que el Director General de ITT solicitaba al Director Comercial y de Marketing explicaciones sobre la política de precios aplicada

en 2004, lo que provocó que éste solicitara a un colaborador el 21 de marzo de 2005:

“(..) prepara la contestación y me la envías a mí. Explica la subida de éste último verano (4%) y el incremento en los descuentos que empezaron a aplicar en el Otoño.”

El 29 de marzo de 2005 el Director Comercial y de Marketing de ITT remite correo al Director General de ITT, con el Asunto RE: ABS, el original en inglés, que se transcribe a continuación:

“(..) el pasado verano, siguiendo una iniciativa de la Asociación de Fabricantes de Bombas, entre AB5, Grundfos, Caprari y Flygt se acordó aumentar nuestros precios en un 4% aproximadamente como consecuencia de la subida del acero. Justo después de esa acción tuvimos acceso a un comunicado interno del Director de ventas de ABS, en el que ordenaba a su personal comercial una subida del descuento normal desde el 45% al 60%, principalmente en aquellos casos en que estuvieran compitiendo con Flygt.

No debemos olvidar que Grundfos está escalando posiciones en el mercado español. Con respecto al informe de (..) sobre el nuevo aumento del 4% desde abril, creo que la reacción en España no se va a notar. Es conocido que ABS Pumps S.A., tiene un buen apoyo en materia de precios (no olvides que (..), tras su etapa trabajando en ABS, conoce muy bien "esa casa").

34. En la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF celebrada el 5 de julio de 2005 se elige a los miembros que formarán parte de la Junta Directiva (STERLING, GRUNDFOS, IDEAL, B. ELÉCTRICAS, ABS, ITT, MARELLI, ITUR y CAPRARI), se presenta al nuevo Director General y se establece en el punto 4º del OD el orden de Prioridad en las gestiones del Nuevo Director General de la Asociación (folios 506-511).

“Se establece un extenso debate sobre dicha cuestión, llegando a la conclusión de fijar las Condiciones Generales de Venta como la principal problemática que en la actualidad tiene el Sector. A este respecto y después de un intercambio de opiniones, se establecen los siguientes puntos como prioritarios para las gestiones futuras.

Garantías, transportes, retenciones, penalidades, reserva de dominio, embalajes, momento de facturación, resolución de los contratos, daños a terceros, seguros en los transportes, carga y descarga policía de obra, etc...

Finalmente se decide que todas las empresas asociadas remitan al nuevo Director General una relación de prioridades y de elaboración de las

Condiciones Generales de Venta, con el fin de poder elaborar un compendio general basado en las propuestas recibidas.

Una vez configurado dicho resumen, se remitiría a los asociados para su último examen y aprobación definitiva. Con el documento ya ultimado, se realizará un documento de recomendación de dichas Condiciones Generales de Venta por parte de la Asociación Española de Fabricantes de Bombas para Fluidos.

También se propone el mejorar la configuración de la actual Encuesta de producción, así como al creación de grupos de trabajo para la gestión de otras actividades”.

Asistieron a dicha reunión los representantes de STERLING, IDEAL, ESPA, MARELLI, WILO, ITT, ABS, ITUR, GRUNDFOS, CAPRARI y HMT, excusando su ausencia FLOWSERVE.

35. La primera reunión de la nueva Junta Directiva de la AEFBF de la que se tiene constancia es la celebrada el 27 de septiembre de 2005 (folio 941). Esta reunión se dedica fundamentalmente a desarrollar el programa de trabajo del Director General de la Asociación en el que destaca:

“Condiciones Generales de Venta: plazos, garantías, transportes, embalajes, retenciones, forma de pago, condiciones de suministro, policía de obra, etc... que cada empresa va remitiendo al Director General para elaborar un borrador general que será presentado en la próxima reunión para su estudio, modificación o aprobación en su caso”.

36. En la reunión de la Asamblea General Ordinaria de la AEFBF celebrada el 26 de octubre de 2005 a la que asistieron MARELLI, STERLING, ESPA, WILO, ABS y EBARA, el Director General de la AEFBF presentó el borrador de las recomendaciones sobre las condiciones generales de venta (folio 939-940):

“(...) abre el debate acerca del borrador que él elaboró referente a los puntos más significativos, reagrupados en sus contenidos de entre los distintas propuestas recibidas de los asociados.

Se decide asimismo, el remitir a todos los asociados una relación de las declaraciones de facturación anual de las empresas socios, así como de las correspondientes cuotas para el año 2.005”.

Consta en el expediente copia de esa relación de facturaciones anuales y cuotas correspondiente al ejercicio 2005 (folio 1312). También que en diciembre de 2005 la AEFBF remitió a los asociados un correo solicitándoles copia del modelo de abono del IVA presentado en 2005 para calcular las cuotas 2006 (folio 1325). Posteriormente, en abril esta información de facturaciones declaradas 2005 y cuotas 2006 se circuló por correo electrónico

entre los asociados (folio 2038). Esta operativa se repitió en similares términos todos los ejercicios para proceder al cálculo de las cuotas.

37. En la reunión de la Asamblea General Ordinaria de la AEFBF de 10 de enero de 2006, el Director General de la AEFBF presentó para su aprobación el último borrador de las recomendaciones sobre las condiciones generales de venta, que previamente había sido presentado a un despacho de abogados con el objeto de recabar su conformidad en relación a la legalidad de las mismas. Se distribuyó asimismo dicho dictamen jurídico.

Según el acta, tras un largo debate se introdujeron una serie de modificaciones acordándose volver a recabar el informe jurídico sobre dicho borrador, para posteriormente ser enviado a todos los asociados.

En ruegos y preguntas, el Presidente sugirió la posibilidad de rehacer los cuestionarios relativos a la elaboración de Estadísticas de Producción, con el fin “*de renovar sus contenidos e intercambiarlas con otros países*”.

Asistieron a dicha reunión representantes de STERLING, ROSTOR, ESPA, ITT, ABS, MARELLI, CAPRARI, IDEAL, ITUR, WILO, SULZER, EBARA y FLOWSERVE excusando su ausencia ZEDA y DELOULE (folios 512 a 514 y 936 a 938).

Al recibir el acta, ITUR se dirige mediante correo electrónico el 12 de enero de 2006 a la AEFBF diciendo: “*No veo en el Acta recogido lo que se acordó sobre los límites de plazo de cobro*”, a lo que el Director General de la AEFBF responde (folio 1329):

“Apreciado (...): Se quedó, si no lo interpreté mal, en que una vez hechas las correcciones que se plantearon en las Condiciones Generales de Ventas, se volviera a consultar si el envío de dichas RECOMENDACIONES por parte de la Asociación, no incurre en ilegalidad. Te voy a enviar las RECOMENDACIONES que le voy a pasar al abogado que me ha indicado (...). El plazo de cobro se quedó en que sería máximo de 90 días y que cada Empresa lo comunicaría a aquellos clientes que entendiera necesario, ya que algunos o bastantes de todos vuestros clientes ya estaban pagando dentro de ese plazo. La fecha en que se quedó en que se aplicarían las RECOMENDACIONES, sería para todos los pedidos que se reciban a partir del 1 de abril de 2006. Una vez que tenga la respuesta del abogado, os enviaré a todos las RECOMENDACIONES como queden definitivamente, recordándoos la necesidad de comunicar a vuestros clientes las mismas de forma inmediata para entren en vigor la fecha citada 01-04-2006.”

Hay constancia también en el expediente de que las empresas eran conscientes de que estas condiciones Generales de venta podían entrar en conflicto con la normativa de competencia. Así, MARELLI realiza los

siguientes comentarios sobre el Dictamen Jurídico repartido en la Asamblea de 10 de enero de 2006 y tras relatar el contenido del art. 1.1ª de la LDC dice (folio 229-232):

En resumen, se podrán fijar determinadas conductas (colusiones):

a) Cuando sean autorizadas por una Ley formal.

b) Cuando tengan escasa importancia para la competencia.

Bajo las premisas anteriores, es evidente que hemos de buscar protección para todos y cada uno de los puntos incluidos [se refiere a las recomendaciones] en alguna Ley y a falta de ésta, ver si la conducta o colusión acordada es de escasa importancia para la competencia.

A continuación la empresa desarrolla como se pueden amparar en su opinión en normas legales los seis puntos recogidos en el documento de Condiciones Generales de Venta.

38. El Director General de la AEFBF remitió por correo electrónico a todos los asociados por correo electrónico el 25 de enero de 2006 (folios 414-417, 1039-1041) el texto completo de las “*Recomendaciones de la AEFBF en la Redacción de las correspondientes Cláusulas que deberían incluirse en las Condiciones Generales de Venta*”. Estas recomendaciones incluían una serie de puntos (1 Pedidos, 2 Entrega de los Productos, 3 Reserva de Dominio, 4 Pagos, 5 Garantía y 6 Jurisdicción) el carácter libre y opcional de estas Recomendaciones y la posibilidad de que los asociados solo incorporaran las cláusulas que les parecieran oportunas. Decía el Director General de la AEFBF en su correo:

“Tras las consultas realizadas a los despachos de los Letrados (...), la redacción del siguiente texto se ajusta en todos sus puntos a las leyes vigentes, así como es perfectamente legal que la Asociación como tal haga dichas recomendaciones a sus Asociados.

Por ello y de acuerdo con lo tratado en la última reunión os recuerdo el compromiso adquirido por todos de comunicar a aquellos clientes a los que proceda, que a partir del 1 de Abril de 2.006 en todos los pedidos que se formalicen deberán estar contempladas las Recomendaciones que se adjuntan.

Si algún Asociado no piensa exigir en sus pedidos alguna o todas las Recomendaciones expuestas, os agradeceré me lo haga saber por esta misma vía a la mayor brevedad posible, para a mi vez informar al resto de los Asociados.

OS RUEGO ME CONFIRMEIS LA RECEPCIÓN DE ESTE CORREO DADA SU IMPORTANCIA. GRACIAS”.

Pese a la cláusula final, la Asociación y las empresas tenían la intención de que estas Recomendaciones tuvieran un carácter vinculante. En un correo interno de MARELLI de 6 de febrero de 2006 se dice (folio 558):

El viernes me llamó XXX de la AEFBF para hablar de diferentes asuntos y entre ellos sobre las condiciones generales de venta. Le indiqué que estas condiciones deben ser aprobadas formalmente por los socios y aquel que no las apruebe debe salir de la asociación. Está de acuerdo.

Han confirmado su aceptación: Ideal, Grundfos, Espa, DAB, ITUR y ABS.

En un correo de 16 de febrero de 2006 de esta misma empresa manifestaba además la necesidad de que todos respaldaran las condiciones (folio 102):

“(…) No entendemos que ahora se esté buscando otra salida a lo acordado.

Por otro lado, la nota en negrita que incluyes al final, desvirtúa la realidad del acuerdo.

No es posible que uno decida finalmente si las acepta a no, ya que no era ese el espíritu del acuerdo. Si no lo implantamos todos, lo único que ocurrirá es que quien lo haga se descolgará en el mercado dando facilidades al transgresor del acuerdo”

39. El 10 de febrero de 2006 WILO comunicó su baja de la Asociación y en su escrito argumentaba (folio 832-833):

Los motivos de esta dolorosa decisión no son otros que mi manifiesta y ya expresada oposición al acuerdo adoptado por la misma titulada: “RECOMENDACIONES EN LA REDACCIÓN DE LAS CORRESPONDIENTES CLÁUSULAS QUE SE DEBERIAN INCLUIR EN LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA” y cuya última versión recibí por correo electrónico el pasado 25 de enero de 2006.

Con respecto a ese documento y a su aplicación, nuestros servicios jurídicos, entienden que, sin que ello suponga juicio de valor alguno con respecto al mismo, puede vulnerar la normativa vigente sobre prácticas restrictivas de la competencia (...) y, por tanto, puede acarrear la apertura de un expediente sancionador y una evidente devaluación de la imagen del sector en general...

40. En febrero de 2006 se discutió intensamente la posibilidad de realizar una recomendación de la AEFBF para la redacción de las condiciones de venta con un carácter más específico en función del tipo de mercado o producto del que se tratase (Correo electrónico remitido por el Director General de la AEFBF a todos los asociados el 8 de febrero de 2006, folio 561):

“Tras las reuniones mantenidas con el objetivo de elaborar unas condiciones generales de ventas y teniendo en cuenta todo lo debatido en las mismas, me lleva a las siguientes consideraciones que deseo exponeros.

Existe una notable diferencia entre los diferentes productos fabricados y comercializados por los Asociados, así mismo, los mercados son diferentes para algunos de ellos y las prácticas comerciales que rigen en cada uno de ellos pueden ser distintas, tanto como la problemática en cada uno.

Por lo anteriormente expuesto, creo que sería interesante crear secciones sectoriales o de productos, en la Asociación, dentro de las cuales sería más fácil aunar criterios y esfuerzos para la defensa de los intereses de los asociados, habida cuenta de las diferencias expuestas.

Cuando se habló en alguna de las reuniones de "Nichos de Mercado" y las diferencias existentes entre algunos de ellos, entendí la dificultad de llegar a acuerdos generales para todos ellos, sin embargo y como quiera que sigo pensando que en algunos sectores hay considerables problemas que requieren algún tipo de acción, es por lo que me gustaría conocer vuestra opinión al respecto.”

ABS, mediante correo electrónico remitido por su Vicepresidente de la Región Sur de Europa al resto de las empresas asociadas de la AEFBF el 13 de febrero de 2006 con el Asunto RE: CONSULTA DE OPINIÓN, manifestó su opinión favorable a la creación de grupos de trabajo específicos dentro de la AEFBF, permitiendo encontrar soluciones más eficaces respecto de las condiciones generales de venta (folio 560):

“Estimados compañeros: Desde ABS nos manifestamos de la misma manera que (Director General ITT). Nos parece que podría ser muy operativo crear grupos de trabajo según mercados específicos. De esta manera podríamos encontrar soluciones más eficaces, y con más motivo para el caso de las condiciones generales de venta.

No obstante, si se decidiese trabajar de esta forma, debemos de evitar que la Asociación se convierta en una federación de asociaciones sectoriales, ya que esto también tendría inconvenientes añadidos que obviamente no los necesitamos.”

41. Estas sugerencias de sectorización no fueron finalmente adoptadas por falta de acuerdo de las empresas. Durante la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF celebrada el 15 de marzo de 2006 se rechazó tal propuesta y se adoptaron las condiciones generales mínimas de consenso para todos los tipos de mercados (folio 567). A dicha reunión asistieron los representantes de GRUNDFOS, CAPRARI, ESPA, ITT, ABS, ITUR, IDEAL, WILO,

SULZER, ZEDA y MARELLI, junto con el Director General y Secretario de la AEFBF. Los representantes de STERLING, AZCUE, EBARA y MOTORRENS estaban convocados pero no estuvieron presentes en la reunión.

Ante las observaciones realizadas por parte de alguno de los asociados y lo debatido en la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF de 15 de marzo de 2006, el texto de las Recomendaciones de la AEFBF fue modificado y circulado el 16 de marzo de 2006 (folio 568 a 570) eliminándose la cláusula final, relativa al carácter dispositivo y no vinculante de las recomendaciones elaboradas por la AEFBF e incluyendo nuevas disposiciones en el punto 2, relativo a la ENTREGA DE LOS PRODUCTOS y el punto 4, PAGOS, volviéndose a enviar a todos los asociados el 27 de marzo de 2006 con el siguiente tenor literal (folio 2034-2037).

RECOMENDACIONES EN LA REDACCION DE LAS CORRESPONDIENTES CLAUSULAS QUE SE DEBERÍAN INCLUIR EN LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA

1.- PEDIDOS

El pedido se considerará formalizado cuando se reciba en la sede del Vendedor el documento de aceptación, por parte del Comprador, con las Condiciones Generales de Venta, que irán adjuntas con la oferta, debidamente firmadas y selladas por el Comprador.

Los precios que figuren en las ofertas serán Ex Works (según Incoterms 2.000), salvo acuerdo contrario expreso y no incluirán ningún impuesto ni gravamen, que deberán ser asumidos por el Comprador.

La fecha de entrada en vigor del pedido a efectos de plazo de entrega, comenzará a contar una vez recibido del cliente como mínimo un "adelanto de pedido" con su correspondiente referencia y aclaradas y aprobadas por escrito, las especificaciones, documentación y alcance del suministro solicitado (en adelante "el Producto"), así como todos los datos necesarios que posteriormente el Comprador pueda requerir para proceder al pago de la factura.

En caso de anulación del pedido por parte del Comprador, este compensará al Vendedor de acuerdo con los gastos incurridos hasta la fecha de la anulación como mínimo.

2.- ENTREGA DE LOS PRODUCTOS

Los precios acordados no incluyen el transporte del Producto, ni embalajes especiales, siendo estos siempre por cuenta del Comprador, (queda excluido de este punto el Mercado de Distribución), y se reflejará aparte en la factura en condiciones CPT Inconterms 2000 (el seguro corre por cuenta del Comprador).

Tras la carga en el Almacén del Vendedor, el Comprador asume toda la responsabilidad sobre Producto.

En el plazo máximo de una semana tras el aviso de disponibilidad del Producto, el Comprador deberá indicar la dirección de envío del mismo. En caso no poder disponer de un lugar de entrega o no contestar al aviso el Comprador estará obligado a realizar la recepción del Producto por Acopio en el almacén del Vendedor y aceptar la correspondiente factura.

El coste del almacenaje se negociará independientemente del precio establecido en el contrato para el Producto y se asegurará el mismo con cargo al Comprador.

No se debe aceptar en ningún caso el condicionante "El plazo de entrega es Esencial"

En caso de demora en el plazo de entrega por parte del Vendedor el único recurso del cliente será el de aplicar la penalización pactada.

La penalización deberá contemplar una franquicia de 15 días y no debería sobrepasar el 0,5 % semanal hasta un máximo del 50 %.

En el caso de que el suministro requiera una Puesta en Marcha, ésta será siempre a cargo del Comprador y se especificará a parte en la factura.

3.- RESERVA DE DOMINIO

El Vendedor conservará el dominio del Producto suministrado hasta el pago de la totalidad del importe del mismo, hasta ese momento el Comprador no podrá vender ni transferir la propiedad del Producto a un tercero sin autorización por escrito del Vendedor.

En caso de incumplimiento de pago en la fecha pactada, el Vendedor tendrá el derecho de recuperar el Producto sin necesidad de un requerimiento judicial, renunciando el Comprador a cualquier alegación de quebranto de bienes.

4.- PAGOS

La forma de pago no excederá en ningún caso de 90 días fecha factura. El Comprador se obligará a facilitar al Vendedor el documento de pago acordado, cheque, pagaré, etc., dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la factura. Las mismas condiciones regirán para los pagos a cuenta, en caso de que se contemple esta forma de pago, si bien, en ningún caso, el pago a cuenta podrá superar los 90 días desde la entrega de la mercancía.

En el caso de que el cliente requiera una retención durante el periodo de garantía, esta solo deberá ser mediante un Aval por un importe del 5% y máximo del 100% y su validez finalizará en la fecha de cumplimiento de la garantía

Con independencia de la recepción del documento de pago, no se considerará el Producto pagado, hasta que la totalidad del importe del mismo haya sido recibido por el Vendedor.

En caso de que el pago no sea atendido en la forma y fecha convenidas se aplicará lo dispuesto en la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, que establece las medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

5.- GARANTIA

El Producto suministrado tendrá una garantía de 12 meses tras su puesta en funcionamiento o 18 meses a partir de su entrega, lo que antes tenga lugar. Excepcionalmente en la garantía de bienes de consumo se estará al plazo que establece la Ley 23/2003, de 10 de julio.

Toda reclamación por defectos o faltas en el Producto deberá ser notificada al Vendedor en un tiempo máximo de 30 días tras la recepción del mismo.

En el caso de tener que proceder a una reparación del equipo, ésta se llevará a cabo en los talleres del Vendedor, en taller homologado por éste o previa autorización por escrito para la intervención de un tercero a del propio Comprador. El embalaje y transporte serán siempre por cuenta del Comprador.

Cualquier manipulación del producto por personal ajeno al Vendedor y sin autorización por escrito del mismo, llevará implícita de forma automática la pérdida de garantía.

Quedan totalmente excluidos de la garantía:

a) Los desperfectos que se puedan producir durante el transporte, que será siempre por cuenta del Comprador.

b) Las averías que se produzcan por una deficiente instalación, cuando ésta no haya sido realizada por el Vendedor, una mala utilización del producto o el incumplimiento de las instrucciones de puesta en marcha y mantenimiento indicadas por el fabricante.

c) Las piezas de desgaste y efectos normales de corrosión y erosión, así como aquellas averías derivadas de utilizar fluidos distintos a los indicados en la petición de oferta o debidas a una incompleta información sobre la composición de los mismos.

d) Los costes de grúas, andamiajes, dispositivos de izado y la mano de obra no cualificada que pueda ser necesaria para el montaje y desmontaje de las bombas en obra.

La garantía se circunscribe exclusivamente al Producto suministrado y no será admitida ninguna reclamación en concepto de daños y perjuicios iniciada por el Comprador (o cualquier otra parte) por daños consecuenciales o lucro cesante.

En cualquier caso, la responsabilidad total del Vendedor en relación con las características del pedido y en general por el incumplimiento de las obligaciones asumidas por éste en las Condiciones de Venta, no excederá en ningún caso del importe del Producto que haya dado lugar a la reclamación.

La garantía se perderá automáticamente por incumplimiento de la obligación de pago por parte del Comprador.

6.- JURISDICCIÓN

En caso de discrepancias o litigio por incumplimiento de las condiciones pactadas, Comprador y Vendedor se someten a los Juzgados y Tribunales del domicilio del Vendedor, con renuncia expresa al que pudiera corresponderles.”

42. En un correo interno de MARELLI de 21 de marzo de 2006 (folio 567) la persona de la organización que asistió a la reunión de 15 de marzo de 2006 reporta sobre la misma y dice:

“(…) Se habló de establecer normas por tipos de mercados, al final se establecieron unas condiciones mínimas de consenso (…)

Por otro lado se hablaron de otros temas, tales como las cifras de facturación NACIONAL, de las empresas que habían contestado a la asociación para fijar la cuota anual a pagar. También se comentó los incrementos aplicados en cada empresa y la fecha aproximada de aplicación, que fueron los siguientes:

EMPRESA	CIFRA FACT. NACIO 2005	INCREMENTOS TARIFAS	APLICACIÓN
GRUNFOSS	42.794.000	4,00 %	11/2005
CAPRARI	16.815.000	3,00%	01/2006
ESPA	60.023.000	2% AL 5%	01/2006
TFB	37.325.000	3,5%	01/2006
ABS	30.000.000	3,5%	01/2006
ITUR	29.773.000	4,5%	01/2006
IDEAL	10.400.000	3,5% AL 4%	01/2006
STERLING	7.800.000	AUSENTE	
WILO	10.740.000	4% AL 5%	04/2006
SULZER	12.776.000	3% AL 5%	01/2006
		STANDARD	
ZEDA	3.500.000	3,5%	01/2006
AZCUE	6.800.000	AUSENTE	
DAF	1.124.000	AUSENTE	
EBARA	10.510.000	AUSENTE	
MOTORRENS	1.000.000	AUSENTE	
MARELLI	15.412.000	3,5% AL 5%	04/2006
		STANDARD	

En dicho correo también se refleja que se habló del periodo de garantía ofrecido por los fabricantes o la aplicación a determinados clientes de las condiciones recomendadas por la AEFBF:

“1. En general: Los fabricantes de equipos pequeños (domésticos), se están decantando por dar dos años de garantía.

2. SULZER da como garantía de 18 a 24 meses. FLOWSERVE: de 12 a 24 meses. Luego depende de cada negociación...

3. FLOWSERVE dice que no trabaja con fax de intención, que pide adelanto de pedido en firme con las condiciones que luego vendrán en el pedido. No aceptan penalidades sobre documentación final. Como responsabilidad por daños y perjuicios solo aceptan hasta el límite del valor de los equipos. Responsabilidad Civil aparte. iiiiiDicen que no aceptan penalizaciones sobre rendimiento y consumo!!!!”

4. ESPA, dice que a los clientes tradicionales que le vende a 120 días lo mantendrá. Los pedidos programados por distribuidores, almacenistas, no entran en las nuevas condiciones recomendadas por la asociación.

5. CAPRARI, por boca de (...) dice que (...) no firma pedidos con penalización y a más de 90 días, dice que las constructoras tienen dos tipos de condiciones de compra en función del valor del pedido. Si están interesados en los equipos realmente y el pedido es superior hacen 2 pedidos para aplicar las segundas condiciones de compra más simples y con condiciones de pago más reducidas.”

43. El 30 de mayo de 2006 se celebró la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF. Asistieron los representantes de STERLING (que a su vez ejercía el cargo de Presidente de la Asociación), ESPA, CAPRARI, ITUR, SULZER, KRIPSOL, DAB, MARELLI, IDEAL, GRUNDFOS, EBARA, ZEDA, ITT, FLOWSERVE e HIDROTECAR (empresa invitada).

En el Acta (folios 575 a 577 y 933a 935) consta que en Ruegos y Preguntas el Presidente y el Director General de la AEFBF se comprometen a elaborar un nuevo modelo de ESTADÍSTICAS de mercado para remitirlo a los asociados. Una vez analizado por éstos se llevará a cabo la redacción definitiva. Con el nuevo modelo solicitarán los datos estadísticos a las empresas asociadas y una vez recibidos, se elaborará la consolidación definitiva para información general de todos los miembros. También se decide solicitar los datos a las empresas del sector no asociadas (folio 576).

Respecto a las condiciones Generales de Venta en el Acta solo figura “Se comentan algunos apartados de las condiciones Generales de Venta, recomendadas por la Asociación”.

Sin embargo, de acuerdo con los correos circulados con posterioridad a la reunión (folios 572, 1175, 2040, 2047) se asumió el compromiso de que tales condiciones figuraran en las ofertas realizadas a clientes. También se acordó nombrar en cada empresa un interlocutor o “coordinador” para el caso de que surgieran cuestiones entre empresas en la aplicación de las condiciones con respecto a algún cliente. Sirva de ejemplo el correo enviado por IDEAL el 9 de junio de 2006 al Director de la AEFBF (folio 1377):

“Volviéndonos locos con la reconversión a los 90 días, tengo la necesidad de comunicar con Flowserver, pero no tengo ni el nombre ni la dirección de correo, de la persona de contacto.

Te agradecería me los pasaras lo antes posible para comentar temas concretos de clientes que informan que les dan más plazo de 90 días”:

A lo que el Director de la AEFBF le respondió:

“Apreciado (Director Comercial IDEAL): En la última reunión se acordó que cada Empresa nominaría una persona de contacto con su respectivo número de móvil. Al día de la fecha solo lo han comunicado 7 de las 20, entre las que faltan estáis vosotros. En Flowserve y hasta que estos digan lo contrario, contacta con (Director de Ventas), nº de móvil.

Por otro lado y como no eres el único que está teniendo problemas a petición de (..) de Bombas ITUR vamos a convocar una reunión urgente para el próximo día 15 .”

44. La reunión que se menciona fue convocada (folio 579) y se produjo el 15 de junio de 2006, según se comenta en correo interno de MARELLI que obra en el expediente:

“Estimados ambos, Acabo de hablar con el director comercial de ITUR (...) sobre un pedido que según ellos le hemos quitado por el tema de la forma de pago con IMC.

Le he llamado, le he dado las explicaciones pertinentes y el tema ha quedado claro y sin problema. Abundando en la conversación sobre la filosofía del acuerdo me comenta que ayer se llegó a la determinación tajante de que, excepto climatización, que va a 120 días, el resto a 90 ¡TODOS !”.

45. Cada una de las empresas asociadas designó a uno o dos “coordinadores” cuyo nombre, número de teléfono y correo electrónico fueron comunicados a la Dirección General de la AEFBF, procediendo ésta a su recopilación y distribución entre los partícipes del acuerdo (folio 248). Figuran en el expediente varios ejemplos de la relación de coordinadores que fue actualizada por la AEFBF y distribuida a lo largo del tiempo. En particular, la

lista de coordinadores fue actualizada por el Director General de la AEFBF en el mes de junio de 2006 (folio 241 y 242):

“Hola: Como acordado os paso un listado de cada uno de los interlocutores de cada uno de los asociados.[...] Esta es la buena y definitiva tras añadir a TFB-ITT que faltaba y corregir el E-mail de (...)”.

En el mes de julio de 2006 (folio 244 y 245):

“Ha habido un cambio en la lista de contactos, concretamente en Sterling ya que (..) deja dicha Empresa”.

En el mes de marzo de 2007 (folio 247 y 248):

“Buenos días: Os envío de nuevo la relación de móviles porque en la anterior faltaba el contacto de Bombas Bloch”.

En el mes de enero de 2008 folios (249-250 y 2058):

“Hola a todos: Se me solicitó el envío actualizado de los teléfonos de contacto, lo cual procedo a hacer con este correo”.

Consta también que desde la AEFBF se enviaba la lista a los asociados que la requerían (folio 2049).

46. También se hizo conjuntamente seguimiento de la ejecución de las condiciones generales de venta. El 19 de junio de 2006 se convocó una reunión a celebrar el 11 de julio de 2006 en la que, además del borrador de remitido por CEPREVEN se realizó el seguimiento de las recomendaciones (folio 253, 4926):

“La reunión empezará a las DIEZ de la mañana y se dedicará una hora al seguimiento de las recomendaciones”.

47. El 18 de octubre de 2006 se celebró la Asamblea General Ordinaria en la que como punto del Orden del día figuraba, además del estado actual de las relaciones con CEPREVEN, el Seguimiento de las Condiciones Generales de Venta (folio 4929-4930, 2358).

En dicha Asamblea se acordó el intercambio de información relativo a los incrementos de las tarifas para el año 2007, porcentaje de incremento y fecha de implantación de las nuevas tarifas. Así lo pone de manifiesto el correo electrónico enviado el 16 de noviembre de 2006 por el Director General de la AEFBF a ABS, AIGUAPRES, BÉTICA DE BOMBEO, AZCUE, CAPRARI, GRUNDFOS, BOHISA, IDEAL, ITUR, ZEDA, DAB, DELOULE, EBARA, MARELLI, ESPA, FLOWSERVE, HMT, HIDROTECAR, MOTORRENS, STERLING, SULZER e ITT, con asunto TARIFAS (folio 586, 1184):

“Tal y como se quedó en la última reunión te agradeceré me respondas en este mismo correo, indicándome el próximo incremento de tus tarifas para

el 2007 y las fechas en que las pondrás en vigor. Tan pronto como tenga las de todos os las pasaré. Gracias”.

48. Constan correos internos de algunas de las empresas que respondieron ante este llamamiento. Así, el Director General de ITT remitió unas instrucciones el 16 de noviembre de 2006 a uno de sus directivos informándole del procedimiento a seguir y la remisión de la información relativa al incremento previsto de tarifas a través de la AEFBF (folio 1184):

“(..) Piénsalo y cuando yo vuelva lo comentamos y lo comunicamos. Yo estimo entre el 2,9 y el 3,4, más o menos, como primera aproximación y teniendo en cuenta la subida que ya hicimos. De todas formas quizá convenga esperar un poco y sacarle información a (Director General de la AEFBF) de por dónde van los otros antes de pronunciarnos”.

En ese mismo sentido, el entonces Director Técnico y actual Director General de STERLING procedió a comunicar al Director General de la AEFBF la información acordada (folio 1566-1567):

“Estimado Sr. (Director General de la AEFBF),

En Sterling no tenemos realizar la nueva revisión de precios hasta al menos transcurridos 4 o 5 meses del 2007. Nuestra última subida de tarifas se realizó en Agosto de este año 2006. El incremento de tarifas no está aún decidido y dependerá de las variaciones en el precio de las materias primas y de la evolución del IPC. No obstante le rogaría me incluyese en el distribuidor de correos para conocer las decisiones del resto de los fabricantes. Saludos, (Director General de STERLING)”

49. El Director General de la AEFBF desempeñó una labor de recopilación y posterior difusión de los resultados aportados por las empresas participantes y de recordar a las empresas el compromiso adquirido (folio 1385). El 22 de noviembre de 2006 remitió un correo electrónico a los representantes de ABS, AIGUAPRES, BÉTICA DE BOMBEO, BOHISA, IDEAL, ITUR, ZEDA, DAB, DELOULE, EBARA, MARELLI, ESPA, FLOWSERVE, HMT, HIDROTECAR, MOTORRENS, STERLING, SULZER e ITT invitándolas cumpliesen con lo acordado y aportasen la previsión de incremento de tarifas y fecha de su entrada en vigor para el año 2007. Asimismo, les recordaba también la necesidad de cumplir las condiciones generales de venta acordadas (folios 588 y 1185):

“Buenos días. En primer lugar, muchos de vosotros no habéis contestado al Fax en el que os solicitaba vuestra previsión de incremento de tarifas y fecha de entrada en vigor de la misma. Os agradeceré que los que no hayáis hecho, me contestéis a este punto a la mayor brevedad posible

Algunos clientes no solamente son insaciables sino que además muestran una falta de escrúpulos notoria. No solamente mienten a la hora negociar condiciones de compra, tratando de enfrentar a unos proveedores contra otros sino que inventan acciones como la de "Fidelización" para conseguir exprimir más aún a sus suministradores, aunque sus beneficios se van incrementando constantemente.

Tal y como hemos venido hablando en repetidas ocasiones, apelo a vuestro sentido de responsabilidad para que tengáis en cuenta las recomendaciones dadas por la Asociación, en materia de condiciones de venta y no permitáis en ningún caso, que los puntos esenciales de las mismas entren en las negociaciones de los contratos. Creo que estamos en el mejor momento para acabar con una situación no solamente injusta sino contraria a Ley tanto española como comunitaria, desarrollada precisamente para defender vuestros intereses frente "aquellos que practican el abuso sobre sus proveedores."

50. Este intercambio de información fue ejecutado por ITUR, GRUNDFOS, IDEAL, ZEDA, ESPA, DAB, STERLING, KRIPSOL y ABS, que aportaron información respecto del incrementos de sus tarifas para el año 2007 y recibieron, así mismo, los incrementos de las tarifas de sus competidores. Hay constancia de ello en varios correos. Así, el Director Comercial y de Marketing de ITT comunicó a su Director General mediante correo electrónico de 22 de diciembre de 2006 los incrementos de precios para el año 2007 de las empresas asociadas que se intercambiaron esta información (folio 1186):

"La subida de precios para 2007 queda:

<i>ITUR</i>	<i>4</i>
<i>GRUNDFOS</i>	<i>6</i>
<i>IDEAL</i>	<i>4</i>
<i>ZEDA</i>	<i>4</i>
<i>ESPA</i>	<i>4-7</i>
<i>DAB</i>	<i>5.3</i>
<i>STERLING</i>	<i>¿?</i>
<i>ABS</i>	<i>3"</i>

El Director General de DAB comunicó al Director General de la AEFBF el 18 de diciembre de 2006 el incremento de sus tarifas para el año 2007 (folio 1388):

"Hola (Director General de la AEFBF), Hemos cambiado la subida, te ruego de considerar un 6,5%".

A principios de enero de 2007 el representante de DAB, tras haber comunicado su incremento de las tarifas para el ejercicio 2007, solicitó al Director General de la AEFBF la comunicación de los incrementos del resto de las empresas (folio 1388). En respuesta a este correo, el Director General de la AEFBF le transmitió las subidas de precios (folio 1387):

“Te doy las subidas de tarifa de los que han contestado:

Itur: 4% subirá el 1-1-2007

Grundfos: 6% subirá el 1-1-2007

Bombas Ideal: 3-4 % subió el 9-2006 y subirá un 4% el 1-3-2007

Bombas Zeda: 4% subirá el 1-1-2007

Espa: 4-7 % subió el 1-10-2006

Sterling: subirá en Mayo pero aún no saben la cantidad

ABS: 3% subió en septiembre 2006. El 1-1-2007 subirá el IPC”.

51. El 6 de febrero de 2007 la Dirección General de la AEFBF remitió por correo electrónico un borrador de formulario que fue enviado a las asociadas con el objetivo de recabar sus comentarios (folio 1390):

“Adjunto te envío el borrador de formulario que he preparado para las estadísticas del mercado español de bombas. Te agradeceré que a la mayor brevedad posible me contestes con tus comentarios e indicaciones acerca de posibles correcciones que estimes convenientes. Gracias”.

En dicho borrador se recogió el procedimiento de elaboración de las estadísticas, incluyendo las instrucciones para el correcto cumplimiento de los formularios (folios 1391-1395). En dichas instrucciones se aclaraba: *“El resultado de esta encuesta, y dado su carácter confidencial, sólo será remitida a los que contesten a la misma. Por tanto, participando, tendrán una importante fuente de datos para sus actividades”.*

Y en cuanto al procedimiento:

“4ª.- PROCEDIMIENTO.

Devolver a la Asociación el cuestionario sin sello ni firma en sobre blanco normal, y éste mandarlo en un sobre de su casa, con remite. Este detalle nos informará simplemente de las empresas que nos han contestado, sin quebrantar el secreto de los datos remitidos. La apertura de sobres y recuento, lo realizarán el Director y Secretario de la Asociación, los cuales tienen compromiso de confidencialidad”.

52. Algunas de las empresas asociadas, al menos internamente, plantearon dudas sobre las garantías de la confidencialidad en el sistema de recogida de la

información para la elaboración de dichas estadísticas. Así en un correo interno de MARELLI se dice (folio 590):

“Estimados dos,

Mi preocupación es cómo se garantiza la confidencialidad. No es posible hacer esto si no contestan todas al empresas de todos los sectores. Por ejemplo en bomba API sólo podrán contestar como máximo Marelli y Flowserve porque Pignone no está, creo, en la Asociación. Por tanto a los efectos de tener datos y colaborar podríamos contestar a aquellos item que nos interese.”

53. En la reunión de la Junta Directiva de la AEFBF celebrada el 1 de marzo de 2007 se fijó el plazo máximo para la remisión por parte de las empresas asociadas de la AEFBF de las observaciones que pudiesen tener al nuevo modelo de estadísticas (folios 260 a 262 y 931 a 932):

“En el primero de los puntos, se fija el 15 de Abril de 2.007 como fecha tope para la recepción de los formularios cumplimentados por parte de las empresas asociadas, relativos a las Estadísticas de Mercado”.

54. Esta idea se reiteró en la Asamblea General Ordinaria de 22 de marzo de 2007. A dicha Asamblea asistieron representantes de ESPA, MARELLI, IDEAL, CAPRARI, SULZER, EBARA, ABS, GRUNDFOS, ITUR, ITT, BOMBAS BLOCH, KRIPSOL, STERLING y DAB. En dicha Asamblea, al margen de la situación de los contactos con CEPREVEN, también se trataron los siguientes puntos (folios 516 a 519):

En el Punto 3º del Orden del día se habló de las Condiciones Generales de Venta. *“El Dr Gral abre un debate sobre la evolución del mercado, en relación con dicho tema resultando una opinión positiva al respecto”.*

En cuanto a las cuotas, se señalaron las empresas que estaban pendientes de remitir la facturación anual para el cálculo de las cuotas de 2007 y se acordó que en el futuro *“...la solicitud de la cuota íntegra se limitaría a las empresas cuya facturación en bombas sea 2/3 de su facturación total. Por debajo de ese porcentaje se aplicará el baremo de cuotas únicamente a la parte de facturación por bombas”.*

En el punto relativo a las Estadísticas de Mercado, tras el envío del borrador de nuevo cuestionario estadístico, se fija un plazo máximo hasta finales de Marzo de 2007 para remitir los comentarios a éste.

No obstante, hay un nuevo correo de 8 de mayo de 2007 del Director de la AEFBF remitiendo los formularios (folio 1571) cuyo texto dice:

“Os adjunto los formularios para poder establecer la magnitud del mercado de bombas en España. Espero vuestra colaboración.”

Los formularios se enviarán a otras empresas que fabrican y comercializan bombas, que no son miembros de la asociación. En su momento os comunicaré el número de empresas que hayan participado en el estudio”.

Consta en correo interno de 1 de octubre de 2007 de ITT que las estadísticas no se habían distribuido a esa fecha.

55. En la reunión de la Junta Directiva de 2 de octubre de 2007 en el punto sexto relativo a Ruegos y preguntas, se decide incluir en el orden del día de la reunión prevista de la Asamblea para el 23 de Octubre, un punto relativo a las empresas que no han remitido la Encuesta de Estadísticas de Mercado.

En dicha reunión de Junta Directiva se acuerda asimismo que la Dirección General de la AEFBF contacte con la Asociación de Re-alquiladores ASEAMAC, para ponerles en conocimiento de las condiciones de cobro a 90 días (folio 921).

56. En la Asamblea General Extraordinaria de 23 de octubre de 2007 (folios 914 a 918) se dedicó un punto del orden del día a la Encuesta de Estudio de Mercado. Asistieron a dicha Asamblea los representantes de IDEAL, ESPA, MARELI, EBARA, ABS, GRUNDFOS, ITUR, ITT, STERLING y KRIPSOL, excusando su ausencia los representantes de SULZER y DELOULE. Se menciona las empresas que han enviado la información: ESPA, ITUR, ITT, STERLING, GRUNDFOS e HIDRÁULICAS HMT. Tras un debate sobre la necesidad de enviar la información por parte de la totalidad de las empresas asociadas para la obtención de una cifras lo más fiables posibles y sin producir agravios comparativos con las demás empresas asociadas se acuerda ampliar el plazo de envío hasta el 30 de noviembre de 2007. De acuerdo con el Acta “(...) (G.I. ERCOLLE MARELLI), manifiesta su descontento por las críticas a las empresas no remitentes y expresa que G.I. ERCOLE ARELLI, no participará en el proceso de recepción de la Encuesta de Estudio de Mercado. Por su parte D. (...) (B. IDEAL), expresa su intención de enviar la información, realizando la salvedad de la conveniencia de simplificación de los modelos de cuestionarios para el próximo año.”

En dicha Asamblea se acuerda el nombramiento como nuevo presidente de la AEFBF al representante de IDEAL. También se decide solicitar nuevamente el modelo 390 del IVA para el cálculo de las cuotas del año 2008. Y se añade: “La empresa asociada que no facilite copia de la declaración del IVA, al indicar su cifra de ventas para el establecimiento de la cuota, la cifra se comprobará mediante la declaración presentada por la misma en el Registro Mercantil”.

No figura en el Acta, pero en un resumen de la reunión que el representante de MARELLI realizó para su empresa se dice que:

“TFB-FLYGHT [ITT] en ruegos y preguntas fue el único que intervino para comentar que los distribuidores e instaladores de los fabricantes deben someterse a las normas de cobro que tenemos aprobadas y que en Galicia, los distribuidores de EBARA, ABS, GRUNDFOS y CAPRARI están vendiendo a 180 días”.

En la inspección en la sede de ITT se encontró documento fechado en mayo de 2007 que corrobora esta preocupación de dicha empresa (folios 1202-1208).

57. El 12 de diciembre de 2007 se reunió la Junta Directiva. En el punto sexto relativo a ruegos y preguntas se acuerda reelaborar los modelos de cuestionarios para la elaboración de las encuestas de Producción, realizándose un compendio de resultados entre los recibidos hasta ahora del año 2006, a remitir a las empresas participantes en las mismas, notificando la no remisión a las empresas que no remitieron sus datos (folios 607 a 611 y 910-913).

También en ruegos y preguntas, el Director General de ITT propone la posibilidad de crear una hoja de recomendaciones de precios por hora trabajada por parte de los operarios de las empresas pertenecientes a la Asociación, para lo que solicitará a los asociados información individual al respecto. Consta en el expediente un correo interno de ITT de 16 de enero de 2006 (Asunto TARIFA 2006. DEPARTAMENTO DE POST-VENTA) en el que ya se muestra su interés por este tema: “... no estaría demás llevar éste tema a la asociación y tratar de buscar un precio hora común (más o menos) y subir todos los años un % “recomendando” por la Asociación” (folio 1160).

58. En la Asamblea General Ordinaria de la AEFBF celebrada el 15 de enero de 2008 se abordaron ambos temas. Asistieron a la Asamblea GRUNDFOS, ESPA, FLOWSERVE, ABS, CAPRARI, ITUR, ITT, MARELLI, IDEAL, AIGUAPRES y SULZER, excusando su ausencia los representantes de STERLING, EBARA, KRIPSOL y HMT (folios 400 a 405).

En cuanto a las estadísticas, se informó de que no se pudo llevar a cabo la consolidación de los resultados de 2006 ya que de los recibidos solo tres estaban correctamente cumplimentados. Para evitar futuros problemas se acuerda remitir el actual cuestionario con el objeto de efectuar sobre el mismo las pertinentes modificaciones y ajustarlo a las necesidades de la mayoría de los asociados (folio 79).

En el punto relativo a ruegos y preguntas se plantea la posibilidad de estudiar el establecimiento de unas recomendaciones generales por parte de la Asociación, referentes a las tarifas de horas de trabajo de taller y servicio, en

línea con lo ya propuesto en la Junta Directiva de diciembre de 2007 (folio 80, folios 400 a 405).

Como otros años, se solicitó la cifra de facturación en Península y Canarias para el cálculo de la cuota a entregar antes del 31 de enero de 2008. Para su constatación se solicita el IVA o en su defecto se tendrá en cuenta la que figure en el Registro Mercantil. Esta solicitud se reiteró mediante correo electrónico circulado el día 18 de enero de 2008 (folio 2214).

59. Conforme a lo hablado en la Asamblea General, la Dirección General de la AEFBF procedió a recopilar de las empresas asociadas de la AEFBF las tarifas hora taller de sus servicios post-venta. Para ello remitió un correo el 19 de febrero de 2008 (folio 613-614, 1235, 2059):

“Muy Sres nuestros: En relación con lo acordado en el punto 12 (ruegos y preguntas) de la Asamblea General Ordinaria, celebrada el día 15 de enero de 2008, les rogamos nos envíen una relación de; -Tarifas de hora de taller.

– Tarifas de hora de servicio de montaje

– Tarifas de hora de servicio post-venta.

Un saludo”.

Ese mismo día, el representante de ITT se dirigió por correo electrónico a la AEFBF sugiriendo lo siguiente (folio 1234):

“Quizá convendría hacer una hoja Excel con un fichero y los conceptos de nuestra tarifa y un apartado de "Otros" por si otras empresas tienen conceptos diferentes.

Lo de la plantilla es porque no me extrañaría que hubiera empresas que no tengan tarifas por estos servicios. En cualquier caso siempre, es un "guión" que facilita las cosas, sobre todo a la hora de hacer vosotros la tabulación final”.

Dicho cuadro se elaboró y el Director General procedió a su remisión el 20 de febrero de 2008 mediante correo electrónico con el siguiente texto (folio 1413-1414):

“Muy señores nuestros: Les rogamos nos complimenten el Cuadro General que les remitimos en archivo adjunto y nos lo devuelvan al correo de la Asociación. Muchas gracias y un saludo“.

El cuadro remitido era el siguiente:

TARIFA DE PRECIOS DE SERVICIO EN EUROS								
EMPRESA	1	2	3	4	5	6	7	8
ITT - FLYGT								
BOMBAS GRUNDFOS								
KSB - ITUR								
ABS Tecnologías del Agua, S.A.								
BOMBAS IDEAL								
BOELSA								
BOMBAS BLOCH								
ERCOLE MARELLI, S.A.								
FLOWSERVE CORPORATION								
BOMBAS AZCUE								
BOMBAS CAPRARI								
DAB PUMPS IBERICA, S.A.								
DELOULE ESPAÑOLA, S.A.								
EBARA E.B., S.A.								
BOMBAS YUNK								
SEDICAL								
HIDRAULICAS H.M.T., S.A.								
HIDROTECAR, S.A.								
KRIPSOL HIDRAULICA, S.A.								
STERLING FLUID SYSTEMS, S.A.								
SULZER PUMPS SPAIN, S.A.								
BOMBAS HIDRAULICAS, S.A.								
AIGUAPRES, S.L.								
LEYENDA	1	2	3	4	5	6	7	8
	Hora normal en taller							
	2	Hora normal fuera de taller						
	3	Hora normal fuera de taller en revisiones y mantenimiento						
	4	Por gastos de manutención y alojamiento						
	5	Incremento por hora en sábado, festivo y nocturna						
	6	Incremento por hora en lugares de trabajo sucios, peligrosos o alto nivel de contaminación						
	7	Incremento por hora en servicio especial e Turbinas PL y especiales						
	8	Por Km de desplazamiento						

60. Consta la contestación por algunas de éstas a dicha petición de información sobre las tarifas de los servicios post-venta. En particular se ha acreditado que tomaron parte en este intercambio de información MARELLI (folio 613, 304-308); KRIPSOL (folio 2235-2236), STERLING (folio 1577, 2411), ABS (folio 1413, 1646), ITT (folio 1234), GRUNDFOS, IDEAL y BOHISA.

La recopilación de estos datos fue circulada por el Director General de la AEFBF (folios 304 y 305):

“Hola (...): Te adjunto un archivo donde he tratado de recoger los datos que han ido enviando algunos con el fin de que los datos sean lo más homogéneos posible. Gracias y perdonar las molestias”.

STERLING en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI ha manifestado:

“En la primavera de 2008, también tuvo lugar un intercambio de información en el seno de la Asociación sobre costes de servicios

posventa, llegándose a discutir la conveniencia de establecer a nivel de la Asociación una tarifa indicativa que sería recomendada a sus miembros, pero tal recomendación nunca se adoptó.” (folio 2411)

61. En la reunión de la Junta Directiva de la AEFBF de 8 de abril de 2008 se volvió a tratar el tema de las estadísticas. Se había circulado un formulario a dos columnas de datos, unidades y cifra de venta con los productos y se solicitaba respuesta de los asociados acerca de los productos enumerados en el formulario. Se decide ampliar hasta el 30 de abril el plazo de respuesta, fecha en la que se procederá a enviar el formulario para que se devuelva cumplimentado antes del 30 de mayo (folios 71-72 y 394-396).

En un correo interno de MARELLI, previo a esta reunión, se comentaban los puntos del Orden del Día. Respecto al punto sobre Estadísticas de Producción el Director de Ventas y Marketing comenta que esta iniciativa crea problemas a MARELLI porque *“Flowsolve e Hidrotecar podrían sacar mucha información”*. A lo que se le responde *“la Asociación ya conoce nuestra posición de no participar en este tipo de encuestas”* (folios 311-313 y 619-621).

62. El 26 de mayo de 2008 el Director General de la AEFBF remite a todos los asociados un correo en el que les recuerda que deben mandar los datos antes del 30 de mayo, el procedimiento a seguir y que se remitirá el resumen consolidado de datos solo a quienes hayan colaborado (folio 2063). En el expediente constan dichos formularios y algunos ejemplos de la información que suministraron las empresas (folios 320-321, 1523-1524, 1583-1586). En la Junta Directiva de la AEFBF celebrada el 24 de junio de 2008, la Dirección General de la AEFBF informó de que hasta el momento sólo se habían recibido 5 formularios y de que se habían reclamado los restantes (folios 324 a 327).

63. En la Asamblea General Extraordinaria de 22 de julio de 2008, el punto segundo del Orden del Día se volvió a insistir en el tema de las Estadísticas (folios 845-847): *“El Dr Gral cita las Estadísticas de Mercado recibidas hasta ahora y que son: BOELSA, ABS, STERLING F.S., GRUNDFOS, KSB-ITUR, B. IDEAL Y HMT”*. Se acuerda volver a reclamarlas.

64. El Director General de EBARA, con ocasión de la aportación de sus datos confidenciales para 2007 por correo electrónico, reiteró al Director General de la AEFBF la necesidad de respetar la confidencialidad de los datos aportados así como de obtener la participación de la mayor parte de las empresas asociadas a la AEFBF (folio 2070):

“Estimado (...) adjunto te envío el formulario con los datos correspondientes a Ebara para el año 2007. La información es confidencial, por lo que te ruego el máximo de las cautelas y mantengas

la privacidad de las mismas, siendo utilizada únicamente para obtener las cifras agregadas de los asociados para el año 2007.

Sería importante que consigas la estadística de Asociados de cierta relevancia como:

**Marelli: por mucho que se niegue, pues no hay justificación.*

** Kripsol*

**ITT Flygt: parece ser que no estaba disponible en la última reunión.*

Si no conseguimos una estadística fiable en base a la información de la mayoría de los asociados nosotros cesaremos en el envío de dicha información, pues es muy confidencial y no tendría sentido facilitarla salvo que sea útil para obtener cifras agregadas, lo que requiere una mayoría de empresas.”

El Director General de la AEFBF, ante los comentarios del Director General de EBARA, contesta (folio 2070):

“Contamos con las estadísticas de Kripsol y de ITT-Flygt. A (..) he intentado disuadirle de que colabore, pero insiste en su postura. Estoy de acuerdo contigo en que no hay una justificación razonable para que no colabore teniendo en cuenta que fue un compromiso de todos.

En cuanto a la confidencialidad, ten la completa seguridad de la misma. Cuando recibí tus datos en el formulario lo imprimí, apunté el nombre de EBARA en los formularios recibidos y borre el correo, por lo que solamente queda el impreso que no tiene ninguna identificación. Creo que aunque no estén todos los que habéis cumplido sois bastante representativos del sector, sois: ESPA, ABS, STERLING, GRUNDFOS, KSB-ITUR, BOMBAS IDEAL, HMT, KRIPSOL, SEDICAL e ITT-Flygt.

Es posible que cuando los que no lo han enviado sepan que la estadística existe y que once empresas disponen del resultado quieran incorporarse a la misma, si así fuera, se podrían dar quince días y hacer una revisión actualizada, esto es una idea, habrá que contar con el beneplácito de todos los que habéis contestado en plazo”.

65. El Secretario General de la AEFBF remitió el 31 de julio de 2008 a las empresas participantes en la encuesta la consolidación de los resultados definitivos de las estadísticas del año 2007, así como los nombres de las empresas asociadas que aportaron su información confidencial -ESPA, GRUNDFOS, ITUR, B. IDEAL, HMT, EBARA, ITT, ABS, KRIPSOL, SEDICAL, STERLING (folio 1587):

“Muy señores nuestros: Les remitimos la Consolidación definitiva de los resultados de las Estadísticas de Mercado del año 2007. Un afectuoso

saludo. Rodolfo Gross. ANEXO: Participantes: ESPA, GRUNDFOS, ITUR, B. IDEAL, HMT, EBARA, TFB-ITT, ABS, KRIPSOL, SEDICAL, STERLING”.

Tal estadística se adjunta como anexo confidencial a esta resolución (folios 1588-1590).

66. El 22 de septiembre de 2008 el Director General de la AEFBF circula un nuevo borrador de formulario a aquellos que han aportado datos explicando lo siguiente (folio 1433-1435):

“Hola a todos: En la prórroga que se dio para el envío de formularios solamente se recibió uno por lo que una vez añadido os remito el formulario actualizado. En el enunciado de destinatarios no figura el del último asociado que facilitó sus datos para mantener el compromiso de confidencialidad, le enviaré el resultado en correo a parte.”

El 25 de septiembre de 2008 se celebró reunión de la Junta Directiva. Consta en el expediente, además del Acta de dicha reunión, un resumen interno elaborado por MARELLI algo más detallado (folios 52 a 55 y 336 a 338). En esta reunión se fija una reunión de coordinadores para el martes 28 de octubre de 2008 y el Director General de la AEFBF se comprometió a enviar un listado actualizado de los coordinadores de cada una de las empresas.

KSB propuso crear comités internos de la Asociación en base a segmentación de mercados o de tamaños de empresa o por la consideración o no de fabricante, para abordar problemas comunes a los mismos. Consta en las notas que se dijo que cuando el líder de cada segmento o varias empresas del mismo lo vieran necesario lo plantearían a la Asociación para convocar a las que puedan estar interesadas y resolver el asunto puntual o establece los criterios de régimen de funcionamiento que puedan darse.

67. Al día siguiente de esta Junta Directiva, mediante correo electrónico enviado por el Director General de la AEFBF a representantes de ABS, CAPRARI, GRUNDFOS, IDEAL, KSB-ITUR, BOMBAS BLOCH, DAB PUMPS, DELOULE, EBARA, MARELLI, ESPA, FLOWSERVE, HIDRAULICAS HTM, HIDROTECAR, KRIPSOL, SULZER, AIGUAPRES e ITT se circuló el listado actualizado de coordinadores y se convocó la reunión de los mismos (folios 1438-1440). El 16 de octubre se reiteró mediante correo electrónico dicha convocatoria indicando *“Les rogamos su asistencia, dada la importancia de la citada reunión”* (folio 1593). En un correo del Director General de la AEFBF a KSB-ITUR de 17 de octubre de 2008 (folio 1445) se vuelve a reenviar el listado de coordinadores y se dice:

“En la reunión del próximo día 28 se revisarán las Recomendaciones de la Asociación sobre las Condiciones Generales de Ventas y se planteará

la creación de al menos tres grupos de Empresas Por Productos y Mercados para un mejor análisis de las diferentes características.”

68. Consta un correo interno de MARELLI de 30 de octubre de 2008 con asunto “Reunión de coordinadores de la Asociación Española de Bombas de Fluidos” donde la persona que asistió a la misma resume la citada reunión de 28 de octubre de 2008 (folios 354 y 355):

“Estimados todos, os resumo los puntos a destacar durante la reunión de Coordinadores de la Asociación Española de Fabricantes de Bombas para Fluidos. El objeto de la reunión era la revisión de la recomendación de la asociación para no vender a más de 90 días. Empresas presentes: Itur- KSB, Grundfos, Kripsol, Sulzer, Ebara, ITT, ABS, Caprari, Aiguapres- Saer, Espa.

Comentarios: Quejas generalizadas por la ausencia de Flowserve, al que parece ser le querían recriminar el incumplimiento de la recomendación. Después de varios rodeos y de que Sulzer admitiera claramente que vende a las empresas del grupo Abengoa a 180 días porque si no, no vende, se descuelgan con el mismo comentario KSB, ABS, ITT. Se pretende hacer diferenciaciones por sectores para el tema ya comentado pero por discrepancias e intereses varios se deja como está pero con la constante del tema del pago a 120 en clientas de clima y los 180 del Grupo Abengoa. Comentan que Zeda esté fuera de la asociación es un problema. Se toca el tema de morosidad, sin más que añadir, que es mal generalizado. Se toca también el tema de las dificultades de conseguir riesgo por parte de las compañías de Riesgo. Se comenta que Cadagus enseña las diferentes ofertas para lograr el mejor precio {...}”.

SUBIDAS PREVISTAS PARA 2009

GRUNDFOS: 6-8% EN ENERO,

AIGUAPRES SAER: NO SABE AÚN,

CAPRARI: 4-5%,

SULZER: 5%,

ITT: NO SABE AÚN,

ABS: 4-5%,

IDEAL: 4-5%,

KRIPSOL: 4-5%,

SUNDYNE MARELLI: NO SABEMOS,

EBARA: NO SABE,

ESPA: 5%,

FLOWSERVE: 5% SEGÚN ASEGURÓ EL DIRECTOR DE GRUNDFOS POR COMENTARIOS DIRECTOS DE FLOWSERVE A ÉL.

Todas las subidas en teoría serán en enero.

Sobre la subida de salarios vienen todos a decir que correspondiendo con IPC y algunos “un poco más”...

(..)

Creo que el tema del acuerdo de los pagos se lo está aplicando cada uno según criterios de Interés, que cuando son importantes y coincidentes lo transforman en excepción y el resto no dice nada porque hacen lo que les parece. Lo curioso es que después de ver que el personal se salta el tema como quiere, dicen estar muy contentos por la aplicación de la medida”

69. El 18 de noviembre de 2008 se celebró reunión de la Junta Directiva y Asamblea General Extraordinaria.

En la reunión de la Junta Directiva (folios 366-369), en relación al punto cuarto (Morosidad), el Director General de la AEFBF informa de la puesta a disposición de los asociados del Registro de Morosos, acordándose transmitir a la Asamblea General la posibilidad de elaborar una recomendación por parte de la Asociación en cuanto a condicionar la aceptación del pedido a la cobertura de riesgo por parte de las entidades aseguradoras.

KRIPSOL había remitido con carácter previo a la Asamblea un correo a la AEFBF solicitando la inclusión en el orden del día de la citada reunión este asunto (folio 957).

Se acuerda tratar el punto sexto del orden del día (Estadísticas) más extensamente en la posterior reunión de la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF.

En el punto séptimo, a efectos del cálculo de cuotas se acuerda solicitar el IVA a las empresas y establecer un documento común para desglosar las facturaciones específicas de bombas, en todos los casos en los que la empresa asociada estime que su facturación por productos no vinculados a las bombas sea lo suficientemente significativo, a efectos del cálculo de la cuota de asociado.

70. A la Asamblea General Extraordinaria de 18 de noviembre de 2008 (folios 358-361) asistieron los representantes de GRUNDFOS, ESPA, ABS, ITT, FLOWSERVE, SULZER, HIDROTECAR, MARELLI, ITUR, EBARA y STERLING, excusando su asistencia los representantes de CAPRARI e IDEAL. En relación con el punto cuarto del orden del día, se aprueba el acuerdo adoptado en la reunión de la Junta Directiva celebrada con carácter previo a ésta de la Asamblea de la AEFBF, de elaborar una recomendación de la Asociación en lo referente a vincular la aceptación del pedido a la

cobertura de riesgo por parte de las entidades aseguradoras en el momento de recibirse el mismo. Se decide redactar el texto para circular a los asociados.

En relación al punto Sexto “Estadísticas”, el Director General expuso que en 2008 hubo una buena participación. No obstante, se solicita a SULZER y FLOWSERVE SPAIN el que propongan los nuevos epígrafes de productos que consideren oportunos para que las estadísticas sean también de utilidad para ellas. Se acuerda enviar durante el mes de enero de 2009 el modelo actual de estadísticas con el fin de elaborar propuestas de remodelación del cuestionario. En las notas internas de la reunión aportadas por MARELLI (folio 48-51) se refleja que SULZER y FLOWSERVE SPAIN dijeron no haber participado porque los formularios no incluyen el tipo de bombas que ellos suministran. De ahí que se les pida que incluyan nuevos epígrafes en el formulario. FLOWSERVE solicitó la estadística, pero se le recuerda que existe el criterio en la asociación de que quien no participa no recibe la estadística global.

De acuerdo con dichas notas internas, en Ruegos y Preguntas

d) ABS pregunta cuál es la intención sobre los incrementos salariales para 2009, en general se contesta que el IPC real.

(...)

f) Se pregunta a cada uno cual es la intención sobre los precios para 2009 de los productos. Cada uno se pronuncia así, todos subirán las tarifas en Enero:

i KSB: 4,5%,

ii GRUNDFOS: 8,0%,

iii CAPRARI: 4-5%,

iv SULZER 5%,

v ITT: 4 a 5%,

vi ABS: 4 a 5%,

vii: IDEAL: 4a 5%,

viii EBARA: 3,5%,

ix ESPA: 3,5%,

x FLOWSERVE: 5%,

xi SAER s/d,

xii STERLING: 3,5%,

xiii: HIDROTECAR: 4 a 5 %,

xiv MARELLI: 4,5%”

Constan también en el expediente notas a manos de STERLING sobre esta reunión que ratifican que se trataron estos temas (folios 1085-1086). Junto a estas anotaciones, en la contestación de STERLING de 9 de marzo de 2009 al requerimiento de información de la DI, esta empresa confirmó la existencia de unos intercambios de información relativos a los incrementos de precios durante los años 2007 y 2008, así como las repercusiones de esas subidas en la política salarial de cada una de estas empresas.

En esta Asamblea se acuerda también convocar una nueva reunión de coordinadores a celebrar durante el mes de marzo de 2009, fecha y hora a determinar (folio 361). Esta convocatoria también la recogió el Director Técnico de STERLING en las notas realizadas durante la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF celebrada el 18 de noviembre de 2008 (folio 1086).

71. Dos días después de la Asamblea General, el Secretario General de la AEFBF remitió un correo a los Asociados (folios 366, 2077 y 2266) en el que se procedía a la modificación acordada de las Condiciones Generales de Venta:

“En relación con lo aprobado en el punto 4º del Orden del día de la Asamblea General Extraordinaria de la Asociación, celebrada el día 18 de Noviembre de 2.008, les remitimos el Texto a añadir a las RECOMENDACIONES GENERALES DE VENTAS:

EL PEDIDO/CONTRATO SOLO SE CONSIDERARA ACEPTADO, CUANDO EL IMPORTE TOTAL DEL MISMO, HAYA SIDO CUBIERTO POR NUESTRA COMPAÑÍA DE SEGUROS DE CRÉDITOS COMERCIALES”.

72. Las siguientes reuniones de Junta Directiva y Asamblea se fijaron para el 3 de febrero de 2009 (folios 534 a 540). A la Asamblea acudieron representantes de IDEAL, ITUR, ITT, ESPA, CAPRARI, MARELLI, EBARA, SULZER, ABS, DAB, STERLING, FLOWSERVE, HIDROTECAR y KRIPSOL, excusando su ausencia GRUNDFOS.

En el Punto Tercero de la Asamblea se incluye el análisis de la situación del mercado. El acta solo recoge una mención general. Sin embargo, en el resumen interno de la reunión aportado por MARELLI se observa que cada una de las empresas realizó una descripción de sus previsiones de facturación y la cuantía del incremento de los precios para 2009, así como las cifras de facturación conseguidas durante 2008 que el representante de MARELLI resumió en la siguiente tabla (folios 527 a 529):

<u>EMPRESA</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>INCR09.</u>	<u>FACT08</u>
ESPA	<20%	<10%	5%	43
CAPRARI	>2%	<5%	5%	17
DAF	>15%	>10%	5%	--
HIDROTECAR	Muy bien	Bien	4,5%	---
SULZER	Muy Bien	A peor	0,00	22,2
FLOWSERVE	Muy Bien	Reducción de precios en contratos vigentes. Varios clientes (Repsol), descuento en pdos. en curso, piden descuentos. Incremento 0%.		
EBARA	>3%	poca cartera	4%	---
STERLING	>5%	Menos ofertas menos margen	3,5%	12,3
ABS	>18%	Bien 2009	4-4,5	45,2
KSB ITUR	>10%	Stand caída		
ITT WATER	>10%	Proy. Mantener	4%	42,5
IDEAL	>20% ped.	Incertidumbre	4-5%	68
	<20% stand	Mantiene tendencia	4-5%	15
MARELLI	Bien	Proy. Mantener		
		Estándar cae algo	4,5%	18

Este intercambio de información realizado durante la Asamblea General Extraordinaria de 3 de febrero del 2009 queda asimismo acreditado por las notas manuscritas tomadas por el Vicepresidente de la Región Sur Europa de ABS durante dicha reunión. En el apartado dedicado a las Ventas, el Directivo de ABS recogió la información intercambiada entre las empresas relativas a la facturación obtenida durante el año 2008, en términos porcentuales y totales, las previsiones de facturación y subida de precios para el año 2009, las cifras de facturación conseguidas durante el año 2008 y las previsiones sobre la política de personal a realizar, así como otros detalles de la política estratégica corporativa de estas empresas, como el lanzamiento de nuevos productos al mercado, vicisitudes de la demanda nacional e internacional o problemas con los proveedores (folio 1065):

“Espa: 43,0 2007: -5% 2008: -2% Bajada del 20 %. 54,9 en 2007 posible bajada en 2009 de ventas por problemas financieros. Aumentaron precios el 4,5 el 1 de Octubre pero van a sacar la nueva bomba de () definitiva con cambio del 5% al 8,5% variando y sin ().

Caprari: 16, Mantener plantilla. Caída en los últimos 6 meses. Han aumentado el 1% en total las ventas problemáticas en los cobros, tienen menos consultas. Estimación 2009: Caída del 5%. Aumento precios el 5%.

Dab: 3,450 Aumento un 22% en relación Previsión de aumento 10% en 2009 .Aumento precios 4 o 5%.

Hidrotecar: 2007 aumentaron mucho 2008 incremento. Muy buenos resultados en facturación y en cartera. Previsión del 2009 buenas. Preocupado con la industria Petroquímica 2007 6,856. Aumento precios del 4,5%.

Sulzer: 57 Plantilla: mantener. Año muy bueno en 2007 fue 22 pero mucho internacional. 2008 22.2 nacional Presupuesto 2009 peor que el 2008. La demanda va a bajar y por lo tanto, seguramente que bajaran los precios. El 2009 va a ser una incógnita.

Flowserve en 2007 + 57 en 2008 mantener. 2008 muy bueno. Aumento facturación importante. Aumento sobre todo de exportación. Año record 2008 de cartera de pedidos y por lo tanto el 2009 tiene buena pinta por la cartera. La primera mitad puede ser buena y la segunda parte es una incertidumbre. Tienen noticias de reducción de precios con clientes en contratos vigentes, no sólo con clientes de Oriente Medio sino que también Repsol. Muchos clientes con pedidos en producción quieren una rebaja de precios. Aumento de precios del 5% para equipos Standard y repuestos y que se mantenga o se reduzca en los productos de ingeniería. Aumento en la generación de energía y desalación porque producen para todo el mundo.

Ebara: 13,5 Plantilla pequeño ajuste. Aumento del 3 % en el 2008. Hasta el bien pero después caída. La distribución está quitando Stock y puede uno de los motivos. No preven subir la facturación en 2009. Aumento de precios del 4 % de media en 2009.

Sterling: Plantilla quitar temporales. Mercado nacional + Portugal 12,3 Resto de productos para otras empresas del grupo +15%. Situación 2009 estable en relación al 2008. Reciben menos peticiones de ofertas. A nivel europeo ven un descenso de un 15% ó 20%. Para 2ª parte 2009 incertidumbre. Aumento precios el 3,5% en standard.

Kripsol: Mantener (plantilla -2% en 2008. Aumento de precios + 5% el 1-10-2008

ABS: 45,2 Mantener (plantilla).

Marelli: 18,08 Mantener (plantilla) Precios Producción Estándar +4,5% Producción ingeniería al Sg mayor precio. Prev 2009: reducción en standard.

Itur KSB: Nacional: 42,5 (37,769 en 2007) Exportación. Aumento precios 4,2 % el 1-1-2009. En 2008 subieron precios el 10% Enero ha empezado mal Energía y desalación hay proyectos. Se conformaría con repetir cifra.

ITT 68 = Plantilla. Sin incorporaciones repiten cifra del 2007. Se incorporó Cowara en el 2008 Bebeco: 7 millones en 2008 por lo tanto aumento de precios del 4 % y el 5% el 1-1-09 En septiembre aumentaron el 4,5 % y adicional lo del 1-1-09. Perspectivas de futuro: Problemas de crédito.

Bombas Ideal: 21,5 Mucho crecimiento contando la exportación. Plantilla mantener. 2007: 10,5 nacional + 7 exportación. 2008:11,5 nacional + 10 exportación. Han adquirido Bombas Bloch el 24-12-2008 que 3,5 millones que no están incluidos en las cifras. Descensos del mercado distribución del -20% en los últimos meses. Presupuesto 2009 -10% Precios: Aumento del 4 y 5%. Los proveedores están bajando los precios si les aprietas.”

En el punto quinto del orden del Día de la Asamblea, el Director General de la AEFBF expone que se va a remitir a las asociadas el modelo de formulario actual de cara a la elaboración de las Estadísticas de 2008, con el fin de que se incluya si se considera procedente algún tipo de bomba más antes de enviarlo con carácter definitivo. MARELLI deja constancia de que no participará en dichas Estadísticas.

En ruegos y preguntas el Acta de la Asamblea recoge lo siguiente respecto a las Condiciones Generales de Venta:

“Se pone de manifiesto por parte de KRIPSOL HIDRAULICA, S.A. la preocupación por los casos de pedidos, fuera de los equipos estándar, que tras el acopio de materiales y estando en fase de construcción, se anula el pedido por parte del cliente.

En la próxima revisión de las RECOMENDACIONES GENERALES DE VENTA de la Asociación, se incluirá una RECOMENDACIÓN de que en estos casos se solicite un porcentaje del valor del pedido que garantice la compensación de los gastos originados al fabricante.”

Según sus propias notas, MARELLI objetó la iniciativa por tratarse de una variable competitiva que cada empresa maneja según sus intereses. En dichas notas se refleja que se habló de exigir el pago por anticipado de un porcentaje del 20% o el 30% (folio 529). De hecho, a la vista del Acta recibida MARELLI mandó posteriormente un correo a la AEFBF cuestionando que dicho acuerdo se hubiera adoptado y pidiendo aclaración al respecto (folio 533).

73. El 17/7/2009 tuvieron lugar inspecciones en la sede de la AEFBF y de las empresas ITT, ABS y STERLING.

74. Hay constancia en el expediente de que las empresas dieron internamente instrucciones para el seguimiento de las condiciones generales de venta de acuerdo con el acuerdo adoptado. Lo prueban especialmente los correos internos hallado en las inspecciones y los aportados por MARELLI. Así, de acuerdo con el correo interno de esta empresa de 12 de julio de 2006 (folio 584):

Estimados todos, os recuerdo una vez más que conforme a las recomendaciones de la Asociación Nacional de Fabricantes de Bombas, unos de los aspectos principales a tener en cuenta con relación a las condiciones de venta son:

- 1. Forma de pago máximo 90 días ff*
- 2. Validez de las ofertas 30 días*

3. *Para evitar malos entendidos, en las ofertas poner forma de pago máximo (cuando proceda) 90 días, no pongáis, ni las habituales, ni nada que sea ambiguo.*

Soy consciente de que se trata de un tema más que delicado, por lo que estoy a vuestra entera disposición para tratar caso por caso en aquellos clientes que necesitéis que se estudien las implicaciones comerciales.

En el caso de almacenistas y clientes que mantengan stock os ruego de nuevo que veamos los casos.

Esta medida está respaldada por un porcentaje muy elevado de empresas del sector, por lo que os ruego que si del mismo modo vemos en alguna gestión podemos tener problemas porque la competencia no respeta estas reglas del juego, os ruego lo comunicuéis inmediatamente con datos fiables y lo mejor sustentados.

Se trata de una medida que entraña cierta complejidad comercial, pero que puede redundar en un importante beneficio para las empresas si logramos hacer que se cumpla.

Correo interno de ITT de 14 de febrero de 2007 (folio 1192-1193):

Con el fin de clarificar el e-mail enviado por Angel Martínez, en relación con el asunto de referencia, ruego toméis nota de los siguientes puntos:

1.- todas las ofertas deberán ser confeccionadas con forma de pago no superior a 90 días fecha factura. No se podrán confeccionar ofertas con forma de pago que supere este período, por lo tanto, nunca se podrá indicar en la misma forma de pago tales como la habitual/estándar/conocida, etc.

2.-Los materiales que corresponda a Filtración o Dosificación, cuando correspondan a situaciones especiales por requerimiento de los clientes se podrán estudiar una forma de pago con períodos de pago superiores.

Esta forma de pago superior a 90 días fecha factura siempre deberá ser debidamente autorizada.

3.-Los alquileres continuarán con sus formas de pago habituales como venían procediendo hasta ahora hasta nuevo aviso.

4.-Todo pedido de clientes que su forma de pago no se ajuste a estas condiciones se le enviará el escrito cuyo modelo adjuntamos para proceder, una vez aceptado, a confeccionar la correspondiente orden de venta.

Ruego cumpláis con el mayor esmero estas instrucciones para evitar en lo posible errores en la confección de la Orden de Venta y la consiguiente incidencia en órdenes de compra, facturación y cobro.

También STERLING informó mediante correo electrónico de 27 de marzo de 2006 del acuerdo sobre condiciones generales de venta, indicando su entrada en vigor a partir de 1 de abril de 2006, tal y como se había acordado en la Asamblea General de la AEFBF de 10 de enero de 2006 (folio 1557):

“Os adjunto el resultado de largas negociaciones sobre el tema de unas Condiciones de Venta comunes, apoyadas por todas los fabricantes de bombas asociados.

Estas condiciones no sustituyen las Condiciones Generales de Ventas de Sterling Fluid Systems (Spain), S.A., pero ponen límites en las condiciones que se negocien en contratos especiales, especialmente con las grandes ingenierías y empresas constructoras. Son aplicables a contratos nuevos a partir del 1 de abril del 2006.

Leerlos detalladamente el contenido y tened en cuenta estrictamente, los límites en todos los contratos, en los que existan condiciones de compra que puedan diferir de estas condiciones. En cualquier caso de duda consultar conmigo, no podemos en general aceptar ningún pedido que salga de estos límites. Los puntos más importantes son por supuesto el plazo máximo de pago de 90 días (sólo se aceptan plazos de pagos más largos en pagos a cuenta, pero que no podrán excederlos 90 días desde la entrega de la mercancía) y las penalidades máximas (0,5% por semana, max 5%,2 semanas de franquicia)”

Constan otros ejemplos, como el Correo electrónico enviado por el Director Comercial de IDEAL al Director Comercial de la AEFBF el 9 de junio de 2006 (folio 1377):

“Estimado (...). Volviéndonos locos con la reconversión a los 90 días, tengo la necesidad de comunicar con Flowserve, pero no tengo ni el nombre ni la dirección de correo, de la persona de contacto. Te agradecería me los pasaras lo antes posible para comentar temas concretos de clientes que informan que les dan más plazo de 90 días. Por nuestra parte las dudas que surjan además de comunicarlas a los interesados te mandaré copia a ti, si no te importa, ya que saldrán nombres de clientes y puede ser más delicado. En espera de tus noticias recibe un fuerte abrazo.”el correo electrónico remitido por Director General de ITT al Director Comercial y de Marketing (folio 1218):

El correo electrónico enviado por el Director Comercial de ABS a un directivo de la empresa el 4 de enero de 2007, con el Asunto: RE:pago, recabado en la inspección de ABS (folio 1630):

“Pues debemos de aguantar y exigir 90 días pese al riesgo de perder el pedido. Si esto ocurriese que no lo creo, debes de indicarme a quién le

han dado el pedido, no te olvides que es un acuerdo de la Asociación de Fabricantes de Bombas”

El correo electrónico interno de ABS de 28 de marzo de 2007, con el asunto FORMA DE PAGO CLIENTE [...], recabado en la inspección de ABS (folio 1641):

“(...) tras reunión con (...) para el tema de la forma de pago, le planteo que siguiendo instrucciones de la ASOCIACIÓN DE FABRICANTES DE BOMBAS, en las cuales, el máximo plazo de pago que se va a admitir es de 90 días f.f.

El me comenta que dado que las obras que tienen son internacionales y las nacionales se cogen con precios muy justos, no va admitir un cambio en dicha forma que en la actualidad es de 180 f.f.

Los pedidos que estoy tramitando en la actualidad se están pasando a 180 f.f., también me comenta que la competencia le ha transmitido este tema y a todos los fabricantes les está diciendo lo mismo”

75. Constan en el expediente y la DI cita en el PCH correos que atestiguan que las empresas imputadas anualmente nombraron coordinadores y que recurrían a este mecanismos para tratar sobre cuestiones comerciales. Por ejemplo en el correo electrónico interno de MARELLI de 4 de julio de 2006 (folio 4926):

“(...) Esta mañana me ha llamado (coordinador) de ITUR para decirme que de nuevo en IMC tenemos un conflicto con un pedido que ellos de nuevo tiene en mano y que IMC les fuerza por el tema de los 90 días que ellos no les aceptan. Le he dicho a (coordinador de ITUR) que el tema está complicado y que por nuestra parte si recibimos el pedido lo rechazaremos pasándolo a 90 días. Mucho me temo que nos cargamos al cliente”.

Contactos entre coordinadores de ITT, ABS y GRUNDFOS en julio de 2007 en el correo electrónico enviado por el Director Comercial y de Marketing de ITT al Director General de ITT el 27 de julio de 2007, con asunto: RE: 90 días, recabado en la inspección de la AEFBF (folio 1219):

“(...) Últimamente ya vienen coordinando los Delegados entre ellos, con muy buenos resultados, por ejemplo, hace poco (...) habló a instancias mías con el Delegado de Barcelona de ABS y Grundfos por un asunto concreto y Vigo idem, por esto no creo ya necesario enviar el teléfono de los directivos de Asociación de Bombas”

Contacto entre los coordinadores de ITT y CAPRARI en febrero de 2008 Correo electrónico remitido por el Director General de ITT a un directivo de ITT el 27 de febrero de 2008, con asunto RE: [...] -Caprari 180 días, recabado en la inspección de la AEFBF (folio 1237):

“ (...) Habéis hablado ya (tu o (...)) con el coordinador de Caprari?. Ese es, desde luego el primer paso. Si (...) lo ve oportuno hay que decírselo también, a (Director General de la AEFBF). La semana próxima, después de obtener ese input, lo hablamos. Saludos”

También hay constancia de que la AEFBF promocionó esas Recomendaciones entre las empresas candidatas a integrarse en la Asociación (folios 1333 y 1372).

Los hechos acerca de los equipos contra incendios (ECIs)

76. Las empresas fabricantes de ECIs empezaron a reunirse para debatir esta cuestión a partir de 2005, siendo la primera reunión acreditada en este expediente la celebrada en Valencia el 17 de mayo de 2005, a la que asistieron ESPA, ZEDA, EBARA, IDEAL, MARELLI, ITUR, GRUNDFOS, CAPRARI, BLOCH, CALPEDA, ALSINA y FLOWSERVE, todos ellos fabricantes de bombas destinadas a los ECIs. En esta reunión las citadas empresas analizaron diversos asuntos relativos a la evolución del mercado de ECIs, problemas concurrentes y posibles soluciones al respecto. Así se indica expresamente en el resumen de lo acordado en dicha reunión, realizado por un representante de IDEAL que fue remitido por correo electrónico a MARELLI (folios 502 a 504).

“ Puntos tratados:

- *Ante la disparidad de criterios en la interpretación de las normativas de ECI y por tanto detalles constructivos diferentes que afectan de forma destacada en la calidad y precio, los asistentes coinciden que una entidad certifique que los equipos cumplen la normativa, y se tienen los medios adecuados de fabricación y/o banco de ensayos que lo garantice y extender así el correspondiente certificado. Los ECI irían con un distintivo (Logo, placa, certificado, etc.) que los diferenciaría. Se sugiere una acción publicitaria dando a conocer a los clientes (instaladores+cliente final) esta diferenciación, argumentando que se trata de equipos que venden SEGURIDAD y la responsabilidad que se tiene al aceptar equipos no homologados.*
- *Paralelamente, la Asociación de Fabricantes promoverá ante la Administración el cumplimiento de las normas y la certificación/homologación del fabricante. Sería una tarea a desarrollar por el nuevo gerente que se incorpore (...).*
- *Reflexionando sobre los precios y márgenes, también hay una coincidencia general que el mercado de los ECI se ha deteriorado totalmente (guerra de precios), confundiendo en demasía el volumen de ventas con el margen o rentabilidad de estas cifras. Cualquier mejora que se obtiene en los costes, es seguida de bajada de precios, beneficiando solo a proveedores y clientes, debido a la alta competencia en el sector. Cualquier*

competidor reacciona de inmediato para no perder su parte del "pastel". En próximo mes de Septiembre se esperan importantes incrementos de coste y sería deseable una "reflexión conjunta sobre niveles de precios.

- *Siendo éste un mercado importante y en aumento (se habló de crecimiento sostenido en los próximos 5 años), aún se está a tiempo para concertar acciones tanto económicas como técnicas para, por un lado mejorar los resultados y por otro (no menos importante) protegerse de una competencia, que atraídos por la importante demanda, no cumpliera los requisitos comentados.*
- *También se vio la necesidad de que las tarifas de precios y por ende de las ofertas, reflejen el alcance del suministro.*
- *El exteriorizar y darnos a conocer las tarifas de ECI's hasta 100 cv, como se hace en los de menor tamaño solo reportaría beneficio mutuo, pues el "ocultismo" es utilizado por el mercado en su negociación de precios a la baja. Esta medida se entendió que podía hacerse rápidamente.*
- *En cuanto establecer alianzas de compras conjuntas en determinados componentes del ECI, sobre todo en aquellos proveedores en que prácticamente todos coincidimos, se dejó para hablar en profundidad en futuro inmediato, pero bueno sería que a estos proveedores les llegara el sentir de los fabricantes de buscar juntos otras alternativas."*

77. En la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF celebrada el 22 de noviembre de 2005 consta como principal asunto "Equipos de Bombeo de Protección Contra Incendios". A dicha reunión asistieron representantes de ZEDA, MARELLI, CIMSA (Grupo ESPA), IDEAL, ITUR, GRUNDFOS, EBARA y KRIPSOL. En el Acta (folios 419 y 420) se menciona que se ha acordado crear un equipo de trabajo en el que se hiciera intervenir a los técnicos de las empresas asociadas y relacionadas con el sector contra incendios con el fin de clarificar la ética técnica y comercial en este sector.

Los fabricantes de ECIs acordaron en esta reunión de noviembre de 2005 avanzar en la calificación de empresas como primera medida hasta conseguir en un futuro la homologación del producto, con el objetivo de garantizar el cumplimiento de la normativa del mercado y establecer una lista de empresas "calificadas". *"Deberá permitir, no sólo estar en una lista de empresas "calificadas", sino elevar al máximo grado el reconocimiento de esta calificación, tanto por el sector privado (fundamentalmente Compañías de Seguros) como el de los organismos públicos competentes (fundamentalmente el Ministerio de Industria)".*

Así mismo, acordaron poner en común las "Puestas en Marcha" de los ECIs por ellos fabricados:

"5. Otros temas de interés

Se acuerda poner en común las “Puestas en Marcha” de los equipos. Se acuerda que deberá figurar su importe siempre en la factura. El objetivo es concienciar al mercado de que esto tiene un precio.

Hay que definir el alcance del suministro del equipo y de una Puesta en Marcha. Para ello, Bombas ITUR facilitará un primer borrador / ejemplo, con el fin de que cada asociado pueda proponer sus comentarios, añadidos y modificaciones.

Se apunta la posibilidad de poner en común las Tarifas, pero se ha visto que las experiencias en este sentido no han sido buenas y, por otra parte, dadas las diferentes soluciones técnicas que puede tener cada fabricante, resulta complicado hablar de Tarifas comunes.”

78. En la Asamblea de General Ordinaria de 10 de enero de 2006 se decide confeccionar un índice en base a las propuestas de ITUR y de IDEAL y repartirlo a los interesados para que dieran el visto bueno u observaran en un plazo determinado, tras el cual se contactaría con CEPREVEN y TECNIFUEGO (folio 937).

Dicho Índice se circuló por correo el 13 de enero de 2006 (folio 227) y establece lo siguientes puntos.

“CALIFICACIÓN DE FABRICANTE DE EQUIPOS DE BOMBEO PARA PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS

- 1. Unificación de requisitos técnicos y de diseño de acuerdo con las normas (UNE-23500; UNE-EN-12845; CEPREVEN RT2-ABA, CEPREVENRT1-ROC; OTRAS A DEFINIR)*
- 2. Acreditar capacidad técnica y organizativa de producción y montaje.*
- 3. Capacidad de ensayos, para lo cual se ha de disponer de un banco de pruebas con tamaño y precisión suficientes (...)*
- 4. Disponer de un sistema de gestión y control de la calidad (ISO 9001)*
- 5. Disponer de un servicio de asistencia post venta.*
- 6. Estricto cumplimiento de las normas en todos los componentes del alcance del suministro.*
- 7. Establecer un protocolo de puesta en marcha del estándar.*
- 8. Establecer un “organismo Calificador Oficial” que además de emitir el correspondiente “Certificado” acreditativo realice auditorias periódicas”.*

79. El 23 de febrero de 2006 los fabricantes de ECIs asociados en la AEFBF – ESPA, KRIPSOL, ITUR, MARELLI, GRUNDFOS, EBARA, IDEAL y

ZEDA-, junto con una empresa no asociada -CIMSА-, celebraron una reunión en la que (folio 6265):

“[...] Tras un cambio generalizado de impresiones, se decide crear un Comité de Trabajo para coordinar con CEPREVEN todas aquellas actividades que en adelante se realicen con los temas de la normalización y certificación de los equipos contra incendios. Dicha Comisión estará formada por los señores D. (KRIPSOL), D. (ITUR), D. (IDEAL), y D. (EBARA)”.

80. En marzo de 2006 CEPREVEN envió un borrador de Procedimiento de Calificación que pretendía que sirviera de base para los trabajos (folio 2033). El Director General de la AEFBF solicitó a los asociados en varias ocasiones que enviaran sugerencias y objeciones a fin de que la Comisión realizara sus trabajos (folio 1373-1374, 2040, 2044).

En la Asamblea General Extraordinaria de 30 de mayo de 2006 se acordó celebrar una reunión el 11 de julio de 2006 para analizar el borrador enviado por CEPREVEN y, con el acuerdo al que se llegara, contactar nuevamente con ellos. Dicha reunión fue convocada (folio 253). Con posterioridad, el Director General de la AEFBF mediante correo de 12 de julio de 2006 (folio 1380) recordó a los miembros de la Comisión que debían mandar sus trabajos antes del 1 de agosto de ese año para luego una vez consolidados remitirlos a todos los asociados del sector para observaciones antes de contactar con CEPREVEN, supuestamente en septiembre.

81. No se tiene sin embargo constancia de que ello ocurriera hasta el 27 de febrero de 2007, cuando ITUR remite un correo electrónico a la AEFBF, CIMSА, KRIPSOL e IDEAL, con el asunto CL-2 Procedimiento de Calificación CEPREVEN-rev01 (folio 2117) en el que dice:

“(...) Adjunto fichero con el Procedimiento de Calificación de fabricantes de equipos de Bombeo para Protección Contra Incendios, en revisión 01. He tenido en cuenta los trabajos que pasasteis cada uno de vosotros y las ideas que unos y otros transmitíais.

También os remito los ficheros que todos vosotros habéis enviado. (...)

El apartado 4.1.5 no lo he modificado porque pienso que este párrafo es parte del objetivo de evitar a los esporádicos "aprieta-tuercas" que hoy compran en China y mañana en Madagascar lo primero que encuentran, pero hay que analizar los comentarios de Ebara en su escrito ya que no está de acuerdo con dicho párrafo.

82. En la Asamblea General Ordinaria de 22 de marzo de 2007 se abordó la situación de los contactos con CEPREVEN, se debatieron los cambios introducidos en el borrador y se decide circular un nuevo borrador a debatir en reunión de los fabricantes de ECIs a celebrar el 18 de abril de 2007.

El 27 de marzo de 2007 la AEFBF circuló dicho borrador mediante correo electrónico. En dicho correo se explicaba que CEPREVEN había enviado inicialmente un borrador que contenía una serie de condiciones que en algunos casos se habían considerado excesivas y que el grupo de trabajo integrado por los representantes de ITUR, EBARA, CIMSA, KRIPSOL e IDEAL habría trabajado para adaptarlo. Se manifestaba que estas labores se habían retrasado más de lo esperado y se convocaba la reunión de 18 de abril de 2007 donde los representantes de las empresas debían resolver si aceptaban el documento para negociarlo con CEPREVEN (folio 263).

En el correo enviado el 12 de abril de 2007 a modo de recordatorio de la convocatoria de la reunión de 18 de abril de 2007 se resumen los cambios introducidos por el equipo de trabajo, entre otros, se establece la calificación de prueba, se reduce el número de visitas de verificación, se evitar enviar copias de los certificados a CEPREVEN (basta con disponer de un archivo), se modifica el método de elección de los representantes, se reduce la documentación a presentar, ...

Por otra parte, en el correo se dice que conforme a lo comentado por muchas de las empresas, se deben tratar otros puntos como el alcance del suministro o los servicios de puesta en marcha (folio 1637).

83. El 18 de abril de 2007 tuvo lugar en la sede de la AEFBF la reunión de los Fabricantes de ECIs -ESPA, MARELLI, ITT, BOHISA, HIDROTECAR, ITUR, EBARA, KRIPSOL, GRUNDFOS, CAPRARI, BLOCH e IDEAL- en la que el Grupo de Trabajo presentó ante el resto de fabricantes de ECIs el borrador elaborado para su análisis por el resto de fabricantes de ECIs. De acuerdo con el Acta de dicha reunión (folio 1548-1550, 2158 a 2162) tras las objeciones, aclaraciones y adaptaciones correspondientes, se llegó a un acuerdo definitivo sobre el Borrador del procedimiento de calificación.

Las adaptaciones sobre la primera versión del borrador del Proceso de Calificación las realizó el representante de ITUR para que posteriormente, dicha versión corregida fuese presentada por el Director General ante CEPREVEN. Mediante correo electrónico de 3 mayo de 2007 el Director General de la AEFBF circuló a los representantes de IDEAL, BLOCH, CAPRARI, GRUNDFOS, KRIPSOL, EBARA, ITUR, HIDROTECAR, AIGUAPRES, ITT, MARELLI y CIMSA el borrador corregido de Procedimiento de Calificación junto con otro documento elaborado por el representante de ITUR sobre el Servicio de Puesta en Marcha. Dicho documento, que incluía una definición del Servicio, el Alcance del Suministro de dicho servicio, los Requisitos imprescindibles para realizar el servicio de puesta en Marcha y las condiciones del Servicio de Puesta en Marcha, supuestamente debía ser firmado por el cliente para recabar su conformidad. (folios 294-296).

SERVICIO DE “PUESTA EN MARCHA”.

“CONDICIONES DEL SERVICIO DE "PUESTA EN MARCHA".

DEFINICIÓN

Se entiende por un Servicio de Puesta en Marcha, las acciones de comprobación y pruebas de funcionamiento realizadas por personal autorizado en una instalación de equipos de bombeo para protección contra incendios, grupos electrobombas o motobombas, fabricados y suministrados por EL FABRICANTE.

ALCANCE DEL SUMINISTRO

Según este documento la puesta en marcha exigirá realizar las siguientes comprobaciones (que su vez se detallan): Revisión del montaje, revisión de conexiones eléctricas, pruebas de funcionamiento.

CONDICIONES DEL SERVICIO DE PUESTA EN MARCHA

1.- Solicitud y accesos a la instalación. El cliente solicitará el servicio con un mínimo de 5 días laborables de antelación, y facilitará el acceso al personal técnico hasta el lugar de la instalación. En el caso de que sea necesario presentar alguna documentación, el cliente lo comunicará por escrito con la antelación suficiente, preferiblemente junto con este documento. Dispondrá también de una persona responsable que pueda firmar el parte de trabajo realizado por el Servicio Técnico del FABRICANTE.

2.- Conformidad con la instalación realizada. En el caso de que el Servicio Técnico detecte que alguna parte de la instalación (hidráulica, eléctrica o mecánica) no es correcta, no estará obligado a realizar corrección alguna por su cuenta, limitándose su labor a recomendar las modificaciones que deben realizarse.

3.- Finalización del Servicio. El Servicio de Puesta en Marcha se considerará finalizado una vez cumplimentado todo lo indicado en el ALCANCE DE SUMINISTRO. Cualquier otra comprobación con arreglo a Normas Específicas (CEPREVEN, UNE, EN, NFPA, etc.) no está incluida y deberá ser cotizada aparte. En el caso de que el Servicio Técnico no pueda completar el alcance de suministro por causas ajenas al FABRICANTE (falta de algún requisito imprescindible, imposibilidad de acceso a la instalación o no conformidad con la instalación realizada), el cliente abonará directamente al Servicio Técnico los gastos inherentes a este primer viaje fallido, en cuyo caso quedará pendiente de realizar la Puesta en Marcha definitiva una vez subsanadas las deficiencias. En el caso de que el cliente no desee abonar directamente al Servicio Técnico el

viaje fallido, se considerará FINALIZADO el Servicio de Puesta en Marcha contratado.

4.- El suministro de cualquier tipo de accesorio o material complementario podrá ser solicitado al Servicio Técnico que realiza la Puesta en Marcha, quien lo cotizará independientemente.”

84. En la Junta Directiva y en la Asamblea General Extraordinaria de 12 de junio de 2007 se informa de que el documento se ha remitido a CEPREVEN y de que se está a la espera de respuesta. Se hace constar que la finalidad del documento se refiere no sólo a la interpretación de la norma, sino también al alcance del suministro y a la Puesta en Marcha (folios 923-924 y 928). A dicha Asamblea asistieron ESPA, MARELLI, ITUR, HIDROTECAR, SEDICAL, STERLING, EBARA, ABS, SULZER, KRIPSOL, DEAL e ITT, excusando su ausencia el representante de DELOULE.
85. En la Asamblea General Extraordinaria de 23 de octubre de 2007 se pone en conocimiento de los asociados la celebración de una reunión con los representantes de CEPREVEN en la que se acepta por esta última las correcciones al borrador común para la correspondiente calificación. Para el desarrollo de las cuestiones técnicas y económicas de la Calificación se convoca una reunión del Grupo de Trabajo con CEPREVEN el 14 de noviembre de 2007 (folio 522 y 915).
86. Esta reunión tuvo lugar como estaba previsto, asistiendo representantes de EBARA, CAPRARI, CIMSA, ESPA, KRIPSOL, ITUR, IDEAL y MARELLI acompañados del Director General de la AEFBF (folio 2166). Por la mañana se reunieron solos y por la tarde con los representantes de CEPREVEN (folio 2166).

Mediante correo electrónico de 12 de diciembre de 2007 circulado a IDEAL, EBARA, KRIPSOL, MARELLI, ITT, CAPRARI y la AEFBF el representante de KSB-ITUR circuló un Acta resumen de lo acordado en la reunión del 14 de noviembre de 2007 entre fabricantes (folios 2176-2180). Se trata de una definición del alcance del suministro, mediante una plantilla que define los componentes a integrar: cuando dicho componente es estándar, cuando es opcional y cuando no debe integrarse (folio 1224-1225). Los componentes serán acordes con las normas, no obstante, se indica que esta plantilla debe verse junto con el resumen de interpretación de normas (folio 2179).

Consta correo electrónico interno de ITT enviado al Director Comercial y de Marketing y al Director General de ITT el 16 de noviembre de 2007, con el asunto VISITA ASC. FABRICANTES DE BOMBAS 14-11-07, con el documento adjunto “plantillacontraincendios.pdf”, recabado en la inspección

realizada en la sede de ITT que resume la reunión de 14 de noviembre (folio 1222).

“Estimados (Director Comercial y Director General de ITT): Adjunto un pequeño resumen de lo tratado en la reunión del pasado día 14-11-07 sobre la posible clasificación por parte de Cepreven de los fabricantes de grupos contra incendios.

De los fabricantes estaban presentes: EBARA (...) – Dir técnico CAPRARI – (...), CIMSA – (...) – Director, ESPA – (...), KRIPSOL – (...) – Director industrial, ITUR – KSB – (...) – Director de marketing. Faltaron a la cita (...) de Bombas IDEAL y (...) de ERCOLE MARELLI.

Durante la mañana se unificaron criterios según plantilla adjunta para que a la hora de ofertar un grupo contra incendios completo o partidas individuales todos los fabricantes y según normativa a ofertar ofrezcamos los mismos componentes y de esta forma evitar confusiones al cliente respecto al alcance de suministro.

A la reunión de la tarde asistieron: (...) – Director de CEPREVEN(...), – Director de CEPRETEC (división comercial de CEPREVEN).

Para elaborar el documento de clasificación CEPREVEN el grupo de trabajo en el que estaban de un principio ITUR, ESPA, KRIPSOL E IDEAL trabajando redactarán un borrador que será revisado por todos los demás también en próxima reunión y deberá de ser aprobado por CEPREVEN para ver si lo que pedimos es viable o no.

Con respecto a los costes de clasificación, CEPREVEN estima inicialmente 6000-8000 euros para la clasificación por fabricante. Después habrá una revisión anual de la empresa con dos visitas anuales .Este coste está sin estimar. En estas visitas se aprovechará para adaptarnos a posibles cambios en normativas sin coste extra.

(...) de ITUR que es el principal interesado en llevar a cabo este proyecto; puesto que es el mayor fabricante de grupos contra incendios; defiende esta forma de asumir los costes. No se certificará cada equipo que se fabrique si no que habrá un par de visitas al año.

Por mi parte he tratado de defender la postura y creo haber convencido a (Director General de la AEFBF) de ello, de que el mayor coste debería de ser soportado por quien más fabrica o produce ya que si no nosotros no vamos a ser capaces de entrar en el mercado.

Este punto una vez definido y conocidas las tasas será votado por los fabricantes. Estoy a vuestra disposición para aclarar cualquier punto.”

En definitiva, CEPREVEN presentó una propuesta de tarifas en la reunión de 14 de noviembre de 2007 que no fue aceptada por las empresas fabricantes de ECIs presentes en el Comité Técnico porque les parecieron muy elevadas y

porque consideraban que faltaba un mayor desglose del alcance de sus prestaciones (folio 2194-2195).

87. El 28 de noviembre de 2007 se celebró una reunión con el objetivo de armonizar la interpretación de determinadas normas sobre la protección contra incendios. En dicha reunión estuvieron presentes los representantes de ITUR, IDEAL, EBARA, KRIPSOL, MARELLI, ITT, CAPRARI y la AEFBF junto con el Director General y el Secretario de la AEFBF. ITUR circuló el Acta el 7 de diciembre de 2007 mediante correo electrónico (folios 2168 a 2175). El Acta se estructura en diversos puntos y en cada uno de ellos se plantea una duda, sus posibles interpretaciones según diversas normas, la solución adoptada o, en su caso, tareas pendientes.
88. ITUR circuló un correo a IDEAL, CAPRARI, ITT, CIMSA y EBARA en el que se decía: “Os recuerdo a TODOS que el próximo jueves 13 de Diciembre a las 10:30 horas tenemos la reunión con CEPREVEN (...). Os recuerdo que se pretende poner en marcha en enero y presentarlo a la prensa en SICUR” (folio 2167).
89. El 5 de enero de 2008 el Director General de la AEFBF remitió un correo electrónico a SEDICAL, DELOULE, ITT, EBARA, MARELLI, HMT, HIDROTECAR, ITUR, CIMSA, CAPRARI, AIGUAPRES-SAER, BOHISA, KRIPSOL, IDEAL, DAB, ZEDA, STERLING, FLOWSERVE, BLOCH, GRUNDFOS, ESPA y AZCUE, con asunto COMITÉS CEPREVEN, en el que decía (folio 2054-2055 y 2190):

Hola a todos: Este correo va dirigido a todas las Empresas asociadas que fabriquen Equipos de Bombeo para Sistemas Contra Incendios.

Tras la última reunión mantenida entre el Grupo de Trabajo nombrado en su día por los Asociados y CEPREVEN se acordó la creación de los dos Comités que se requieren para la consecución de la Calificación de Empresa de fabricante de Equipos Contra Incendios. Los dos comités son; Comité técnico y Comité de Calificación.

El Comité Técnico queda formado por los integrantes del Grupo de Trabajo de la Asociación y técnicos de CEPREVEN. (...)

El Comité de Calificación estará formado por Seguros y usuarios. CEPREVEN y Fabricantes. En el apartado Fabricantes (...) estará formado por cuatro miembros, uno será el Director General de la Asociación (...) y tres miembros deberán ser elegidos por las Empresas asociadas fabricantes de Equipos Contra Incendios.

A continuación invitaba a proponer nombres de candidatos antes del 11 de enero de 2008.

El 9 de enero de 2008 el Director de la AEFBF manda un nuevo correo recordando la necesidad de presentar candidatos y sugiriendo que se nomine a

personas de las empresas que han participado en el Grupo de Trabajo ya que son las que mejor conocen el tema. Kripsol le respondió que no entendía las prisas cuando no se había llegado a un acuerdo sobre el coste de la calificación (folio 2194-2195).

90. En la Asamblea General Ordinaria celebrada el 15 de enero de 2008, en el punto tercero relativo al estado de las gestiones con CEPREVEN, la Dirección General de la AEFBF anuncia la próxima concreción de los criterios de valoración por parte de CEPREVEN. Asimismo se dice que en el comité de Calificación, por parte de los fabricantes, además del Director General de AEFBF han sido nominados KSB-ITUR, (CIMSА de BOELSA) y B. IDEAL (folio 78).
91. En enero de 2008 CEPREVEN, coincidiendo con una nueva reunión del grupo de trabajo, propuso a las empresas fabricantes de ECIs unas nuevas tarifas, que fueron circuladas por el Director General de la AEFBF a las empresas asociadas fabricantes de ECIs mediante correo electrónico de 24 de enero de 2008:

“Hola a todos: Os adjunto dos ficheros, uno de las tarifas que nos dio CEPREVEN en la última reunión que tuvo el grupo de trabajo con ellos en sus oficinas y con las cuales no estábamos de acuerdo por considerarlas demasiado altas y la nueva propuesta que nos hace CEPREVEN. Os agradecería vuestro comentario al respecto”.

Varias empresas respondieron a este correo señalando que encontraban elevado el coste de la calificación y cuestionando la oportunidad de la misma o manifestando que la dejaban en suspenso (Correo de Kripsol, folio 2217; correo Caprari, folio 2216; correo Ebara, folio 2218; correo Grundfos, folio 2220; correo ITT, folio 2227).

En particular, el Director General de EBARA cuestionó mediante correo circulado el 24 de enero de 2008 el método de determinación y asignación de las tarifas de calificación, afirmando sus efectos contraproducentes en el supuesto de que las empresas fabricantes de ECIs con menor volumen de producción no obtuviesen la calificación por su elevado coste (folio 527).

“(…) Creo que estas tarifas pueden disuadir a varios fabricantes con menor volumen de obtener la certificación, lo cual sería contraproducente, pues cuanto menos empresas participen menor repercusión tendrá esta nueva calificación y si esto es así el proyecto solo habrá logrado dividir a los asociados en dos grupos (los certificados y los no certificados) en lugar de conseguir un beneficio común para todos los asociados”.

Mediante correo electrónico enviado el 29 de enero de 2008 por el Director General de KRIPSOL al Director General de la AEFBF y a BLOCH,

AIGUAPRES, BOHISA, DELOULE, DAB, GRUNDFOS, ZEDA, ITT, CAPRARI, MARELLI, CIMSA, IDEAL, EBARA e ITUR, con asunto RE: TARIFAS DE CALIFICACIÓN CEPREVEN esta empresa manifestó lo siguiente (folio 2217):

“En relación con las nuevas tarifas de Cepreven seguimos pensando que el precio forfait que nos indican se debería desglosar en los distintos conceptos que se incluyen (nº de visitas, tiempos previstos por visita, dietas, desplazamientos, etc.). Por otro lado, y considerando que el obtener esta calificación es una iniciativa totalmente nuestra, creemos que sería conveniente volver a reflexionar sobre lo que significa esta calificación, lo que nos aporta o puede aportarnos y el coste que representa teniendo en cuenta estas tarifas.”

Desde la AEFBF e ITUR (folio 2216) se respondió a estas reacciones justificando el interés del asunto y poniendo de manifiesto que ese tema ya había sido tratado.

En relación a este debate, un directivo de ITT analizó en un correo interno de 6 de febrero de 2008 el mismo como una discrepancia entre los fabricantes de ECIs más baratos e ITUR, impulsor de la calificación (folio 1230):

“Parece ser que cuando se habla de gastar dinero todo el mundo se echa para atrás. (...) de Kripsol planteó la posibilidad de preguntarse de nuevo si esta calificación y gasto de dinero va a servir para algo. (..) de ITUR contesta un tanto cabreado ya que es él quien tuvo la idea de la calificación y tiene un gran interés no sólo en descartar a los competidores baratos si no a cualquiera de la asociación incluido TFB. Saludos “.

MARELLI intervino en el mismo sentido que la AEFBF y KSB-ITUR (folio 2229):

“Creo que a estas alturas y después de innumerables reuniones sobre el tema, resulta cuando menos chocante el plantearse si el objetivo o finalidad de la Calificación es oportuno o útil. Sobre este punto estaba más que claro que todos los integrantes de este grupo estábamos de acuerdo o cuando menos si alguien no lo estaba, no lo transmitió.

Como bien dice [...], hasta el final del proceso no se sabe si es interesante o no, pero se entiende siempre referido a magnitudes económicas concretas ya que el origen de esta acción era el depurar el mercado de “piratas” en el sector. Cuando ya vimos la primera evaluación económica ya sabíamos que no iba a ser un tema de coste bajo. En teoría, la filosofía de la historia ayudaría a limpiar el sector, pero lo que estaba claro y más involucrando a una entidad como CEPREVEN es que si nosotros dejábamos el tema, por una cuestión de negocio ellos lo seguirían y

tratarían de implantarlo en el mercado como en otros sectores de actividad. Es un producto más y ellos tratarían de venderlo a quien le interese comprarlo, es ley de mercado. En el fondo, hemos creado a la criatura pero no es nuestra.

Una vez claro que esto está ya en circulación, el tema económico es discutible siempre y lucharemos porque sea lo menos gravoso posible y por otra parte, una vez fijados los costes, la participación es voluntaria, es decir, que va de cada empresa el evaluar si procede o no y cuándo...”

92. En la reunión de la Junta Directiva de la AEFBF de 8 de abril de 2008 el Director General de la Asociación informa que ha habido una reunión con CEPREVEN en la que se trató el tema de los costes de la calificación. CEPREVEN realizó una oferta definitiva que supone una reducción del coste y se ha acordado que la revisión del sistema de calidad se plantee cada dos años en vez de ser anual. Se decide convocar a todas las empresas que fabrican ECI a una reunión el 22 de abril de 2008, a la que deberán acudir directivos con capacidad de decisión (folios 394-396).

93. KRIPSOL circula un correo al Director General de la AEFBF y a los representantes de las empresas ITT, EBARA, DELOULE, DAB, GRUNDFOS, CAPRARI, AZCUE, BOHISA, AIGUAPRES, MARELLI, ESPA, BLOCH, IDEAL e ITUR el 15 de abril de 2008 en respuesta a la convocatoria de la reunión remitida a todos los asociados interesados en el proyecto. En él resume su postura que, según dice “*va en la línea de lo que hemos comentado y decidido en las reuniones del SICUR*” (folio 1417-1418).

“En los principios: Se decidió que la Certificación debe ser claramente una iniciativa de la AFB que establece las reglas y elige el ente certificador. Parece que hay dificultades en que sea así, aunque Cepreven parecía haberlo aceptado. No he comprendido bien el porqué de estas dificultades.

Tal y como se está planteando parecería que ésta es una Certificación Cepreven y que, además, estaría abierta a todo el mundo, que es justo lo contrario de lo que pretendemos, es decir, ésta debe ser una Certificación AFB para aquellos asociados que cumplan determinados requisitos.

Si va a ser una Certificación Cepreven abierta a todo el mundo no veo qué papel juega la AFB. Cualquier empresa, asociada o no, puede hacer lo que quiera sin necesidad de ningún aval explícito de AFB.

[..]

Como bien recordó nuestro Presidente en SICUR hay que volver al principio para que la certificación esté basada en un protocolo AFB y que los entes certificadores sean elegidos por AFB.

Si esto no es posible, pero repito me parece muy raro, AFB no tiene que intervenir como tal asociación y cada uno decida lo que quiera.”

A ello responde el Director General de la AEFBF en otro correo (folio 2237):

“Estimado [...]

Coincido plenamente con el contenido de correo.

El “producto es de la Asociación, que podríamos llamarle “MODELO DE CALIDAD DE LA AEFB PARA SISTEMAS DE BOMBEO CONTRA INCENDIOS”. Producto desarrollado por la Asociación (interpretación concertada de normas, calidades, materiales, medios humanos y técnicos, alcance de suministro, inspecciones, etc). Con su propio logo/distintivo/certificado. En síntesis el producto que ha desarrollado el comité técnico de los asociados.

La entidad calificadoradora elegida por la Asociación ha sido CEPREVEN porque adoptamos a “su producto” que es la norma CEPREVEN (norma demandada por el mercado y que todos utilizamos).

En el futuro somos libres para buscar otra entidad calificadoradora.

En el certificado y placas que se incorporen en los equipos, irían los dos logos y de forma más destacada el de la Asociación AEFBF.

Todo será tratado con claridad en la próxima reunión y lo importante es ahora ponerse en marcha cuanto antes...”

94. De acuerdo con el Acta de la reunión de 22 de abril de 2008 (folios 623 a 625; 1419 a 1421) CIMSA, EBARA, KRIPSOL, MARELLI, GRUNDFOS, ITUR, IDEAL, CAPRARI e ITT, junto con representantes de la AEFBF, acordaron:

“Se acuerda que la Calificación de Empresa Fabricante de Equipos Contra Incendios, se hará de acuerdo con la “NORMA DE CALIDAD DE LA AEFBF” y la entidad calificadoradora será CEPREVEN.

Por tanto, esta Calificación se titulará: Calificación Cepreven de Empresas según Modelo de Calidad de la AEFBF para Sistemas de Bombeo Contra Incendios. Es decir, se trata de una Norma de Calidad de la AEFBF que pertenece y es propiedad de la Asociación.

De acuerdo con todos los aspectos tratados en la reunión, (...) como coordinador del Grupo de Trabajo de la Asociación, contactará con Cepreven a fin de pedirles su ayuda y colaboración para ultimar la redacción del Modelo de Calidad y Procedimiento de la Calificación, así como la definición de faltas leves y graves de incumplimiento y el alcance del suministro.

Una vez Cepreven facilite el procedimiento, este será enviado a todos los miembros del Grupo de Trabajo, para su aprobación o corrección si procede.

Una vez se apruebe definitivamente el Procedimiento, se procederá a registrar el "MODELO DE CALIDAD DE LA AEFBF PARA LA FABRICACIÓN DE EQUIPOS DE BOMBEO PARA SISTEMAS CONTRA INCENDIOS". Previamente se informará a Cepreven de que la Asociación va a proceder al registro de la Norma a su nombre.

Habrà una única Calificación Ordinaria o Definitiva, evitando otros conceptos que pueden generar confusión en cuanto a su alcance y repercusión, como Calificaciones Provisionales o Calificaciones de Pruebas. La Calificación Ordinaria tendrá una validez de dos años.

Inspecciones Técnicas de Cepreven para la calificación. Una vez superados los requisitos administrativos, de gestión de la Calidad y de Control de Conocimientos, se dispondrá de 6 meses para inspeccionar y hacer los oportunos ensayos con 2 equipos. Las "Auditorias de Mantenimiento" serán cada 2 años y se harán dentro de los 6 meses previos al vencimiento, inspeccionando y haciendo los ensayos oportunos a 2 equipos.

Se crearán 2 placas para la identificación de los Equipos fabricados por Empresas que dispongan de la Calificación: una para las Empresas miembros de la Asociación y otra para las que no lo sean.

Las Empresas asociadas acuerdan que todas las que han solicitado la Calificación, inmediatamente que ésta esté operativa, harán públicas las primeras Calificaciones al mismo tiempo. Si fuera necesario, se esperará hasta que el Comité de Calificación haya dictaminado sobre todas ellas. Evidentemente, no se esperará a las empresas que decidan apuntarse a la Calificación más tarde.

Contrato o Acuerdo documentado de la AEFBF con Cepreven. Deberá poder rescindirsin plazo de pre-aviso. Se definirá también el Contrato o Acuerdo de las Empresas con Cepreven.

Cepreven reconocerá que el MODELO DE CALIDAD, pertenece a la Asociación.

Los honorarios de Cepreven para Empresas Asociadas serán entre un 20 ó 25% más reducidos en cada una de los conceptos.

Cepreven se encargará de la coordinación de la logística del desarrollo de la Calificación, incluso buscando las personas que conforme el Comité de Calificación.

El Contrato-Acuerdo podrá ser rescindido en cualquier momento por ambas partes.

La AEFBF realizará la divulgación de la Calificación con todos los medios disponibles a su alcance, tales como página Web, folleto, etc.

Se acuerda contactar con Tecnifuego para solicitar el borrador de la nueva normativa de equipos contra incendios y pedir Información de cuanto nos costaría asociarnos con ellos”.

95. En la Asamblea General Extraordinaria de 22 de julio de 2008 se pone de manifiesto que las gestiones para culminar los acuerdos con CEPREVEN se encuentran en su última fase de elaboración (folios 845-847). Constan también unas notas internas de MARELLI de reunión de la Junta Directiva de esa misma fecha en la que respecto a la normativa de calificación se dice (folios 67):

a. *Se pide a CEPREVEN la redacción de la norma, pero propiedad de la Asociación.*

b. *(...)*

c. *CEPREVEN se niega a realizar descuentos a los miembros de la asociación, para evitar problemas con la Ley de la Competencia.*

96. El 25 de septiembre de 2008 se celebró reunión de la Junta Directiva de la que consta en el expediente, además del Acta de dicha reunión, un resumen interno elaborado por MARELLI algo más detallado (folios 52 a 55 y 336 a 338). En él se expone por MARELLI el estado de la cuestión:

“En relación con la calificación de equipos contra incendios, este proyecto se presentó por los miembros de la asociación de bombas con el fin de establecer algún medio de distinción de calidad y garantía de aquellos fabricantes de equipos que disponen de medios técnicos y tecnología y de esta manera competir en poco con el pirateo existente en el sector. Se ha contactado y acordado con CEPREVEN, el establecimiento de una calificación para aquellos que quieran someterse a un proceso de homologación del cual existe un memorándum.

En la actualidad el proceso está prácticamente terminado, MARELLI Equipos de Bombeo pertenece al grupo de trabajo que realizó el proyecto de homologación y el único requisito de para la puesta en marcha de procedimiento es la definición por parte del grupo de trabajo de la asociación de bombas del protocolo de inspección. Se ha convocado una reunión de este grupo de trabajo para el día 22/10/08 a las 10 horas en la sede de la asociación para que finalicen el protocolo pendiente”.

En el Acta se recoge:

“El Dr Gral expone que el Acuerdo General con CEPREVEN está aprobado y sólo falta el Protocolo de Inspección, que elaborará el grupo de trabajo de la Asociación y se presentará para la supervisión y aprobación definitiva por parte de CEPREVEN.

El texto del protocolo que se elabore se remitirá a los asociados para su conformidad”

97. El 18 de noviembre de 2008 se celebró reunión de la Junta Directiva y Asamblea General Extraordinaria donde se informó de que el grupo de trabajo de la Asociación junto con CEPREVEN estaban trabajando en el Protocolo de Inspección basado en la normativa de la Asociación para la Calificación. Se esperaba que pudiera estar terminado en el mes de diciembre para ponerlo en marcha en enero de 2009 (folio 36, 44).
98. Las siguientes reuniones de Junta Directiva y Asamblea fueron fijadas para el 3 de febrero de 2009. Días antes, el 20 de enero de 2009 el Director General de la AEFBF remitió a todos los interesados un correo que lleva por Asunto: Procedimiento de calificación en el que reenvía los ficheros que a su vez le ha remitido CEPREVEN y en el que dice (folio 2078)

“Buenas tardes a todos: os adjunto los ficheros correspondientes a la Calificación CEPREVEN que acabo de recibir. El próximo día 3 durante la Asamblea General espero recibir vuestros comentarios al respecto para ver si de una vez por todas somos capaces de sacar el tema adelante”.

En la Junta Directiva y Asamblea General de 3 de febrero de 2009 se pone de manifiesto que en el Protocolo enviado por CEPREVEN falta la inclusión de algunos puntos que quedaron acordados por el Grupo de Trabajo de la Asociación. Se decide celebrar una reunión de dicho Grupo el 10 de febrero de 2009 para tratar estos aspectos así como la redacción definitiva del Modelo de Calidad de la AEFBF para su posterior registro (folio 537, 2316).

99. Mediante correo de 4 de febrero de 2009 el representante de ITUR resume el estado en que se encuentran los encargos realizados al Grupo de Trabajo de ECIs (folio 2315):

- Alcance de suministro de los ECIs: terminado
- Interpretación de Normas: terminado.
- Definición de Puestas en Marcha: pendiente de finalizar.
- Calificación CEPREVEN: procedimiento y condiciones, trabajándose.

(...) *“En cuanto al procedimiento enviado por CEPREVEN y sus condiciones económicas, recoge perfectamente lo que hasta ahora se ha transmitido y es diferente del primero que presentaron y a las sucesivas revisiones”.*

100. Mediante correo de 5 de febrero de 2009 se convoca a la reunión de 10 de febrero:

“Hola a todos: De acuerdo con lo planteado en la Asamblea General del pasado día 3 os convoco a la reunión URGENTE para el próximo día 10 de los corrientes a las 9,30 horas, en la sede de la Asociación (C./Príncipe de Vergara, 73) quinta planta (Sala al final del pasillo frente a los ascensores).

El motivo de la reunión es el de rematar el tema del MODELO DE CALIDAD DE LA AEFBF PARA LA FABRICACION DE EQUIPOS DE BOMBEO PARA SISTEMAS CONTRA INCENDIOS, hacer su redacción definitiva para proceder a su registro. Revisar y aprobar el Procedimiento de Calificación facilitado por CEPREVEN y ultimar el capítulo de las Puestas en Marcha”.

En dicha reunión celebrada el 10 de febrero de 2009, los representantes de CIMSA, EBARA, KRIPSOL, ITUR, IDEAL CAPRARI e ITT acordaron lo siguiente, como se indica en el acta (folio 633 a 635 y 2320 a 2322):

“Se acuerda el Modelo de Calidad de la AEFBF para Sistemas de Bombeo Contra Incendios. Se adaptará desde el de Instaladores, tomando textos ya preparados en el Procedimiento presentado, y añadiendo los siguientes aspectos:

- *Alcance de suministro. El Modelo de Calidad indicará que la AEFBF definirá una Lista de posible alcance de suministro, indicando lo que debe figurar con claridad en cada oferta. El Procedimiento correspondiente para la Calificación deberá recoger este escrito de la AEFBF para ser auditable (...) preparará la lista para el 16/02/2009.*
- *Niveles de Calificación. El Modelo de Calidad indicará que la AEFBF definirá los Niveles de Calificación y los recogerá el procedimiento de Calificación.*
- *Interpretación de las Normas. El Modelo de Calidad indicará el texto siguiente, que también lo incluirá el Procedimiento de Calificación. En caso de posibles dudas de Interpretación de las Normas, se consultará primeramente al organismo emisor de la correspondiente Norma. Si hay respuesta clara de dicho organismo aplicará esa interpretación. Si por el contrario no hubiera respuesta o no quedara clara, la Asociación de Fabricantes emitirá una interpretación suya oficial, basado en los conocimientos técnicos de sus asociados, y será ésta la que aplique.*
- *Puesta en Marcha: El Modelo de Calidad indicará el texto siguiente, que también lo incluirá el Procedimiento de Calificación: Los servicios adicionales, como la Puesta, en Marcha, deben especificarse en su contenido y valorarse separados del resto del alcance de suministro.*

Harán constar que en caso de contrato, el cliente confirmará por escrito haber leído y aceptado el Alcance y Condiciones de dicho Servicio.

(representante de ITUR) terminará de redactar el Modelo de Calidad y ó enviará a todos los interesados para el 16/02/2009. Los integrantes del grupo tendrán hasta el 21 de Febrero para manifestar su acuerdo con el texto o presentar correcciones/añadidos si es quedó algo erróneo u olvidado respecto a lo tratado en esta reunión.

Se acuerda revocar la decisión de la reunión del 22/04/2008 del párrafo 5º: "Habrá una única Calificación Ordinaria o Definitiva, evitando otros conceptos que pueden generar confusión en cuanto a su alcance y repercusión, como Calificaciones Provisionales o Calificaciones de Pruebas. La Calificación Ordinaria tendrá una validez de dos años. En contra de lo que se decidió en su día y, tras las explicaciones sobre las ventajas e inconvenientes de unas y otras soluciones, se aprueba dejar la Calificación de Prueba y Definitiva con sus respectivos plazos de obtención (6 primeros meses para la de Prueba y 6 meses siguientes para la Definitiva), tal y como figuran el borrador del fichero Procedimiento Calificación Fabricantes Bombas CB-PROC-500 R0_15-01-2009.pdf.

Se informa de la rotunda negativa de Cepreven a establecer niveles de precio diferentes, según que la empresa esté o no asociada. Podría crear problemas de competencia.

(representante de ITUR) enviará a Cepreven con copia a los integrantes de este Grupo de Trabajo las propuestas de modificación del Procedimiento que nos han presentado en Enero - solicitando lo siguiente:

- *Todo lo citado anteriormente que deba de figurar en el Modelo de Calidad y también en el Procedimiento de Calificación.*
- *TÍTULO del Procedimiento. En lugar de partirlo en dos partes, dejar este único título aunque sea más extenso: "Calificación CEPREVEN según el Modelo de Calidad de la AEFBF, para empresas Fabricantes de Equipos de Bombeo Contra Incendios" (...).*
- *Eliminar el apartado 9.1 "Sanciones por Carencias Técnicas o de Calidad" los párrafos 2º, 3º y 4º, 'ya que está mejor recogido y más detallado en el Anexo VI (...).*

Se trata ampliamente el asunto de Puestas en Marcha. Finalmente se aprueba consultar a los responsables de cada empresa implicada sobre la posibilidad de especificar siempre el importe de las Puestas en Marcha (ya que es un Servicio) separadamente del importe del Equipo (que es un bien material), pues genera problemas contables, de asignación de márgenes, control de acuerdos con representantes, etc. Antes del 2 de

Marzo deberán haberse enviado todas las respuestas a (AEFBB). Si nadie tuviera inconveniente en ello, se propone aplicarlo al 100% antes del 1 de Junio.

Por último, (representante de ITUR) enviará un recordatorio del estatus en que se encuentran los trabajos sobre la interpretación de las Normas, para recopilar y ultimar. Igualmente se recuerda a cada asociado que debe preparar y enviar a (Director General de la AEFBB) su "lista de puntos de inspección a verificar" que considere interesante que Cepreven lo incluya en su "check list" cuando haga las inspecciones."

101. Tras esta reunión de 10 de febrero se concedieron unos días para que las empresas fabricantes de ECIs, analizaran y presentaran las observaciones que consideraran necesarias al Modelo de Calidad acordado inicialmente en dicha reunión, tras la remisión por ITUR de la propuesta del Modelo de Calidad de la AEFBB (folio 666-668). Las empresas fueron expresando por correo electrónico su conformidad al modelo (folios, 2342, 2343, 2336, 2338, 2340).

De acuerdo con el correo electrónico remitido por el Director de Marketing de ITUR al resto de fabricantes y al Director General de la AEFBB enviado el 27 de febrero de 2009, con el Asunto CL16-Modelo de Calidad de la AEFBB (folio 666 y 667) finalmente y ante la aquiescencia de ITT, KRIPSOL (5275), ESPA, IDEAL (5255) e ITUR y la ausencia de observaciones por parte del resto de fabricantes de ECIs, el Modelo de Calidad de la AEFBB para Empresas Fabricantes de Equipos de Bombeo Contra Incendios (ECIs), quedó definitivamente aprobado en febrero de 2009.

“Aunque se dio plazo hasta el 21 de Febrero para analizar y contestar sobre el Modelo de Calidad y el contenido del Acta del pasado día 10, hemos esperado una semana más. De momento tenemos 4 empresas que están 100% de acuerdo con dicho Modelo de Calidad presentado: KRIPSOL, ESPA - CIMSA, BOMBAS IDEAL Y KSB ITUR. El resto de fabricantes no ha respondido.

Dado el tiempo transcurrido y tras hablar con (el Director General de la AEFBB), entendemos que QUEDA APROBADO el Modelo de Calidad de la AEFBB para Empresas Fabricantes de Equipos de Bombeo Contra Incendios que fue enviado y que vuelvo a adjuntar aquí en formato PDF. Por tanto, se va a proceder al Registro de dicho Modelo de Calidad de la AEFBB.”

102. Mediante correo electrónico enviado por ITT al resto de fabricantes de ECIs el 2 de marzo de 2009, esta empresa dio su conformidad con la documentación enviada por el representante de ITUR, con el objetivo de aprobar el Modelo de Calidad presentado (folio 2343):

“Estimados Srs., Dada nuestra participación en dicho Proyecto nuestra aportación ha sido testimonial. En cualquier caso, revisada toda la documentación generada damos nuestra conformidad al Modelo de Calidad presentado.”

103. A continuación se resume el PROCEDIMIENTO DE CALIFICACIÓN que integra el MODELO DE CALIDAD aprobado por la AEFBF.

1. OBJETO DE LA CALIFICACIÓN

Esta calificación surge como respuesta a una iniciativa de la Asociación Española de Fabricantes de Bombas para fluidos (AEFBF), con el ánimo de dar respuesta a las necesidades de un mayor control de la calidad y la eficacia de los Equipos de bombeo contra Incendios.

Para ello se ha creado el presente Procedimiento, a los efectos de establecer unos criterios suficientes, pero no excluyentes, de evaluación de empresas Fabricantes de Equipos de bombeo contra incendios, que permitan general y divulgar un listado de Empresas que sirva de referencia fiable para los usuarios y pueda ser contemplado por las entidades Aseguradoras y autoridades, así como para dejar constancia de la garantía que merecen dichos Fabricantes. La Calificación es concedida por CEPREVEN como entidad calificadoradora apoyándose para la toma de decisiones en un Comité de Calificación.

2. ÁMBITO DE LA CALIFICACIÓN

Las empresas que deseen solicitar la calificación CEPREVEN deberán ser capaces de realizar los siguientes servicios (tal y como señala el modelo de calidad de la AEFBF):

- a) Proyecto y diseño de los equipos de bombeo contra incendios;*
- b) Fabricación de la bomba y/o ensamblaje de los componentes;*
- c) Realizar el servicio de puesta en marcha una vez instalado el equipo*
- d) Declaración de conformidad con las regulaciones correspondientes, instrucciones para el usuario, seguimiento durante el periodo de garantía y revisiones periódicas.*
- e) Adecuado y eficaz servicio de post-venta.*

Deben demostrar conocimiento de las normas que aseguran que van a cumplir.

3. DEFINICIONES

4. CONDICIONES PARA LA OBTENCIÓN DE LA CALIFICACIÓN

La empresa peticionaria debe cumplir, entre otras, las siguientes condiciones:

- 1. Dispondrá de equipos humanos y materiales para diseñar, construir, revisar, poner en marcha y reparar sus equipos sean condiciones que se consideren satisfactorias.*

2. *Dispondrá de un sistema de aseguramiento de la calidad de acuerdo con ISO-EN 9cept001 que incluya en su alcance la Fabricación de Equipos de Bombeo contra incendios.*
3. *Dispondrá de un servicio competente post-venta.*
4. *Demostrará s competencia en el diseño, fabricación, ensamblaje puesta en marcha y reparación de los equipos.*
5. *Dispondrá de un stock suficiente del material específico utilizado en los equipos, de capacidad de abastecimiento en tiempo razonable acorde con los plazos de entrega habituales del mercado y de la información técnica necesaria de los componentes de los equipos.*
6. *Suscripción de un seguro de responsabilidad civil.*

En un apartado segundo de esta sección 4 se habla de las modalidades de calificación. El primer periodo de calificación está limitado a seis meses y corresponde a una calificación de prueba. En caso de confirmación de la calificación después del periodo de prueba, la renovación tendrá lugar bienalmente.

5. GESTIÓN DE LA CALIFICACIÓN

El Comité de calificación tramita las peticiones de calificación y organiza y gestiona las verificaciones. Es quien propone a CEPREVEN la aceptación, modificación o denegación de la calificación, la aplicación de las sanciones contempladas en el capítulo 9 y las modificaciones de procedimiento que juzguen oportunas.

El Comité de Calificación estará formado por 12 miembros como máximo y se reunirá por iniciativa del Presidente o por la petición de 4 de sus miembros. Para que las decisiones del Comité sean válidas, han de están presentes, como mínimo, 6 de sus miembros, y los acuerdos se tomarán por mayoría simple. El Anexo I al Procedimiento de Calificación expone la composición del Comité de Calificación: 3 representantes de los fabricantes, 1 de la AEFBF, 3 de las aseguradoras, 1 representante de CERPEVEN, 2 representantes de la administración o de asociaciones de cuerpos de Bomberos y 2 representantes de los usuarios.

Las empresas fabricantes de Equipos Contra Incendios que hayan formalizado la solicitud o ya estén calificadas, elegirán a sus tres representantes por acuerdo de más del 75% de dichas empresas y, en caso de no alcanzarlo, se realizará por sorteo entre las que voluntariamente presenten candidatura. CEPREVEN se encargará de conformar el resto del Comité seleccionando las personas de las restantes entidades integrantes, proponiendo los nombres a los fabricantes de Equipos que hayan formalizado la solicitud o ya estén calificados.

El mandato del Comité de Calificación es de dos años y puede ser renovado de año en año, a propuesta de las entidades representadas.

Los miembros del comité, el personal de secretaria y los verificadores se comprometen mediante documento firmado al efecto a mantener el secreto profesional.

6. PROCEDIMIENTO DE OBTENCIÓN DE LA CALIFICACIÓN

Establece como se presenta la solicitud y cómo se tramita. El peticionario presenta la solicitud con toda la documentación acreditando cumplir los requisitos. El comité de Calificación es quien decide sobre la aceptación de la solicitud o si se debe solicitar información complementaria. Los técnicos de la empresa deben pasar un control de conocimientos y la empresa someterse a una visita previa del Verificador. A la vista de todo ello el comité de calificación dictaminará si otorgar o no la calificación de prueba, motivando en su caso el rechazo.

Si la calificación no se concede, la empresa puede presentar una nueva solicitud a los seis meses, una vez haya subsanado los motivos de denegación.

7. PROCEDIMIENTO DE CONTROL

Trata del control de los equipos, de los certificados a emitir por el fabricante, de las visitas de verificación y de las visitas complementarias.

8. EFECTOS DE LA CALIFICACIÓN

Trata de las modificaciones y de los usos abusivos de la calificación.

9. SANCIONES

Las transgresiones del procedimiento son consideradas como faltas y se penalizan.

10. REGISTRO

11. RÉGIMEN ECONÓMICO

Regula las contraprestaciones por apertura de expediente, visitas de verificación, las pruebas de control de conocimientos y los gastos de renovación de la calificación.

104. El MODELO DE CALIDAD, además de establecer los requisitos ya señalados para la obtención de la calificación por los fabricantes, recoge un apartado referente a la interpretación de normas y otro sobre el alcance de suministro.

6. Interpretación de normas

La Calificación de Empresas Fabricantes de Equipos de Bombeo Contra Incendios implica, entre otras cosas, la vigilancia que se cumplen las Normas de Incendios referidas en el Campo de Actividad. Pueden existir algunos detalles en algunas Normas susceptibles de ser interpretados de formas diversas. Cuando esto ocurra, la AEFBF procederá como sigue:

- 6.1. *Realizará una consulta al Organismo emisor de la Norma correspondiente, solicitando respuesta en un plazo prudencial.*

- 6.2. *Si dicho Organismo responde y se entiende aclarada la verdadera interpretación, esta será tomada como válida.*
- 6.3. *Si por el contrario dicho Organismo no responde o no queda aclarada la consulta, los técnicos de la AEFBF darán su interpretación, la registrarán en un documentos titulado "Interpretación de Normas ECI" y estará disponible para el Comité de Calificación.*

7. Alcance de suministro: bienes y servicios

Con el fin de clarificar a qué bienes y servicios afecta la Calificación, la AEFBF dispondrá de un documento titulado "Alcance de Suministro ECI", y cuya versión más reciente quedará recogida en el Procedimiento de Calificación.

Dicho documento hará referencia fundamentalmente a los materiales que pueden llegar a estar incorporados en el suministro de un Equipo de Bombeo contra Incendios, con independencia que con el contrato con el cliente implique que no se suministren todos los elementos sino una parte de ellos. En cualquier caso, el fabricante dejará claramente especificado en la oferta previa al contrato lo que incluye según el documento anteriormente citado.

Cuando con el Equipo de bombeo la empresa fabricante ofrezca algún Servicio adicional (por ejemplo, la Puesta en marcha del Equipo), éste deberá estar definido, especificado, indicando las condiciones en que se haría el servicio y cotizando como concepto independiente del propio Equipo de bombeo. La empresa fabricante que vaya a proporcionar un Servicio relacionado con el Equipo de Bombeo Contra Incendios deberá asegurarse de forma fehaciente que el cliente comprende el Alcance de dicho Servicio y las Condiciones del mismo.

105. En la reunión de la Asamblea General Extraordinaria de 13 de abril de 2010, el Director General comunicó al resto de asociados la solicitud en nombre de los fabricantes de ECIs asociados al organismo calificador para el aplazamiento de la puesta en funcionamiento del acuerdo firmado (folios 5780 a 5782):

"El Director General informa del Burofax enviado a CEPREVEN, en el que se solicita de éste, un aplazamiento de la puesta en funcionamiento del Acuerdo firmado entre la Asociación y CEPREVEN sobre Calificación de equipos contra incendios, hasta obtener respuesta sobre este tema por parte de la Comisión Nacional de la Competencia ya que en el Expediente Sancionador abierto a la Asociación, se encuentra documentación referente a éste tema. No hay respuesta al respecto por parte de CEPREVEN."

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO. Normativa aplicable

La conducta que la Dirección de Investigación imputa como infracción de la legislación nacional de defensa de la competencia se habría iniciado en 1997,

vigente la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, y habría continuado bajo la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, que entró en vigor el 1 de septiembre de 2007.

Puesto que la incoación del expediente se produjo el 16 de septiembre de 2009, su tramitación se ha realizado conforme a las normas procesales de la Ley 15/2007, pues así resulta a contrario de la Disposición Transitoria Primera de esta norma.

Como ya ha reiterado este Consejo en anteriores Resoluciones, en casos como el presente, en los que la conducta se extiende en el tiempo durante el plazo de vigencia de las dos normas (la Ley 16/1989 y la Ley 15/2007), de acuerdo con el art. 128 de la Ley 30/1992, resulta necesario aplicar una de ellas, debiendo optar por aquella que resulte más beneficiosa para las empresas imputadas conforme a los principios de irretroactividad de la norma sancionadora más desfavorable y de retroactividad de la más favorable para el infractor en el caso en concreto.

Tanto la Ley 16/1989 como la Ley 15/2007 prohíben en su artículo 1.1.a) la misma conducta: los acuerdos que tengan por objeto, produzcan o puedan producir el efecto de “*la fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio*” en todo o en parte del mercado nacional. Por tanto, a efectos de la calificación jurídica de los hechos declarados probados, no tiene mayor relevancia aplicar una u otra.

Sin perjuicio de que la conducta regulada por el artículo 1 de ambas leyes sea idéntica, lo cierto es que el régimen sancionador diseñado por la Ley 15/2007, es, desde un punto de vista global, más favorable a los infractores que el contemplado por la anterior Ley 16/1989 (S/0120/08 TRANSITARIOS, S/0086/08 PELUQUERIA PROFESIONAL, S/0159/09 UNESA Y ASOCIADOS). Así resulta, entre otros elementos de juicio, del sistema de graduación de las infracciones inexistente en la legislación anterior, del establecimiento de topes máximos al importe de algunas sanciones de cuantía inferior al general previsto por el artículo 10 de la Ley 16/1989, de la reducción de los plazos de prescripción para algunas de las conductas tipificadas o de la especialmente destacable en este supuesto posibilidad, común a todos los que hayan participado en un cártel, de solicitar la exención o reducción de la sanción.

Esta conclusión no se ve alterada por el hecho de que pueda verse involucrada en la conducta una asociación, siempre y cuando la sanción a imponerle no supere los 901.518,16 € previstos como límite por el artículo 10 de la Ley 16/1989 de acuerdo con la interpretación dada al mismo por la doctrina (Expte. 312/99 Vinos de Guipúzcoa).

Una parte de las imputadas niegan la afectación del comercio intracomunitario por la falta de aptitud de las conductas para desplegar efectos incluso, en el mercado nacional.

El Consejo ya ha sustanciado en su Acuerdo de 18 de febrero de 2011 que a tenor de la naturaleza y características de las conductas analizadas así como de las empresas que las protagonizan, las mismas son susceptibles de tener afectación sobre el comercio intracomunitario. En cuanto a su ámbito subjetivo, las conductas están protagonizadas por una Asociación Nacional y por una parte mayoritaria del sector en España. Algunas de las empresas son filiales de empresas multinacionales que operan en todo el EEE. Otras son personas jurídicas que comercializan en España productos de fabricantes extranjeros o que exportan sus productos. Varias de las empresas han reconocido que importan y exportan parte de su producción y así lo evidencian en los datos desglosados de volumen de negocios. También lo ratifica las Estadísticas aportadas en fase de prueba ante el Consejo por EUROPUMP, donde se observa que las importaciones y exportaciones son muy elevadas, especialmente si se comparan con el volumen de producción (folio 13329) y que provienen en su mayoría de países comunitarios (folio 13762). Las propias empresas han sostenido que el mercado presenta pocas barreras a la entrada, lo cual es consistente con la existencia de comercio intracomunitario.

En cuanto a su ámbito objetivo, el alcance de estas conductas se extiende a todo el territorio nacional. De acuerdo con la doctrina consolidada, una práctica colusoria que se extienda a todo el territorio de un Estado miembro es susceptible de afectar al comercio intracomunitario. Así lo ha señalado el Tribunal de Justicia (entre otros Sentencia de 23 de noviembre de 2006, C 238/05, Asnef Equifax y Administración del Estado). Si las prácticas que se analizan tienen alcance nacional como es el caso, de acuerdo con la doctrina, debe entenderse que son susceptibles de afectar al comercio intracomunitario de manera apreciable.

Estas conductas son susceptibles además de tener un efecto apreciable sobre el comercio intracomunitario. Como ya expuso el Consejo en el acuerdo de recalificación: *“Primero, hay que recordar que cuando en la reunión de 22 de noviembre de 2004 las empresas deciden potenciar la asociación acuerdan - y así consta en el acta- admitir empresas comerciales de productos de bombas en la Asociación como miembros siempre y cuando monten en España bombas de componentes importados y/o grupos. Segundo, los intercambios de información y armonización de condiciones entre empresas asociadas constituyen una conducta que, por su naturaleza, redunde en una compartimentación del mercado nacional y en una potencial desventaja competitiva para entrantes en el mercado. Tercero, de acuerdo con la imputación realizada por la Dirección de Investigación los acuerdos adoptados por empresas asociadas y no asociadas de la AEFBF, con la participación de la AEFBF, en relación con los ECIs persiguen el propósito, entre otros, de proteger a los miembros del acuerdo de la competencia potencial (328 el PCH). De acuerdo con esta imputación, este tipo de práctica sería susceptible de compartimentar el mercado nacional y, con ello,*

de afectar al comercio intracomunitario.” En relación con los acuerdo sobre ECIS debe añadirse que en la medida en que el modelo de calidad pretende uniformar la composición del producto y el alcance del servicio a escala nacional de acuerdo con unas condiciones pactadas, el riesgo de compartimentación del mercado se acentúa.

En definitiva, los acuerdos colusorios analizados son susceptibles de tener efectos sobre el comercio intracomunitario y, por tanto, susceptibles de infringir el art. 101 del TFUE.

SEGUNDO. Cuestiones de procedimiento

Diversas partes (ITT, KSB-ITUR, KRIPSOL, IDEAL, BLOCH y la AEFBF) señalan que se ha rebasado el plazo del 28.4 RDC.

Como ya ha manifestado este Consejo en otras ocasiones (RCNC de 31 de julio de 2010, S/0120/08 TRANSITARIOS): *“De acuerdo con el Artículo 36.1 LDC, el plazo máximo para dictar y notificar la resolución que ponga fin al procedimiento sancionador por conductas restrictivas de la competencia será de dieciocho meses a contar desde la fecha del acuerdo de incoación del mismo y sujeto a las causas de suspensión legalmente tasadas. La distribución entre las fases de instrucción y resolución se fija reglamentariamente. El reglamento establece en su art. 28.4 “El plazo de instrucción del expediente será de doce meses a contar desde la fecha del acuerdo de incoación. El transcurso del plazo máximo de dieciocho meses desde la fecha del acuerdo de incoación del procedimiento sancionador sin que se hubiera resuelto el procedimiento determinará la caducidad del mismo de acuerdo con lo establecido en el apartado 1 del artículo 38 de la Ley 15/2007, de 3 de julio”. Luego el plazo previsto en el Reglamento no es preclusivo ni originador de caducidad, institución que se reserva al cómputo de los dieciocho meses desde la notificación del acuerdo de incoación del procedimiento sancionador. Todo ello sin perjuicio de lo previsto en el artículo 37 LDC”.*

Tampoco puede tener favorable acogida la alegación de caducidad formulada por EEB, que entiende que la suspensión acordada para la práctica de pruebas debiera haberse levantado al tiempo de aportarse al procedimiento la documentación obtenida en dicho trámite, ya que, a juicio de este Consejo, se basa en una interpretación absolutamente parcial, plana e interesada del artículo 12.1 b) del RDC.

Para interpretar correctamente dicho precepto, conforme al cual la suspensión del procedimiento sancionador se extenderá cuando el Consejo acuerde la práctica de pruebas o de actuaciones complementarias *“durante el tiempo necesario para la incorporación de los resultados de las pruebas o de actuaciones complementarias al expediente”*, debe estarse a lo previsto por su apartado segundo, que establece que el órgano competente acordará el levantamiento de la

suspensión desde “*el día siguiente al de la resolución del incidente que dio lugar a la suspensión*”. Es decir, que el *dies ad quem* del cómputo suspensivo lo marcará siempre la finalización del incidente que la motivó.

Una adecuada comprensión de lo que debe entenderse por “incidente motivador de suspensión” en materia probatoria y, por lo tanto, de qué actuaciones que están comprendidas dentro de dicho trámite y, sensu contrario, cuáles no, exige acudir a lo dispuesto en los artículos 51 de la LDC y 36 del RDC. Conforme a dichos preceptos, el trámite probatorio ante el Consejo, es decir, el “incidente probatorio” si aplicamos la terminología del artículo 12 del Reglamento, comprende no solo la práctica de las pruebas o actuaciones complementarias sino también el de alegaciones para su valoración.

Es coherente con el artículo 12.2 del RDC, por lo tanto, que si el incidente probatorio no concluye hasta que los interesados en el procedimiento hayan formulado sus alegaciones valorando el resultado de lo actuado, no proceda el levantamiento de la suspensión hasta que se presente dichas alegaciones o transcurra el plazo de 10 días previsto para su realización.

A la misma conclusión llegamos si atendemos al espíritu y finalidad que persiguen los preceptos que regulan la suspensión del procedimiento sancionador durante la fase resolutoria. Para aclarar esta afirmación debemos comenzar precisando que, como ha venido declarando este Consejo reiteradamente, la realización en fase de Consejo de actuaciones distintas a la adopción de la decisión definitiva tiene carácter excepcional, en la medida en que para ello está prevista la fase de instrucción.

Desde esta perspectiva, no resulta difícil concluir que la voluntad del legislador al contemplar la posibilidad de la suspensión del procedimiento por el Consejo no era otra que evitar que en una fase inicialmente prevista para que el órgano resolutorio, previo análisis de la ingente documentación que integra el expediente administrativo, dicho órgano expresase su criterio definitivo sobre el asunto, pudiese producirse la caducidad por la realización de actuaciones necesarias para adoptar dicha decisión. Siguiendo con este razonamiento, parece lógico inferir que siendo esa la finalidad del precepto, la suspensión deba extenderse durante todo el trámite y no solo a parte de él, que es lo que, incomprensiblemente, pretende EEB.

De acogerse la interpretación propuesta por la imputada, podría llegar el caso de que acordada 2 días antes del plazo de 18 meses una prueba de descargo de especial interés para uno de los imputados o realizada una actuación complementaria de especial importancia que exigiese la elaboración de una nueva propuesta de resolución, éstas se pudieran realizar sin que, por parte de los interesados, fuera posible hacer alegación alguna al respecto, ya que no habría prácticamente plazo para su realización. Esta tesis no solo es manifiestamente contraria al espíritu y finalidad del precepto, sino que sería claramente

vulneradora del derecho de defensa esencial a todo imputado en un procedimiento administrativo sancionador.

De acuerdo con lo hasta ahora razonado, el levantamiento del plazo de suspensión efectuado el 6 de junio de 2011 ha sido ajustado a derecho y, siendo ello así, es indiscutible que el procedimiento no ha caducado al tiempo de dictarse la presente resolución, por lo que procede desestimar la alegación efectuada por EEB.

En cualquier caso, no está de más recordar a EEB que fue ella misma la que solicitó, y le fue concedida, una ampliación del plazo para valorar prueba. También que si este Consejo no estuviera convencido de que la interpretación del artículo 12.1 b) del RDC que mantiene es la correcta y hubiera realmente buscado disponer de un plazo mayor para resolver evitando la caducidad, podría haber acordado la remisión del informe-propuesta a la Comisión Europea y, una vez transcurrido el plazo de 30 días a que se refiere el artículo 11.4 del Reglamento 1/2003, durante el cual se suspende el procedimiento, haber acordado a continuación la práctica de las pruebas, en lugar de realizar dichos trámites de forma casi simultánea precisamente para evitar una mayor demora del procedimiento.

TERCERO. Objeto del expediente

El presente expediente se inicia como consecuencia de la solicitud de clemencia presentada por GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A. y su matriz Grupo UTC en relación con 1) las recomendaciones realizadas por la AEFBF para la redacción de las Condiciones Generales de Venta: 2) los intercambio de información entre competidores acerca de incrementos de precios futuros, políticas salariales y condiciones generales de venta a aplicar a sus clientes; 3) el acuerdo de los miembros de la AEFBF de adoptar una recomendación relativa a las tarifas horarias a cobrar por los servicios post-venta y 4) el acuerdo adoptado por varios competidores de cobrar un precio específico e independiente por los servicios prestados en relación a la puesta en marcha del equipamiento para los servicios de extinción de incendios.

Tras la instrucción realizada por la DI, los hechos probados muestran cómo, entre 2004 y 2009, los fabricantes y comercializadores de bombas de fluidos han desarrollado múltiples iniciativas para coordinar sus actuaciones comerciales. A partir de estos hechos, la DI ha identificado una serie de conductas que propone que sean calificadas como infracción:

1. La fijación del incremento de precios en un 4% durante el verano de 2004 por las empresas ABS, CAPRARI, GRUNDFOS e ITT constituye una infracción del artículo 1 de la Ley 16/1989, que se considera prescrita en aplicación de lo establecido en el artículo 12 de la Ley 16/1989 y en el artículo 68 de la LDC, pues no ha quedado acreditado ningún otro acuerdo al respecto con

posterioridad a dicha fecha y la primera actuación realizada por la DI tuvo lugar el 17 de febrero de 2009.

2. Los intercambios de información realizados entre las empresas GRUNDFOS, AIGUAPRES, CAPRARI, SULZER, ITT, ABS, IDEAL, KRIPSOL, MARELLI, ESPA, EBARA, FLOWSERWE, STERLING, HIDROTECAR, DAB, ITUR, WILO y ZEDA, con la participación de la AEFBF, relativos a los incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, realizados por dichas empresas con ocasión de contactos y reuniones, en gran parte convocadas por órganos estatutarios de la AEFBF, entre representantes de alto nivel de dichas empresas que se iniciaron el 22 de noviembre de 2004, constituyen una infracción del artículo 1 de la Ley 16/1989 y del artículo 1 de la vigente LDC por parte de dichas entidades.
3. Los acuerdos adoptados por las empresas ESPA, ZEDA, EBARA, IDEAL, MARELLI, ITUR, GRUNDFOS, CAPRARI, BLOCH, CALPEDA, ALSINA, FLOWSERVE, KRIPSOL, DELOULE, BOHISA y CIMSA, con la participación de la AEFBF, consistentes en la estandarización de la fabricación y suministro de equipos contra incendios (ECIs) mediante la calificación como empresa fabricante de ECIs en función del cumplimiento de una normativa de calidad de la AEFBF, la puesta en común de los servicios de puesta en marcha de los ECIs, la determinación del alcance común de su suministro y la inclusión del servicio de su puesta en marcha como un concepto independiente en las facturas, realizados por dichas empresas con ocasión de contactos y reuniones, en gran parte convocadas por órganos estatutarios de la AEFBF, entre representantes de alto nivel de dichas empresas que se iniciaron el 22 de noviembre de 2004, constituyen una infracción del artículo 1 de la Ley 16/1989 y del artículo 1 de la vigente LDC.
4. Los siguientes acuerdos adoptados en el seno de la AEFBF, a través de reuniones de sus órganos estatutarios, que se iniciaron el 22 de noviembre de 2004, constituyen una infracción del artículo 1 de la Ley 16/89 y del artículo 1 de la vigente LDC por parte de la AEFBF, consistentes en:
 - a) Acuerdo para la fijación de políticas de ventas comunes por las empresas asociadas de la AEFBF, aprobando una Recomendación para la redacción de las condiciones generales de venta, aún en vigor.
 - b) Acuerdo para la elaboración de unas Estadísticas de producción, remitidas el 31 de julio de 2008 a aquellas empresas asociadas que aportaron sus datos confidenciales, sin garantizar el tratamiento confidencial de dicha información.
 - c) Acuerdo para el intercambio de la información confidencial relativa a las tarifas hora taller de los servicios post-venta de cada una de las

empresas asociadas, con el objetivo de adoptar una posible recomendación al respecto que finalmente no fue aprobada, remitiendo la AEFBF el resultado consolidado de los datos aportados el 10 de marzo de 2008.

La DI considera que los intercambios de información entre empresas y los acuerdos relacionados con los ECIs deben calificarse como acuerdos de cartel.

La DI atribuye responsabilidades por las conductas infractoras de la siguiente manera:

1. ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE BOMBAS DE FLUIDOS (AEFBF):

a) Por su participación en los cárteles relativos a:

- los intercambios de información relativos a incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 3 de febrero de 2009, y*
- la adopción de los acuerdos para la estandarización de la fabricación y suministro de ECIs mediante la calificación como empresa fabricante de ECIs en función del cumplimiento de una normativa de calidad de la AEFBF, la puesta en común de los servicios de puesta en marcha de los ECIs, la determinación del alcance común de su suministro y la inclusión del servicio de su puesta en marcha como concepto independiente en las facturas, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 13 de abril de 2010.*

b) Por los acuerdos adoptados por los órganos estatutarios de la AEFBF, en cumplimiento del acuerdo para la fijación de políticas de ventas comunes e intercambio de información adoptado en la reunión de 22 de noviembre de 2004, que se materializaron en:

- la Recomendación para la redacción de las condiciones generales de venta, aprobada en la Asamblea General Ordinaria de la AEFBF de 10 de enero de 2006, aún en vigor;*
- el acuerdo para la elaboración de unas Estadísticas de producción, adoptado en la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF de 30 de mayo de 2006, remitidas el 31 de julio de 2008, y*
- el acuerdo para el intercambio de la información confidencial relativa a las tarifas hora taller de los servicios post-venta de cada una de las empresas asociadas, con el objetivo de adoptar una posible recomendación al respecto, adoptado en la Asamblea General Ordinaria de la AEFBF de 15 de enero de 2008, remitiendo la AEFBF el resultado consolidado de los datos aportados por las empresas asociadas el 10 de marzo de 2008.*

2. ABS TECNOLOGÍAS DEL AGUA, S.A. y, solidariamente, su matriz ABS GROUP A.B., por su participación en el cartel relativo a los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor,

previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 3 de febrero de 2009.

3. *AIGUAPRES, S.L. por su participación en los cárteles, en relación con:*

a) su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 28 de octubre de 2008 hasta el 18 de noviembre de 2008, y

b) su participación en los acuerdos adoptados en relación con los ECIs, desde el 18 de abril de 2007 hasta el 22 de abril de 2008.

4. *BOMBAS CALPEDA ESPAÑA, S.A. por su participación en el cártel relativo a los acuerdos adoptados en relación con ECIs en la reunión celebrada el 17 de mayo de 2005. No obstante, se considera acreditada la extinción de la personalidad jurídica de esta sociedad el 21 de septiembre de 2009, sin que se haya acreditado la sucesión y/o reconversión en otra sociedad mercantil.*

5. *BOMBAS BLOCH, S.L. y, solidariamente, su matriz BOMBAS IDEAL, S.A., por su participación en el cártel relativo a los acuerdos adoptados en relación con los ECIs, desde el 18 de abril de 2007 hasta el 22 de abril de 2008.*

6. *BOMBAS CAPRARI, S.A. y, solidariamente, su matriz CAPRARI, S.P.A., por su participación en los cárteles, en relación con:*

a) su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 3 de febrero de 2009, y

b) su participación en los acuerdos en relación con los ECIs, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 10 de febrero de 2009.

7. *CIMSA CONTROL Y MONTAJES, S.L. por su participación en el cártel relativo a los acuerdos adoptados en relación con los ECIs, desde el 23 de febrero de 2006 hasta el 10 de febrero de 2009.*

8. *DAB PUMPS IBÉRICA, S.L. y, solidariamente, su matriz GRUNDFOS HOLDING A/S, por su participación en el cártel relativo a los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 18 de octubre de 2006 hasta el 3 de febrero de 2009.*

9. *EBARA ESPAÑA BOMBAS, S.A. y, solidariamente, su matriz EBARA CORPORATION, por su participación en los cárteles, en relación con:*

a) su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 3 de febrero de 2009, y

b) su participación en los acuerdos adoptados en relación con los ECIs, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 13 de abril de 2010.

10. BOMBAS ELÉCTRICAS, S.A. (ESPA) por su participación en los cárteles, en relación con:

- a) su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 3 de febrero de 2009, y*
- b) su participación en los acuerdos adoptados en relación con los ECIs, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 13 de abril de 2010.*

11. FLOWSERVE SPAIN, S.L. y, solidariamente, su matriz FLOWSERVE CORPORATION, por su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 3 de febrero de 2009.

12. BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A. y, solidariamente, GRUNDFOS HOLDING, A/S., por su participación en los cárteles, en relación con:

- a) su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 18 de noviembre de 2008, y*
- b) por su participación en los acuerdos adoptados en relación con los ECIs, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 13 de abril de 2010.*

13. HIDROTECAR, S.A. por su participación en el cártel relativo a los intercambios información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 3 de febrero de 2009.

14. BOMBAS IDEAL, S.A. por su participación en los cárteles, en relación con:

- a) su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 3 de febrero de 2009, y*
- b) su participación en los acuerdos adoptados en relación con los ECIs, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 13 de abril de 2010.*

15. GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A. por su participación en los cárteles, en relación con:

- a) su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 14 de enero de 2009, y solidariamente, su matriz UTC, desde el 31 de julio de 2008 hasta el 14 de enero de 2009, fecha en la que dicha empresa presentó su solicitud de exención, y*

b) *su participación en los acuerdos adoptados en relación con los ECIs, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 22 de abril de 2008.*

16. *ITT WATER & WASTEWATER, S.A. y, solidariamente, su matriz ITT CORPORATION, por su participación en los cárteles, en relación con:*

a) *su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 15 de marzo de 2006 hasta el 3 de febrero de 2009.*

b) *su participación en los acuerdos en relación con los ECIs, desde el 18 de abril de 2007 hasta el 13 de abril de 2010.*

17. *KRIPSOL HIDRÁULICA, S.A. y, solidariamente, su matriz KRIPSOL GESTIÓN, S.L., por su participación en los cárteles, en relación con:*

a) *su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 18 de octubre de 2006 hasta el 3 de febrero de 2009, y*

b) *su participación en los acuerdos adoptados en relación con los ECIs, desde el 23 de febrero 2006 hasta el 13 de abril de 2010.*

18. *KSB ITUR SPAIN, S.A. y, solidariamente, su matriz KSB, A.G., por su participación en los cárteles, en relación con:*

a) *su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 3 de febrero de 2009, y*

b) *su participación en los acuerdos adoptados en relación con los ECIs, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 13 de abril de 2010.*

19. *STERLING FLUID SYSTEMS (SPAIN), S.A. y, solidariamente, su matriz THYSSEN BORNEMISZA GRUPPE EUROPE NV NETHERLANDS, por su participación en el cártel relativo a los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 3 de febrero de 2009.*

20. *SULZER PUMPS SPAIN, S.A. y, solidariamente, su matriz SULZER, A.G., por su participación en el cártel relativo a los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 15 de marzo de 2006 hasta el 3 de febrero de 2009.*

21. *WILO IBÉRICA, S.A. y solidariamente a su matriz WILO, A.G., por su participación en el cártel relativo a los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de*

producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 15 de marzo de 2006.

22. BOMBAS ZEDA, S.A. por su participación en los cárteles, en relación con:

- a) su participación en los intercambios de información sobre incrementos de precios futuros y sus fechas de entrada en vigor, previsiones de producción y demanda, políticas salariales y cifras de facturación, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 18 de octubre de 2006, y*
- b) su participación en los acuerdos adoptados en relación con los ECIs, desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 20 de abril de 2006.*

La DI propone que se imponga a las empresas la sanción prevista en el artículo 63.1.c) de la LDC para las infracciones muy graves. También solicita *que en aplicación de lo dispuesto en la LDC y el RDC respecto del programa de clemencia, y a la vista de lo actuado, se exima del pago de la multa al GRUPO INDUSTRIAL ERCOLLE MARELLI, S.A. y a su matriz GRUPO UTC, de acuerdo con la exención condicional concedida por la DI, de conformidad con lo establecido en el artículo 65.1.a) de la LDC y el artículo 47.1 del RDC, pues dicha empresa fue la primera en aportar elementos de prueba que, a juicio de la DI, le permitieron ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 40 de la LDC en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención. Por tanto, si al término del procedimiento sancionador el GRUPO INDUSTRIAL ERCOLLE MARELLI, S.A. y su matriz GRUPO UTC, hubiese cumplido los requisitos establecidos en el artículo 65.2 de la LDC, el Consejo de la CNC, de acuerdo con la propuesta de la DI, concederá a la empresa la exención del pago de la multa que, de otro modo, le correspondiese.*

La DI también propone en su propuesta que se proceda al archivo de las actuaciones seguidas contra HIDRÁULICAS ALSINA, S.A., DELOULE ESPAÑOLA, S.A. y BOMBAS HIDRÁULICAS, S.A. (BOHISA) por no haber quedado acreditada la comisión de infracción por dicha empresa. Se solicita el archivo de las actuaciones seguidas contra FLOWSERVE SPAIN, S.L. y subsidiariamente su matriz FLOWSERVE CORPORATION, por no haber quedado acreditada la comisión de la infracción analizada en este expediente por dicha empresa respecto a su participación en el cártel relativo a los acuerdos adoptados en relación con los ECIs. Por último, se solicita el archivo de las actuaciones contra HIDRÁULICAS H.M.T., S.A. y SEDICAL, S.A. porque aunque se dirigió la incoación del expediente contra ellas, no se les imputó cargo alguno en el PCH.

Mediante Acuerdo de 18 de febrero de 2011 este Consejo procedió a modificar la calificación jurídica de los hechos acreditados por considerar que los mismos hacen prueba de dos únicas conductas colusorias contrarias, en su caso, a los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE. La primera infracción, única y continuada, consistiría en el intercambio de información y armonización de condiciones comerciales en relación con las bombas de fluidos. La segunda estaría integrada por los acuerdos adoptados por empresas asociadas y no

asociadas de la AEFBF, con la participación de la AEFBF, en relación con los equipos contra incendios.

De la primera conducta imputada, considerada como infracción muy grave del artículo 62.4.a) de la LDC serían, en su caso, responsables la AEFBF y GRUNDFOS, AIGUAPRES, CAPRARI, SULZER, ITT, ABS, KRIPSOL, MARELLI, ESPA 2025 S.L., EBARA, FLOWSERWE SPAIN, STERLING, HIDROTECAR, DAB, IDEAL, ITUR, WILO, ZEDA, e HIDROTECAR. La duración de la infracción que se imputa es la atribuida por la DI en el caso de cada empresa a las conductas que se recalifican. Respecto a la segunda conducta, se mantiene la tipificación e imputación de responsabilidad realizada por la Dirección de Investigación en su propuesta de resolución.

Con vistas a garantizar el derecho de defensa de las partes la nueva calificación fue sometida a los interesados y a la DI para que, de conformidad con lo establecido por el artículo 51.4 de la Ley 15/2007 formularan las alegaciones que estimaran oportunas y, si lo estimaran conveniente, formularan solicitud de pruebas adicionales a las que en su caso ya hayan sido solicitadas en el trámite de alegaciones a la Propuesta de Resolución.

CUARTO. Alegaciones de las partes

Las partes han presentado alegaciones en diversas ocasiones a lo largo del procedimiento, cuyo contenido se trata de sintetizar como sigue:

ABS, STERLING e ITT niegan su participación en el acuerdo de precios de verano de 2004 que la DI considera prescrito. Consideran que las pruebas al respecto no se sostienen.

CAPRARI considera que los hechos no están suficientemente acreditados.

ABS, CAPRARI y STERLING sostienen que el PCH secunda la torticera interpretación de los hechos realizada por MARELLI que presenta su declaración en el marco de su adquisición por UTC. Algunas de las partes se reservan el derecho a ejercer las acciones legales oportunas contra el clemente

Las partes niegan la existencia de un cartel. Niegan también que las conductas imputadas reúnan las características de un cartel (ABS, GRUNDFOS, EBARA, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEAL, B. BLOCH, STERLING, SULZER, DAB). No se ha acreditado que las empresas hayan participado en ninguna práctica secreta ni en acuerdos para restringir la competencia a través de la fijación de precios o reparto de mercados. Según SULZER, son conductas que se han desarrollado en el marco de la actividad normal de una asociación sectorial.

Las empresas niegan la existencia de infracción única y continuada en los términos en que se ha propuesto en el Acuerdo de recalificación de 18 de febrero de 2011. La AEFBF, EBARA, GRUNDFOS, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEAL, B. BLOCH, STERLING y SULZER niegan que exista unidad de propósito entre las

conductas controvertidas, que tengan unidad espacio-temporal y que exista unidad de sujeto activo. Además se ejecutan de forma distinta, no existe homogeneidad en el *modus operandi* o instrumento concreto utilizado para realizar la conducta.

FLOWSERVE alega que la recalificación de varias conductas en una posible infracción única agrava el error que se ha cometido al imputarla, puesto que opera en un mercado diferente, el de las bomba a medida o de diseño.

EBARA pone de manifiesto que el acuerdo de recalificación no es conforme a Derecho y vulnera los artículos 24 y 103 de la Constitución Española al modificar la participación de los interesados y se extralimita de sus capacidades en fase de resolución.

Algunas partes (SULZER, STERLING, GRUNDFOS) señalan que el acuerdo de recalificación minorra la gravedad de las conductas porque no menciona el término cartel.

GRUNDFOS, EBARA, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEAL y B. BLOCH consideran que falta conexión temporal de los acuerdos infractores con la reunión de 22 de noviembre de 2004 constitutiva del supuesto cartel. EBARA, ABS, SULZER, DAB e HIDROTECAR argumentan que no se puede atribuir a dicha reunión asociativa una intencionalidad anticompetitiva.

En general las partes argumentan que las conductas en todo caso se deben analizar de manera individualizada. Sólo cabe hablar de conductas puntuales cometidas en diferentes momentos que constituirían infracciones de menor gravedad o que no serían infractoras por su falta de aptitud para distorsionar la competencia.

La mayoría de las partes no niegan el intercambio de información sobre tarifas pero si niegan que sea ilícito (ABS, GRUNDFOS, EBARA, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEAL, B. BLOCH, STERLING, DAB) y consideran que su participación en ellos es anecdótica. Los intercambios de información en su opinión han sido conductas aisladas, de escasa periodicidad, de desigual participación y sin objeto o efecto anticompetitivo demostrado. Sostienen que las empresas fijaban sus tarifas libremente y se las intercambiaban cuando eran de público conocimiento. La información intercambiada es poco sofisticada y agregada. No se acredita que esta información tenga la aptitud necesaria para reducir la incertidumbre en el mercado. Por otra parte no puede tener efectos porque la estructura del sector impide un resultado colusorio: se trata de un sector poco concentrado, existen muchas referencias, la demanda es volátil, no existen barreras de entrada, el precio no es el único parámetro de competencia y los clientes tienen un gran poder de negociación.

Algunas de las partes comparan estos intercambios de información con los que se sancionaron en la RCNC de 7 de febrero de 2011 y establecen las supuestas diferencias existentes entre ambos casos.

ABS reconoce haber ofrecido información sobre los precios post-venta una vez a la Asociación pero desconoce que se hizo con ello. ITT y STERLING también lo reconocen, pero argumentan que no se difundió. Consideran que es un intercambio de información que no resulta ilícito.

En cuanto a las estadísticas de producción, todas las partes han insistido en que se salvaguardó la confidencialidad y que sólo se circularon agregados.

Varias de las partes también argumentan que el objetivo de recopilar esta información era su remisión a EUROPUMP para la elaboración de las estadísticas que publica esta Asociación. En las alegaciones a la valoración de prueba las partes vuelven a poner de manifiesto este hecho.

EBARA recuerda que pidió explícitamente que los datos individuales de las Estadísticas de Producción no se intercambiaran por ser información sensible.

En general las partes argumentan que no siguieron las condiciones generales de venta (GRUNDFOS, EBARA, ABS, STERLING, SULZER, HIDROTECAR).

ABS manifiesta que a la vista de los dictámenes de los despachos de abogados no modificó sus condiciones. Sólo adaptó los plazos de pago. No obstante no ha podido imponerlos. Considera que se trata de un intento de reacción a los largos plazos que les imponen los clientes. Reconoce que se dijo que aquel asociado que no aceptara las condiciones generales de venta no debería seguir en la Asociación.

La mayoría de las partes argumenta que no se ha acreditado que estas Condiciones Generales de Venta sean restrictivas por su objeto o por su efecto. También se argumenta por alguna de las partes que, en todo caso, ateniéndose a los precedentes, el artículo 1.3 de la LDC y el artículo 101.3 del TFUE serían de aplicación a la conducta.

GRUNDFOS, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEAL, B. BLOCH y la AEFBF argumentan sobre la legalidad de recomendar plazos de pago semejantes a los establecidos en la Ley. Algunas de las partes recuerdan que la Ley 15/2010 establece que las asociaciones pueden denunciar el incumplimiento de las cláusulas previstas ante la CNC y será confidencial, luego el legislador pretende que la Ley 15/2007 sirva a este fin de salvaguardar los plazos de pago.

EBARA recuerda que la Ley de Morosidad vigente en aquel momento limitaba los plazos de pago a 60 días, luego la recomendación de 90 días no puede ser considerada restrictiva. La Ley 15/2010 ha establecido posteriormente el plazo de pago en 90 días, luego la recomendación ya no opera. En todo caso, considera que no hubo dolo ni culpa porque se solicitaron dictámenes jurídicos.

Las partes (GRUNDFOS, EBARA, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEAL, B. BLOCH la AEFBF) niegan rotundamente que los acuerdos sobre ECIs sean constitutivos de un cartel y consideran que se ajustan a los requisitos que se exigen a los acuerdos de estandarización para ser compatibles con la normativa de competencia. A la vista del documento aportado por CEPREVEN en el trámite de prueba ante el Consejo (folios 13264-13271), las partes insisten en sus alegaciones a la valoración de prueba en esta conclusión puesto que el procedimiento es voluntario, tiene carácter abierto y se basa en criterios objetivos y no discriminatorios.

SULZER manifiesta que la DI no concreta los aspectos restrictivos del sistema de calificación. Los argumentos de la DI llevarían a que cualquier sistema de certificación es restrictivo.

EBARA y CAPRARI subrayan que a día de hoy ni CEPREVEN ha adoptado un estándar ni la AEFBF el Modelo de Calidad, luego no existe acuerdo. En derecho administrativo sancionador únicamente cabe imponer sanciones por infracciones consumadas y no por formas imperfectas de comisión del delito.

Sobre la duración de esta conducta varias partes (EBARA, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEAL y B. BLOCH) afirman que no se inició el 22 de noviembre de 2004. La primera reunión data de mayo de 2005. Tampoco existe prueba que acredite que después de febrero de 2009 las empresas siguieron con la iniciativa.

GRUNDFOS pone de manifiesto que se dedica solo marginalmente a estos equipos. No asistió a las reuniones clave y no prestó su consentimiento. Dice no haber implementado nunca el modelo de calidad. No puede considerarse incumplido en su caso el tipo infractor del artículo 1.

EBARA y BOMBAS ZEDA consideran que se infringe el principio *non bis in idem* porque se imputa a la AEFBF y a las empresas por una misma conducta.

SULZER y BOMBAS ZEDA manifiestan que varias de las conductas consideradas parte de la infracción global son acciones típicas de una asociación de empresas. ZEDA había manifestado de hecho que no procedía segmentar las diferentes conductas. Pero la única entidad responsable de las mismas debería ser la propia AEFBF, por cuanto que dichas conductas se adoptaron por los órganos de la asociación expresando la voluntad de la asociación.

SULZER, la AEFBF, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEA, B. BLOCH, CAPRARI, STERLING y ZEDA ponen de manifiesto que las actuaciones son en todo caso responsabilidad de la AEFBF. De hecho, algunas de las partes que este tipo de actuaciones se han imputado habitualmente a la Asociación y no a las empresas de acuerdo con la doctrina de la propia CNC y del extinto TDC. Tales conductas se llevaron a cabo por impulso e iniciativa de la Dirección General y de los órganos estatutarios de la AEFBF.

La AEFBF, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEAL y B. BLOCH consideran que existe un riesgo de doble sanción al imputar a las empresas y a la asociación por las mismas conductas. STERLING cree que al atribuir responsabilidad individual por los mismos hechos a las empresas miembros de la Asociación y a ésta el Consejo pretende exceder aquel límite máximo de 900.000 euros previsto para Asociaciones en la Ley 16/1989. Considera que este es también el propósito implícito en la recalificación.

ABS pone de manifiesto que no consta acreditado que su matriz haya participado en los hechos. Tampoco consta acreditada ni unidad de decisión, ni patrimonio común. Por ello, debería ser citada y elevada contra la misma acusación concreta. ITT e ITUR también manifiestan tener plena autonomía de su matriz en sus políticas comerciales y de diseño de su actividad.

EBARA argumenta que el art. 61.2 de la LDC contiene en su criterio de imputación tanto la regla general como la excepción. Luego la DI tiene que demostrar que la matriz determina el comportamiento económico de la filial. En todo caso EBARA CORPORATION no tiene el 100% del capital de Ebara.

Además EBARA recuerda que a su matriz EBARA CORPORATION se le ha imputado la infracción sin haberle notificado la incoación del expediente sancionador, el PCH y la PR. Una cosa es que el art. 61.2 de la LDC lleve a predicar que la responsabilidad sea solidaria y otra que se considere que son una misma persona y se imputen responsabilidades a la matriz sin comunicarle la imputación, en contra del principio de responsabilidad personal. Considera que se ha producido una vulneración del artículo 24.2 CE y solicita la nulidad de las actuaciones respecto a EBARA Corp.

MARELLI indica que UTC no debe ser considerado responsable de la infracción. Tan pronto UTC adquirió MARELLI y supo de las conductas lo puso en conocimiento de la DI. Recuerda que ha cumplido todos los requisitos establecidos en el art. 65.2 LDC.

KRIPSOL argumenta que su matriz KRIPSOL GESTIÓN S.L. es un mero holding de participaciones, que no influye en absoluto sobre la marcha del negocio, luego no procede imputarle responsabilidad.

BOMBAS BLOCH manifiesta que no se puede imputar a BOMBAS IDEAL responsabilidad por la conducta de BLOCH antes de 24 de diciembre de 2008, que es cuando toma control de la misma.

ABS afirma que la Ley vigente es más favorable porque contempla el requisito de sensibilidad para la prohibición de las conductas. La conducta que se le imputa es de *minimis* por la naturaleza y la importancia económica de los actos, así como el peso de la empresa en el mercado.

Varias de las partes (ABS, GRUNDFOS) consideran que el PCH contiene una indefinición del mercado que contribuye a amplificar el alcance de la conducta, que supuestamente solo afectaría a las bombas estándar. ABS, e ITUR manifiestan que las bombas estándar representan un volumen reducido de su negocio total. EBARA dice no estar activa en todos los segmentos del mercado de bombas. FLOWSERVE, SULZER e HIDROTECAR consideran que operan en un mercado diferente, el de las bombas de diseño y que por ello la información intercambiada no les resulta relevante. Estas dos últimas empresas no se incorporaron a la Asociación hasta 2006. Pese a ello, a HIDROTECAR se le imputa la infracción por todo el periodo, lo que supone un criterio diferente del que se ha tenido en cuenta para imputar a otras empresas como ITT.

EBARA, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEAL y B. BLOCH indican que la DI no ha dimensionado el mercado de los ECIs. No obstante, conviene recordar que el Consejo ha solicitado esta información en el trámite de prueba como actuación complementaria.

Las partes (la AEFBF, GRUNDFOS, EBARA, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEAL y B. BLOCH, STERLING, BOMBAS ZEDA, CAPRARI) alegan ausencia de efectos y de beneficio ilícito. ITT y KRIPSOL argumentan que sus márgenes operativos se han reducido.

Como atenuante GRUNDFOS, ITT, ITUR, KRIPSOL, IDEAL, B. BLOCH, STERLING, BOMBAS ZEDA esgrimen que no han aplicado los acuerdos y/o que han colaborado con la DI.

STERLING argumenta como atenuante la presunción de legalidad de la recomendación dados los informes de los asesores legales.

Diversas partes alegan que el alcance y duración es menor que el que la DI le imputa o, como ZEDA y AIGUAPRES, que no han participado en las conductas. Según EBARA, su participación se limitaría a 2009 en el caso del intercambio de información y del 2007 al 2009 en el caso de los ECIs. ITT considera que su participación se debería recortar: en el peor de los casos desde 2008 en el intercambio de información y desde 2007 en los acuerdos sobre ECIs. KRIPSOL argumenta que su participación en los intercambios de información fue puntual. BLOCH argumenta que su asistencia a las reuniones sobre ECIS fue puntual. STERLING argumenta que no asistió a todas las reuniones. DAB que sólo ha participado en los intercambios de información y esta participación se limita a la asistencia a dos reuniones.

ZEDA pone de manifiesto al Consejo que es un taller familiar de tamaño reducido y que la eventual sanción podría poner en peligro su viabilidad.

Algunas de las partes (ITT, B. BLOCH, SULZER) solicitan que no se acepte la exención por resultar inaplicables los arts. 65 y 66 LDC dada la inexistencia de cartel. STERLING considera que se ha hecho una utilización fraudulenta del art.

65.LDC. UTC adquiere el control en julio de 2008. MARELLI decidió entonces utilizar el procedimiento de clemencia y siguió asistiendo a las reuniones para construir pruebas de conductas que, con todo, no acreditan la existencia de un cartel.

Conforme a lo dispuesto por el artículo 89 de la Ley 30/92, esta Resolución resuelve sobre todas las cuestiones planteadas en el seno del expediente. No obstante, en atención al elevado número de partes interesadas en este expediente y al volumen de las alegaciones formuladas por las partes (si bien muchas coincidentes), la Resolución no sigue exhaustivamente y una por una todas las alegaciones formuladas por cada una de las partes interesadas en este expediente sancionador, lo cual no quiere decir que no se acepte la alegación o, en caso contrario, que no se responda, pues conforme a la jurisprudencia basta que la contestación sea incluso implícita, siempre que la fundamentación jurídica de la Resolución permita a los interesados conocer las razones jurídicas que motivan el contenido de la parte dispositiva, y a los órganos jurisdiccionales disponer de los elementos suficientes para ejercer plenamente su función revisora (entre otras, STJUE 18/05/2006, As. C-397/03 P, párrafo 60).

QUINTO. Sobre la primera conducta relativa a la fijación de condiciones comerciales

El Consejo considera que se ha producido una coordinación entre empresas competidoras, con la colaboración de la AEFBF, en el negocio de las bombas de fluidos para la fijación de condiciones comerciales desde 2004 hasta, al menos, el momento en que tuvieron lugar las inspecciones y que esta conducta infringe el artículo 1 de la LDC y el artículo 101 del TFUE.

La conducta se inicia en la reunión celebrada el 22 de noviembre de 2004 por fabricantes y empresas comerciales españolas de Bombas de Líquidos y Gases, convocada y presidida por el entonces presidente de la AEFBF y en ese momento, Director General de STERLING. Los asistentes a esta reunión fueron los máximos directivos, en su mayor parte Directores Generales o Directores Comerciales, de todas las empresas entonces asociadas a la AEFBF, estando convocados también otros fabricantes de bombas de fluidos no asociados en la AEFBF en ese momento. La reunión tenía por objeto analizar el estado de la AEFBF que, según se refleja en el acta, se encontraba “medio muerta”, así como presentar propuestas (256 del PCH). En esta reunión “*se propone ampliar el ámbito de la asociación y convertir la asociación en un auténtico forum de intercambio de información sobre el sector, convertirla en un grupo con poder de lobbying, crear políticas de ventas comunes, y representar los intereses de las empresas españolas en Europump y HF*” (Hecho Probado -en adelante HP- 30).

A partir de este momento, las empresas en el seno de la AEFBF y con la colaboración de ésta desarrollaron actuaciones diversas tendentes a alcanzar los

objetivos propuestos y, en lo que afecta a este expediente, el propósito de armonizar su política de ventas.

Esta declaración de intenciones sobre la creación de una política de ventas común no fue causal ni gratuita. Las actuaciones desde entonces desarrolladas no sólo fueron consistentes con dicho objetivo, sino que muestran que el mismo fue considerado prioritario. De hecho, hay que tener presente que la coordinación de las políticas y acciones comerciales es algo que los propios Estatutos de la Asociación contemplan en su artículo 5 (HP 32). Cuestión aparte es si se ha respetado adecuadamente el inciso de ese artículo 5 de que esta coordinación debe referirse a políticas y acciones comerciales no incluidas en el artículo 1 de la LDC.

Así, en la reunión de noviembre se forman cuatro grupos de trabajo para iniciar el cambio y, entre ellos, el de Condiciones Generales de Venta (HP 30). Cuando el Presidente remite el Acta de la reunión en el mensaje que la acompaña insiste en este objetivo (HP 32). En la Asamblea de julio de 2005, al establecer el orden de Prioridad en las gestiones del Nuevo Director General de la Asociación se acuerda “*fijar las Condiciones Generales de Venta como la principal problemática que en la actualidad tiene el Sector*” (HP 34). En el programa de trabajo del Director General se incluye como prioridad trabajar sobre la elaboración de las “*Condiciones Generales de Venta: plazos, garantías, transportes, embalajes, retenciones, forma de pago, condiciones de suministro, policía de obra, etc...*” (HP 35). Todo ello resultó en un primer borrador de condiciones generales de venta en octubre de 2005 que, en marzo de 2006, tras ser debatido, fue aceptado por todos los Asociados (HP 41).

En dichas condiciones generales de venta se fijan una serie de variables que forman parte de la política comercial que una empresa debe definir de manera autónoma: condiciones de formalización del pedido; qué incluyen los precios acordados; condiciones de entrega del producto; conceptos que deben ser facturados de manera autónoma, como el coste del almacenaje o la puesta en marcha del equipo; importe de las cláusulas de penalización; plazos y forma de pago; condiciones de la garantía y, en particular, su alcance, duración y plazos para la reclamación así como el importe de los avales durante el periodo de garantía.

De los Hechos Probados se deduce una predisposición por parte de las empresas en el seno de la Asociación por ir ampliando el ámbito de la cooperación a diferentes variables comerciales y dar una solución conjunta a cuestiones que se plantean y que son inherentes a la política comercial de cada empresa. Así, ante la preocupación por la morosidad a propuesta de KRIPSOL, se acuerda modificar las Condiciones Generales de Venta para vincular la aceptación del pedido a la cobertura de riesgo por parte de las entidades aseguradoras en el momento de recibirse el mismo (HP 71). También a propuesta de KRIPSOL, en la Asamblea

de 2009, se abordó la necesidad de dar una respuesta conjunta a la preocupación por los casos de anulaciones de pedidos en fase de construcción relativos a equipos no estándar (HP 72).

De manera consistente con este propósito de armonizar condiciones comerciales, y de nuevo a iniciativa de una empresa, en este caso ITT, se acuerda también solicitar a las empresas información de sus tarifas post-venta al objeto de crear una hoja de recomendaciones de precios por hora trabajada por parte de los operarios de las empresas pertenecientes a la Asociación (HP 59-61).

Esta estrategia de cooperación en materia comercial no busca sino partir de una mejor posición negociadora frente a los clientes que la que habría cabido en ausencia de ella, bajo una normal competencia.

Los intercambios de información sobre previsiones de precios y otras variables de demanda y costes que han quedado evidenciados en los hechos probados son también consistentes con este objetivo. Obedecen, al fin y al cabo, a la pretensión de las empresas de reducir la incertidumbre a la que se enfrentan, conociendo mejor la estrategia comercial de los competidores, lo que contribuye a reforzar su poder negociador frente a los clientes.

El hecho de que por parte de la Asociación y sus miembros se pretenda ampliar el número de asociados es consistente con este fin. Las actuaciones para mejorar la posición negociadora frente a los clientes serán tanto más efectivas cuanto más sean los oferentes que participen de ellas.

Resulta ilustrativo de ello el hecho de que de cara a la información a dar sobre las actividades de la Asociación para la página WEB, en un correo que envía el 14 de octubre de 2008 el Presidente de la AEFBF (BOMBAS IDEAL en aquel momento) al Director General de la Asociación se destacan varias actuaciones, comenzando por las condiciones generales de venta, la información directa entre los asociados de las cifras de ventas del mercado y el análisis de las tendencias futuras del sector (folio 1444). Asimismo, consta en el expediente evidencia de que el Director General de la Asociación presenta la misma a potenciales entrantes resaltando las condiciones generales de venta acordadas en su seno, que se les distribuyen a modo de presentación.

Desde el punto de vista de su calificación jurídica, las conductas descritas desarrolladas en el seno de la AEFBF caen en el ámbito de aplicación del artículo 1 de la LDC y del artículo 101 del TFUE. Existe un concierto de voluntades plasmado en diferentes acuerdos que tienen una naturaleza restrictiva de competencia.

En lo que se refiere a los acuerdos de fijación de condiciones generales de venta, su objetivo es claramente restrictivo de la competencia. Las empresas acuerdan homogeneizar variables que suponen parte del coste efectivo de la transacción, tales como el plazo de pago, el plazo de garantía, el coste de los avales durante el

periodo de garantía, las condiciones de entrega del producto o los conceptos que deben ser facturados de manera autónoma, como la puesta en marcha o el almacenamiento.

Se trata de variables en las que las empresas venían compitiendo, porque estas empresas no sólo compiten en precio. Así lo pone de manifiesto FLOWSERVE en el Form 10-K presentado ante la SEC (folio 5057):

Los principales elementos de competencia con los competidores más cercanos son los períodos de entrega, la experiencia, el precio, la amplitud de la gama de productos, los términos contractuales, reputación en calidad, las instalaciones, las relaciones con los clientes, etc.

De hecho, diversos correos muestran la posibilidad de perder un cliente frente a otro competidor si no se iguala el plazo de pago que este ofrece (folios 1630, 1252-1253, 1654, 1199, 1639).

Asimismo, en sus contestaciones a los requerimientos de información las empresas que fabrican y comercializan bombas de fluidos han explicado como su posibilidad de reclamar un determinado plazo de pago decrece con la importancia del cliente y el tamaño de la transacción. Son estos contratos más cuantiosos, sin embargo, los más sensibles desde el punto de vista del juego de la competencia, no sólo por su importancia económica, sino por razones de reputación y porque son susceptibles de comportar mayores ingresos post-venta.

La actuación coordinada por parte de los competidores respecto de una serie de variables comerciales permite, cuando menos, partir de una mejor posición negociadora frente a los clientes que la que habría cabido en ausencia del acuerdo, bajo una normal competencia. Con ello, sin embargo, se restringe objetivamente la competencia, toda vez que por esta vía las empresas han sustituido la actuación autónoma en el mercado por la concertación.

No es relevante para la calificación de la conducta el hecho de que los clientes a los que se enfrentan puedan tener poder negociador y ejercerlo. Debe recordarse que bajo la prohibición del artículo 1 LDC y 101 TFUE el concepto de acuerdo tiene un marcado carácter objetivo: basta con que la conducta tenga la aptitud para provocar la distorsión o falseamiento de la competencia. No es necesario el presupuesto de intencionalidad para decretar la prohibición. Como ha dejado claro el TDC y los órganos de revisión jurisdiccional han refrendado: “(...) *se trata de un concepto objetivo de acuerdo, pues éste resultará prohibido cualquiera que haya sido la motivación que guió la actuación de las partes, si por su contenido y/o contexto económico se muestra apto para restringir la competencia*” (RTDC Expte 603/05).

Tampoco lo es el hecho de que determinados informes jurídicos solicitados pretendidamente hayan concluido que las Condiciones Generales de Venta son conformes a la normativa de competencia. Como ya ha tenido oportunidad de

manifestar este Consejo “... en cuanto a la existencia de informes de asesores legales que sostienen la licitud de la conducta que la UAHE, el Consejo quiere resaltar que, con carácter general, estos asesoramientos o auditorías de competencia ni pueden tener virtualidad para excluir la competencia de esta Comisión para aplicar la prohibición de acuerdos restrictivos, ni tampoco para enervar la responsabilidad administrativa de quien sea declarada autora de la infracción. (RCNC de 17 de mayo de 2010, S/0106/08, ALMACENES HIERRO).

Como se expresa en el Fundamento de Derecho Cuarto, se ha alegado por parte de varias de las empresas que los aspectos comerciales recogidos en las condiciones generales de venta no hacen sino reflejar aspectos que vienen recogidos en distintas normas, como pueda ser la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

La legislación mercantil, en concordancia con el artículo 38 de la Constitución Española, consagra la libertad de pactos. El artículo 1255 del Código Civil, que regula el principio de autonomía de la voluntad en materia contractual, señala que “*Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público*”.

La fijación de condiciones comerciales pretendida por las empresas fabricantes resulta por completo carente de amparo en la Ley 3/2004, que respeta la libertad de pacto y se ciñe a imponer en su defecto el plazo máximo de pago a que debe atenerse el deudor en las operaciones comerciales a las que resulte de aplicación esa Ley:

Artículo 4. Determinación del plazo de pago.

- 1. El plazo de pago que debe cumplir el deudor será el que se hubiera pactado entre las partes dentro del marco legal aplicable y, en su defecto, el establecido de acuerdo con lo dispuesto en el apartado siguiente.*

Poco importa que el plazo acordado por los competidores sea igual, inferior o superior a establecido supletoriamente por la normativa de morosidad. Mediante un acuerdo ente empresas rivales se pretende imponer un límite de forma contraria a la libertad de pacto, lo que supone una armonización de las condiciones comerciales ajena al juego competitivo y que resulta contraria a los artículos 1 de la LDC y, en este caso, 101 del TFUE.

Por cierto, en contra de lo que pretenden las partes, del hecho de que la Ley 15/2010 que rige en materia de morosidad establezca que las asociaciones pueden denunciar el incumplimiento de las cláusulas previstas ante la CNC y ello

tenga carácter confidencial no puede deducirse un amparo legal sobre las recomendaciones de condiciones comerciales. Todo lo contrario, este precepto de la Ley 15/2010 ofrece a las empresas mecanismos lícitos, como la denuncia, para la defensa de sus intereses. De ahí que la colusión para responder a las presiones de los clientes sea, si cabe, más reprobable.

No cabe admitir que estemos ante una mera “recomendación” que las empresas han desoído. No es relevante que esa sea la denominación que se ha dado al documento donde se plasman las condiciones. Primero, porque sin perjuicio de su nombre, es el resultado del concierto de voluntades de determinadas empresas competidoras integradas en la AEFBF, como ya se ha descrito. Segundo, porque intencionadamente se omitió la cláusula que hacía referencia a su seguimiento voluntario (HP 38 y 41).

Tampoco cabe admitir como alegan las empresas la falta de seguimiento. El acuerdo se adoptó. Hay evidencia interna de las tres empresas que han sido inspeccionadas que muestra que se dieron instrucciones internas a la red para el seguimiento del acuerdo (HP 74). Por razones obvias, no se han obtenido las comunicaciones internas de todas las demás empresas, aunque si incidentalmente de alguna, como IDEAL. En todo caso, prueba de la voluntad de que tales “recomendaciones” se siguieran fue el nombramiento por parte de las empresas de coordinadores al efecto y el que desempeñaran su papel (HP 75).

Cuestión aparte es que pese a todo ello, el acuerdo haya podido ser poco efectivo frente a parte de los clientes como se alega. Pero ello no cuestiona su existencia y la comisión de infracción que ello implica.

En lo que se refiere a los intercambios de información acreditados, el Consejo concluye que no procede calificarlos de infracción autónoma, sino que forman parte de la misma infracción que la fijación de condiciones generales de venta.

Las bombas de fluidos constituyen por su diversa tipología y usos un producto diferenciado. De ello se deriva que la fijación de determinadas condiciones comerciales como plazo de pago o garantías, sin perjuicio del éxito que pueda tener, resulta más factible que la fijación directa de precios, especialmente si los clientes tienen un relativo poder de mercado. A su vez, el incremento de los precios, máxime si se produce en términos agregados, resulta más fácilmente observable y susceptible de poner en común.

Al igual que la fijación de condiciones comerciales, estos intercambios de información responden al objetivo de armonizar estrategias comerciales para mejorar, de manera concertada, la posición negociadora frente a los clientes. No le cabe duda a este Consejo que ambos tipos de acciones obedecen al plan común de limitar el poder negociador de los clientes de manera concertada para tratar de imponerles condiciones comerciales. Véase lo manifestado por ITT en su correo interno de 3 de julio de 2006 (folio 1180):

Es conveniente hacer un e-mail indicando la subida de los precios y un comunicado de las condiciones de pago a 90 días f.f. (Según acuerdo de la Asociación de Fabricantes de Bombas)

En el caso de los precios de los servicios post-venta, el intercambio de información venía explícitamente subordinado al objetivo de fijar precios (hp 59).

En el caso de los intercambio de información sobre incrementos de precios y otras variables de demanda y coste, la motivación no es otra que la de conocer la estrategia comercial de los competidores, para lo cual, *quid pro quo*, las empresas han optado por desvelar la suya propia en diversas ocasiones. Se ha tratado de intercambios de información privados, no de carácter público. Se han producido en alguna ocasión por correo electrónico a través de la AEFBF, como en relación a los incrementos de precios anunciados para 2007 (HP 47-49). No obstante el formato habitual para el intercambio ha sido el contacto directo entre competidores en reuniones, normalmente bajo el punto del Orden del Día: Situación del mercado (HP 42, 68, 70, 72).

Así, el 15 de marzo de 2006, coincidiendo con la celebración de una Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF, 11 empresas presentes en la reunión - GRUNDFOS, CAPRARI, ESPA, ITT, ABS, ITUR, IDEAL, WILO, SULZER, ZEDA y MARELLI- intercambiaron información confidencial relativa a las cifras de facturación nacional obtenidas durante el año 2005, los incrementos de los precios realizados y a realizar en el año 2006, indicando las fechas de su entrada en vigor. (HP 42).

En diciembre de 2006 el Director General de la AEFBF circuló por correo los incrementos de precios previstos para 2007 por ITUR, GRUNDFOS, IDEAL, ZEDA, ESPA, DAB y ABS. En unos casos estos incrementos se harían efectivos el 1 de enero, en otros más adelante. STERLING anunció que subiría en mayo pero no sabía la cantidad.

En la reunión de coordinadores celebrada en octubre de 2008 GRUNDFOS, AIGUAPRES, CAPRARI, SULZER, ITT, ABS, IDEAL, KRIPSOL, MARELLI, EBARA y ESPA intercambiaron información confidencial relativa a las subidas de los precios previstas para 2009 y la fecha de su entrada en vigor. (HP 68). Este intercambio se repitió en la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF de 18 de noviembre de 2008, en la que GRUNDFOS, CAPRARI, SULZER, ITT, ABS, IDEAL, KRIPSOL, MARELLI, EBARA y ESPA, que ya habían intercambiado esta información en la reunión anterior, más ITUR, STERLING, FLOWSERVE e HIDROTECAR, intercambiaron información relativa a los incrementos de precios previstos para 2009 (HP 70).

En la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF el 3 de febrero de 2009, en la que ESPA, CAPRARI, HIDROTECAR, SULZER, FLOWSERVE, EBARA,

STERLING, ABS, ITUR, ITT, IDEAL y MARELLI, que ya habían intercambiado esta información en las reuniones anteriores de 2008, más el representante de DAB, intercambiaron información relativa a los resultados obtenidos durante 2008, las previsiones de facturación y la cuantía del incremento de los precios para 2009, así como las cifras de facturación conseguidas durante 2008. (HP 72).

Desde que la AEFBF se reorganizara en 2004 y se sentaran las bases para la cooperación entre empresas en materia comercial, los intercambios de información han tendido a ser cada vez más completos y frecuentes.

A este respecto, debe tenerse en cuenta el funcionamiento de este mercado en cuanto a la fijación de precios que ha sido descrito en varias respuestas a requerimientos de información. Los fabricantes y comercializadores de bombas suelen tener un catálogo diferenciado de productos y, en la mayor parte de los casos, una tarifa para los mismos, no siempre pública. Así lo han manifestado por ejemplo (ABS, folio 2384; CAPRARI, folios 4438-4431; DAB folio 4594; EBARA folio 2019; ESPA folios 4515, 4537; GRUNDFOS folio 2010; MARELLI folio 4881; KRIPSOL folio 2115; ITUR folio 5178; STERLING folio 2673). A partir de esta tarifa, que en ocasiones se actualiza más de una vez al año, se negocian los precios con los clientes. Cuanto mayor es el poder negociador de estos clientes mayor suele ser el descuento que obtienen.

Los intercambios de información que se han llevado a cabo entre las empresas fabricantes de bombas son susceptibles de afectar a la competencia de diversas maneras.

En tanto en cuanto se trate de información no observada todavía (incremento de precios que se producirán en el futuro) o no observable con facilidad, es más probable que redunde en una reducción de la competencia en precios. Como dice el apartado 72 de las Directrices de la Comisión Europea: *“Es particularmente probable que el intercambio de información sobre las intenciones individuales de las empresas en cuanto a su conducta futura relativa a precios o cantidades desemboque en un resultado colusorio”*.

Incluso si la información sobre aumento de precios se intercambia una vez se ha anunciado a los clientes la modificación de la tarifa, el conocer la estrategia de los rivales puede afectar a los precios que se van a negociar. En primer lugar, porque el hecho de que el incremento de precios se haya anunciado mediante una carta a clientes no quiere decir que sea observable. No es lo mismo conocer de primera mano la estrategia que van a seguir los competidores que tener que llevar a cabo un seguimiento sobre su comportamiento a través de terceros, los clientes, con un interés no necesariamente alineado con el propio. Sin duda la primera opción reduce mucho más la incertidumbre ligada al proceso competitivo.

En segundo lugar, como se decía antes, aunque la tarifa se publique en un momento dado, los precios con los clientes se negocian de continuo a partir de ella. La estrategia de incremento de precios de los competidores más cercanos puede influir en la negociación de un operador frente a sus clientes porque reduce su incertidumbre sobre el comportamiento de los rivales y sabe en mayor medida cómo de agresivo se debe ser a la hora de resistirse a las mejoras que el cliente pida. No debe olvidarse, además, que estamos ante un conjunto de empresas que han declarado y puesto en práctica su voluntad de coordinar sus condiciones comerciales.

La información tiene un interés comercial para las empresas. Constan en el expediente manifestaciones internas de las empresas que evidencian que esta información tiene un valor y que transmiten la idea de “vamos a ver qué hacen los demás”. Del interés comercial de esta información dan cuenta correos como el que envía STERLING a la AEFBF el 20 de noviembre de 2006 cuando el Director General de la AEFBF escribe a la empresa diciendo que se ha acordado en la última reunión intercambiar las tarifas y las fechas en que se pondrán en vigor y preguntando cuál será el incremento de STERLING, a lo cual la empresa responde (folio1566):

En Sterling no tenemos realizar la nueva revisión de precios hasta al menos transcurridos 4 ó 5 meses del 2007. Nuestra última subida de tarifas se realizó en agosto de este año 2006.

El incremento de tarifas no está aún decidido y dependerá de las variaciones en el precio de las materias primas y de la evolución del IPC.

No obstante, le rogaría me incluyese en el distribuidor de correos para conocer las decisiones del resto de los fabricantes.

Tal y como se ha alegado, es cierto que el incremento de tarifas que se anuncia es agregado. Pero el Consejo no comparte que de ello se derive que, en este caso concreto, carezca de valor. Primero, porque con el mismo grado de agregación se anuncia el incremento de precios a los clientes. Constan en el expediente ejemplos de comunicaciones a los clientes y a la propia red comercial del incremento de tarifas previsto que corroboran este hecho. En el correo interno de ITT de 3 de julio de 2006 antes mencionado sobre la necesidad de hacer un comunicado a los clientes anunciando la subida se habla de la necesidad de “cambiar todos los precios en escala”. A modo de ejemplo, junto con sus alegaciones de 9 de marzo de 2011, DAB ha aportado un correo que ejemplifica cómo se anuncian los incrementos de la tarifa a los clientes:

Nos dirigimos a ustedes para informarles que a partir del próximo 01 de febrero de 2007 y motivado por los últimos aumentos de los costes de las materias primas. Dab Pumps incrementará el precio de venta al público de todos sus productos de la manera que a continuación detallamos:

CIRCULADORES Y BOMBAS EN LINEA + 7%

RESTO DE LA TARIFA + 6%

Este correo es similar a otros ejemplos que constan aportados por diferentes empresas en el expediente

Segundo, constan en el expediente algunos ejemplos de comunicación de los incrementos de precios entre la filial y la matriz. Sin dejar de ser información anecdótica por referirse a una sola empresa, se observa, que tales datos también se comunican en términos agregados (folios 11039-11046) y cuando se dan desglosados por productos se observa que la subida es la misma en todos los casos.

Tercero, aunque sea una variable agregada no deja de constituir un mecanismo de señalización acerca de cómo de “agresiva” se muestra una empresa en su política de precios frente a los clientes. Cuarto, puede permitir diseñar políticas más selectivas y rentables de precios: elevar los precios de tarifa con carácter general a los clientes y aumentar los descuentos en aquellos contratos que están más expuestos a la competencia.

En definitiva, los intercambios de información observados reducen -de manera artificial- la incertidumbre sobre la actuación de los competidores. Con ello las empresas pueden mejorar su posición negociadora mediante la concertación. En concreto, la información sobre la elevación de tarifas de sus competidores más cercanos es un factor relevante a efectos de decidir hasta dónde elevar la tarifa propia y, posteriormente, cómo posicionarse en la negociación, esto es, hasta dónde presionar – o resistir las presiones- de sus clientes. Esta transparencia se produce entre competidores de entidad y sobre variables competitivas relevantes por lo que se considera que tiene aptitud para obstaculizar de manera apreciable la competencia.

Por su propósito, por cómo se articula y por quiénes son sus protagonistas, el Consejo confirma su valoración, ya expresada en el Acuerdo de 18 de febrero de 2011, de que estamos ante una infracción única del artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE que se habría extendido en el tiempo desde noviembre de 2004 hasta, al menos, la fecha en que la DI realizó las inspecciones.

Las empresas han puesto en duda que se pueda considerar que desde la reunión de 2004 de refundación de la Asociación hasta el acuerdo de condiciones comerciales e intercambios de información de 2006 exista continuidad de la conducta y, por tanto, pueda extenderse el periodo de infracción. No puede aceptarse esta alegación por resultar incoherente con la doctrina comunitaria (STG de 16/06/2001, As. T-186/06, Solvay/Comisión, párrafos 138-139). “*Dado que las citadas conversaciones estaban guiadas claramente por una voluntad común de los participantes de llegar a un acuerdo sobre el propio principio de una restricción de la competencia...*” se debe entender que se ha dado esa

continuidad. Desde la reunión de 2004 se trazó un objetivo, restrictivo de la competencia, que las empresas con la colaboración de la AEFBF persiguieron coordinando sus voluntades.

Las empresas imputadas se comunicaban y reunían con regularidad para tratar temas y adoptar acuerdos que servían al plan común de unificar condiciones comerciales y fortalecer su posición ante sus clientes de manera concertada. Este propósito se reitera a lo largo de los años e impregna diferentes asuntos que a través del tiempo se van abordando en el seno de la Asociación.

El hecho de que en las reuniones se trataran otros temas que no guardan relación con el propósito descrito y que no tienen aptitud para obstaculizar la competencia no impide que se concluya la existencia de infracción del artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE. Tampoco el hecho de que no en todas las reuniones se trataran asuntos comercialmente sensibles. Basta que en el marco de sus reuniones y contactos haya una serie de actuaciones que se identifiquen con esa unidad de propósito apta para distorsionar la competencia. Esta unificación en única infracción de conductas diferenciadas entre sí debe predicarse en cuanto al carácter continuado de las mismas y en cuanto a su consideración como infracción global. Esta interpretación es coherente con la doctrina de la CNC (RCNC de 30 de julio de 2010, S/0120/08 TRANSITARIOS; RCNC de 28 de julio de 2010 EXPTE S/0091/08 VINOS FINOS DE JEREZ); de la Audiencia Nacional (SAN 6 de noviembre de 2009 en el Asunto Cajas Vascas) y con la jurisprudencia comunitaria (Decisión de 13/07/1994, As. IV/C/33.833 Cartoncillo, apartado 128, y STPI de 14/05/1998, Ass. T-308, 334, 338, 348 y 354).

Algunas de las partes tratan de cuestionar que las “concretas y aisladas acciones” que constituyen la infracción única y continuada hayan sido probadas. De ello deducen que la conducta no ha sido acreditada o, al menos, que su responsabilidad y participación en la conducta debe ser revisada en la medida en que faltaron a algunas de las reuniones o no les afectaba directamente algún acuerdo adoptado. La doctrina nacional y comunitaria ya ha dado respuesta en anteriores asuntos a este tipo de argumentos. En la Resolución de 12 de noviembre de 2009 en el Expte S/003708 Seguro Decenal decía este Consejo: *“Igualmente esta jurisprudencia ha señalado que el concepto de infracción única puede referirse a la calificación jurídica de un comportamiento contrario a la competencia, y que asimismo también puede referirse al carácter personal de la responsabilidad por las infracciones de las normas sobre competencia. Por ello es posible, y no contraviene ningún derecho de defensa de las empresas, el hecho de que la autoridad de competencia pueda imputar responsabilidad por la infracción compleja considerada en su conjunto aun cuando se haya acreditado que la empresa de que se trate sólo participó directamente en uno o en varios de los elementos constitutivos de la infracción. Del mismo modo, esta*

jurisprudencia añade que el hecho de que diferentes empresas hayan desempeñado diversas funciones en la persecución de un objetivo común no elimina la identidad de objeto contrario a la competencia y, por tanto, de infracción, a condición de que cada empresa haya contribuido, a su propio nivel, a la persecución del objetivo común (por todas, STPI de 12/12/2007, Ass. T-101/BASF AG y T-111 UCB SA, apartados 159 a 161).”

El hecho de excusar la asistencia a una serie de reuniones, no realizar propuestas concretas o no encontrarse directamente implicado en uno de los intercambios de información, no significa que no se haya sido partícipe de la estrategia común, se haya contribuido a la misma y se sea responsable de la infracción. Máxime cuando los Estatutos de la Asociación establecen en su artículo 12 la obligatoriedad para todos los Asociados de los Acuerdos adoptados por la Asamblea y cuando todas las empresas imputadas nombraron coordinadores para el seguimiento de las condiciones generales de venta.

Como ha recordado el Tribunal General en su Sentencia de 24 de marzo de 2011 (IBP e International Building Products France/Comisión, Asunto T-384/06, párrafo 55):

“Procede recordar que una infracción del artículo 81 CE puede resultar no sólo de un acto aislado, sino también de una serie de actos o incluso de un comportamiento continuado. Cuando las diferentes acciones se inscriben en un «plan conjunto» debido a su objeto idéntico y falsean el juego de la competencia en el interior del mercado común, la Comisión puede imputar la responsabilidad por dichas acciones en función de la participación en la infracción considerada en su conjunto (sentencias del Tribunal de Justicia de 7 de enero de 2004, Aalborg Portland y otros/Comisión, 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, Rec. p. I-123, apartado 258)”.

Ello sin perjuicio de que esta calificación de una empresa como responsable de una infracción única y continuada no impida que se puedan considerar diferentes grados de implicación y responsabilidad en la misma o de duración de la conducta, como indica el propio TG en el párrafo 56 de su Sentencia y como se detalla en el Fundamento de Derecho Séptimo, con las consecuencias que ello pueda tener a la hora de cuantificar el importe de la eventual sanción.

Las empresas alegan que la infracción no puede calificarse de cartel. El Consejo, por el contrario, considera que es posible calificarla como tal, tanto por la forma de la concertación como por el propósito que persigue.

No cabe duda de que la colusión entre las empresas imputadas adopta la estructura prototípica de un cartel. Empresas competidoras entre sí adoptan acuerdos por los que tratan de fijar condiciones comerciales. En lo que se refiere a los acuerdos de fijación de condiciones generales de venta, su objetivo es

claramente restrictivo de la competencia. Las empresas han acordado homogeneizar variables en las que compiten o pueden competir frente a los clientes, que suponen parte del coste efectivo de la transacción y que, por tanto, contribuyen a determinar directa o indirectamente el precio efectivo de la misma. Por ejemplo:

“Los precios que figuren en las ofertas (...) no incluirán ningún impuesto ni gravamen, que deberán ser asumidos por el Comprador”

“Los precios acordados no incluyen el transporte del Producto, ni embalajes especiales, siendo estos siempre por cuenta del Comprador y se reflejará aparte en la factura en condiciones CPT Inconterms 2000 (el seguro corre por cuenta del Comprador)”.

“El coste del almacenaje se negociará independientemente del precio establecido en el contrato para el Producto y se asegurará el mismo con cargo al Comprador”.

“No se debe aceptar en ningún caso el condicionante "El plazo de entrega es Esencial"”

“En caso de demora en el plazo de entrega por parte del Vendedor el único recurso del cliente será el de aplicar la penalización pactada.

La penalización deberá contemplar una franquicia de 15 días y no debería sobrepasar el 0,5 % semanal hasta un máximo del 50 %”.

“En el caso de que el suministro requiera una Puesta en Marcha, ésta será siempre a cargo del Comprador y se especificará a parte en la factura”.

“La forma de pago no excederá en ningún caso de 90 días fecha factura”

“El Producto suministrado tendrá una garantía de 12 meses tras su puesta en funcionamiento o 18 meses a partir de su entrega, lo que antes tenga lugar”.

“Toda reclamación por defectos o faltas en el Producto deberá ser notificada al Vendedor en un tiempo máximo de 30 días tras la recepción del mismo”.

A este respecto, no olvidemos que el artículo 1.1.a. de la LDC establece la prohibición de fijar precios en sentido amplio, refiriéndose a *“La fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio”*. La Disposición Adicional Cuarta de la LDC se refiere al art. 1.1.a como *“fijación de precios”* en genérico, de la misma manera que se refiere al reparto de mercado sin especificar que cabe dentro de mismo el reparto de las fuentes de aprovisionamiento, mencionado explícitamente el artículo 1.1.c.

Por otro lado, los intercambios de información sobre incrementos de tarifas buscan también la afectación de la variable precio. En este sentido, conviene recordar que el Tribunal General en su Sentencia de 24 de marzo de 2011 antes citada ha ratificado la Decisión de la Comisión en un asunto iniciado por clemencia en el que *“Los comportamientos recriminados (...) consistieron igualmente en contactos mantenidos el seno de asociaciones profesionales (reuniones de la FNAS), en contactos bilaterales entre competidores sobre los parámetros de la competencia, como los precios, los aumentos de precio y las condiciones comerciales aplicadas a los clientes, y en contactos mantenidos con ocasión de ferias comerciales (feria de Essen)”*.

Además los fabricantes de bombas de fluidos instauraron mecanismos de seguimiento y vigilancia de los acuerdos y participan en los mismos. En este sentido resulta muy significativa la figura de los coordinadores como mecanismo de contacto para la detección de desviaciones de las condiciones generales de venta y la solución de conflictos. Tales coordinadores han mantenido contactos bilaterales y multilaterales (HP 68, 75). Es relevante también que en la reunión de coordinadores de la que se tiene constancia estos coordinadores abordaran el seguimiento de las condiciones generales de venta, sino que también intercambiaban información sobre los incrementos de precios futuros. Debe recordarse que había convocada una nueva reunión para marzo que no consta que, una vez efectuadas las inspecciones, se llegara a celebrar. La propia existencia de estos coordinadores, dado su papel, consistente en asegurar la ejecución de unas condiciones comerciales pactadas entre competidores resulta característica de un cartel.

Es cierto como alegan algunas de las partes que las denominadas Recomendaciones fueron hechas públicas. Pero no lo eran los mecanismos para su ejecución, su seguimiento, ni el resto de acciones de coordinación y de intercambio de información que se llevaron a cabo. Basta ver a este respecto el contenido de las actas de la AEFBF y enfrentarlo con las notas a mano encontradas en las inspecciones. De la misma forma que el intercambio de información en 2006 se hizo por correo y luego pasó a realizarse en las Asambleas sin dejar constancia escrita.

Las empresas eran conscientes de que intercambiaban información comercial sensible. De hecho, las notas manuscritas encontradas en las inspecciones demuestran que tales intercambios no quedaban reflejados en las actas, lo que supone también un reflejo de que por parte de la Asociación y de los asociados se era consciente de la naturaleza de dicha información y de las repercusiones que podía conllevar su intercambio.

De hecho, se aprecia en las conductas una intencionalidad característica de las infracciones de cartel. Es obvio que las empresas han solicitado asesoramiento jurídico sobre sus actuaciones a efectos de salvaguardar, al menos

aparentemente, el cumplimiento de la normativa de competencia. Después de la revisión de sus asesores se introduce en las condiciones generales de venta la cláusula de cierre:

“La inclusión de las cláusulas anteriores por parte de los asociados en al Condiciones de Venta que rigen las relaciones comerciales con sus clientes, que recomienda la Asociación Española de Fabricantes de Bombas para Fluidos, es totalmente libre y opcional, de tal forma que cada asociado considerará, en cada caso la oportunidad de su inclusión. Así mismo, esta inclusión podrá integrar la totalidad de las cláusulas o sólo aquellas que consideren procedentes y necesarias”

La misma fue suprimida a petición de algunas de las empresas y con el acuerdo de todas porque desvirtuaba la naturaleza y efectividad del objetivo pretendido, cual era fijar unas condiciones de venta.

La opinión jurídica aportada por MARELLI muestra que se pretendía dar apariencia de legalidad y conformidad con la normativa de competencia a las condiciones generales de venta (HP 37).

También fue público que WILO se alejó de la Asociación porque la coordinación de conductas comerciales podía resultar en infracción de la normativa y así se lo recomendaban sus asesores (HP 39).

Algunas de las partes consideran que el Consejo se extralimita si califica esta conducta de cartel, porque no lo consideró como tal en el Acuerdo de recalificación de 18 de febrero de 2011. El Consejo disiente de esta apreciación. Debe recordarse que dicho Acuerdo tuvo por objeto declarar que, junto con lo que la DI consideraba un cartel, debían entenderse como parte de la misma conducta otras que el órgano instructor sólo imputaba a la AEFBF y dar a las partes la oportunidad de alegar al respecto. Se tipificó la conducta como una posible infracción del artículo 1 y del artículo 101 del TFUE, sin que dichos artículos contemplen explícitamente el término cartel. No se trataba de establecer una calificación definitiva de las conductas y precisa de las conductas, puesto que eso es lo que procede hacer en esta Resolución.

La DI considera acreditado a partir de los correos encontrados en la inspección en la sede de ITT que en verano de 2004 ABS, GRUNDFOS, CAPRARI e ITT acordaron realizar un aumento de las tarifas en un 4 % incremento (HP 33). La DI realiza en su PCH la siguiente valoración de estos hechos, que el Consejo comparte:

(272) Teniendo en cuenta que no ha quedado acreditado en este expediente que esta fijación del incremento de los precios realizada por ABS, GRUNDFOS, CAPRARI e ITT haya continuado a lo largo del tiempo, estando únicamente acreditada la fijación por parte de estas empresas del aumento de las tarifas en el verano de 2004, y que la

primera actuación realizada por la DI tuvo lugar el 17 de febrero de 2009, dicha infracción, consistente en la fijación del aumento de precios en un 4% durante el verano 2004, se considera prescrita en aplicación de lo establecido en el artículo 12 de la Ley 16/1989 y en el artículo 68 de la LDC.

No considera este Consejo que forme parte del plan común la información intercambiada para el cálculo de cuotas asociativas. Los miembros de la Asociación han acordado solicitar información de ventas basada en declaraciones del IVA y, en su defecto, en las cuentas del Registro Mercantil. Si bien la puesta en común de tales datos entre todos los asociados se considera innecesaria para los fines asociativos que se pretenden, no se considera acreditado que sea restrictivo de la competencia ni por su objeto ni por su efecto.

Respecto a las estadísticas de producción, se trata de intercambios de información privados (sólo entre quienes aportan la información), a través de la propia Asociación. La información tiene un cierto nivel de desagregación por productos, lo que unido a la participación de pocos operadores (no llega a una docena) y a la existencia de un cierto grado de especialización de los productores, pueden incrementar sensiblemente la transparencia. De hecho, algunos operadores recelaban dar sus datos aludiendo a que se trataba de información muy sensible o a que sus competidores más cercanos iban a obtener una valiosa información (HP 52, 64). No en vano, el hecho de que se soliciten datos desagregados por producto de las ventas en unidades y en valor supone obtener la información sobre el precio medio del mercado en el ejercicio anterior. Las empresas que participan en las Estadísticas también intercambian información sobre facturación y sobre incrementos de precios.

Por todo ello, puestas estas estadísticas en contexto, se concluye que pueden contribuir a la transparencia artificial en el mercado y reforzar la aptitud de la conducta global de cartel para restringir la competencia.

Como resultado de la prueba practicada, EUROPUMP ha puesto de manifiesto (folio 13272) que hasta 2004 obtenía la información a través de las asociaciones nacionales. Expone que este sistema no resultaba eficiente y que desde entonces realiza las estadísticas a través de una consultora independiente (European Industrial Forecasting, EIF). Esta consultora elabora un informe anual y otro de previsiones a cinco años, que EUROPUMP aporta. Estos informes contienen información sobre el tamaño del mercado únicamente en valor, desagregada por países y tipos de bombas. No ofrece datos de tipos de bombas por unidades. EUROPUMP afirma no ofrecer ningún otro tipo de estadísticas. Al explicar la metodología de su informe EIF manifiesta que las estadísticas se han elaborado a partir de las estadísticas PRODCOM que publica EUROSTAT.

En el expediente no se ha acreditado que la información que la AEFBF recopila se remita directamente a EUROPUMP o a la consultora que realiza las

estadísticas por encargo suyo. Los datos que la AEFBF solicita a las empresas no se ajustan a los que EUROPUMP publica. Su desglose es diferente. Más relevante, de los datos de EUROPUMP no cabe deducir el precio medio de las diferentes referencias. Por otra parte, las estadísticas de EUROPUMP son de público acceso previo pago mientras que a las de la AEFBF solo acceden las empresas que aportan información.

En estas condiciones y dado el contexto de cartelización del mercado en el que se producen, pueden ser susceptibles de generar efectos restrictivos de la competencia.

SEXTO. Sobre la segunda conducta relativa a los ECIs

CEPREVEN en el escrito que ha remitido ante este Consejo como consecuencia de la solicitud de prueba (folios 13264-13271) insiste en que los acuerdos en relación con los ECIs que la DI califica de cártel no constituyen tal infracción. Las empresas y la AEFBF en sus alegaciones se apoyan en sus escritos de valoración de prueba en este documento para reiterar sus alegaciones a este respecto. En opinión de las partes y de CEPREVEN, se trata de un mero acuerdo de estandarización que cumpliría los requisitos de voluntariedad, transparencia y objetividad y que, por tanto, de acuerdo con los criterios de las Directrices Horizontales de la Comisión Europea, no restringiría la competencia a tenor del artículo 101, apartado 1 del TFUE y del artículo 1.1 de la LDC.

Es necesario entender en primer lugar el contexto en que se producen tales acuerdos y su contenido.

La primera reunión acreditada en este expediente entre fabricantes de ECIs fue la celebrada en Valencia el 17 de mayo de 2005, a la que asistieron ESPA, ZEDA, EBARA, IDEAL, MARELLI, ITUR, GRUNDFOS, CAPRARI, BLOCH, CALPEDA, ALSINA y FLOWSERVE. En esa reunión debaten cuestiones relativas a la situación del sector y a aspectos comerciales relacionados con costes, precios y márgenes. Se habló de “*concertar acciones tanto económicas como técnicas para, por un lado mejorar los resultados y por otro (no menos importante) protegerse de una competencia, que atraídos por la importante demanda, no cumpliera los requisitos comentados*” (HP 76). En este marco se apunta la idea de promover un procedimiento de calificación o certificación, de que las ofertas reflejaran el alcance del suministro o darse a conocer mutuamente las tarifas de ECIs.

En noviembre de 2005 se aborda el tema en la Asamblea General Extraordinaria de la AEFBF y se avanzó en algunas de las propuestas debatidas en la reunión de Valencia (HP 77). Se acuerda crear un grupo de trabajo con el fin de *clarificar la ética técnica y comercial en este sector* y, en particular, para avanzar en el tema de calificación. La idea es que aunque la AEFBF fije los estándares de calidad, la calificación la lleve a cabo un tercero. Se baraja a TECNIFUEGO “*ya que tiene*

vía directa con la Comisión 23 de AENOR (la comisión relativa a protección contra incendios) y, por tanto, muy relacionado con el Ministerio de Industria” y a CEPREVEN “ya que tiene vía directa con la UNESPA.” (folio 108)

En esa misma reunión se adoptan acuerdos relativos al servicio denominado “Puestas en Marcha” de los ECIs. Se acuerda su inclusión como concepto independiente en las facturas y unificar tanto el alcance del suministro de un ECI –qué comprende- como su Puesta en Marcha. Se menciona la posibilidad de poner en común las tarifas.

Durante 2006 y 2007 la AEFBF y CEPREVEN interaccionaron para diseñar el procedimiento de calificación. Por parte de los fabricantes de ECIs se creó una Comisión integrada por representantes de KRIPSOL, ITUR, IDEAL, y EBARA junto con la AEFBF que impulsó los trabajos, si bien reportaba y consultaba al resto de fabricantes (HP 79). CEPREVEN envió un borrador que las empresas modificaron y que a su vez CEPREVEN observó (HP 80-85). El enfoque era que los fabricantes determinaran los criterios que deben guiar el sistema de calificación con el asesoramiento de CEPREVEN. En este proceso se pone de manifiesto de nuevo que con el proyecto se pretende establecer unos criterios restrictivos:

“El apartado 4.1.5 no lo he modificado porque pienso que este párrafo es parte del objetivo de evitar a los esporádicos "aprieta-tuercas" que hoy compran en China y mañana en Madagascar lo primero que encuentran, pero hay que analizar los comentarios de Ebara en su escrito ya que no está de acuerdo con dicho párrafo”. (HP 81)

Esta finalidad prevista de dificultar el acceso al mercado a determinados competidores vuelve a ponerse de manifiesto a lo largo del proceso de gestación del proyecto de calificación. Tal y como se describe en los Hechos Probados (HP 91, 93), cuando a finales de 2007 se circula el borrador de procedimiento de calificación y en enero de 2008 se remiten las tarifas que cobrará por la misma CEPREVEN, diversas empresas manifiestan su descontento porque este mecanismo ya no parece obedecer a los fines previstos y, dado su coste, puede excluir incluso a algunos de las asociadas de menor nivel de ventas o ingresos en este sector. De hecho, las intervenciones de CEPREVEN para hacer el proyecto más abierto o evitar discriminaciones con las empresas no asociadas a la AEFBF (como la propuesta de cobrar tarifas diferentes a asociadas y no asociadas) han causado reticencias en algunas de las empresas promotoras del proyecto, que lo entienden como una forma de elevar las barreras a la entrada y con los cambios introducidos pierde efectividad.

Pese a ello el proyecto siguió adelante y se terminó de configurar en 2008 (HP 96), produciéndose su aprobación en febrero de 2009 (HP 100-101).

Interesa resaltar varios aspectos de este modelo de calidad de la AEFBF y el procedimiento de calificación ligado al mismo.

La iniciativa de la AEFBF se mueve en el ámbito de calidad y no de la seguridad, De ahí su carácter voluntario. Pese a que en algunos correos se confunden los términos, el procedimiento implantado es de calificación de las empresas, no de certificación de los productos. Este término no lo contempla explícitamente la Ley 21/1992 ni el Real Decreto 2200/1995. Como alguna empresa pone de manifiesto en sus alegaciones (BLOCH, EBARA), esta calificación se asemeja más a un distintivo de calidad que a un verdadero estándar, pues la calificación no sustituye los verdaderos estándares y normas obligatorias que regulan la fabricación y comercialización de ECIs. El objetivo fundamental que se persigue es crear una lista de operadores cualificados que se diferencien por una calidad supuestamente mayor. Como resume MARELLI en una nota explicativa interna (HP 96):

“...este proyecto se presentó por los miembros de la asociación de bombas con el fin de establecer algún medio de distinción de calidad y garantía de aquellos fabricantes de equipos que disponen de medios técnicos y tecnología y de esta manera competir con el pirateo existente en el sector.”

Las empresas fabricantes de ECIs han establecido en lo que denominan el *Modelo de Calidad de la AEFBF* (HP 104) los criterios que deben guiar esta distinción de un fabricante por su calidad. Sin embargo, el denominado “modelo” no se limita a ello. En el marco de este modelo las partes han adoptado acuerdos que no necesariamente se justifican por la adopción de un estándar de calidad. En particular en el modelo de calidad de la AEFBF se ha incluido lo siguiente:

Interpretación de normas

Las empresas han trabajado para alcanzar una “interpretación concertada de normas”, que han acordado (HP 99). Esta iniciativa surge, según los fabricantes, de la necesidad de aclarar dudas respecto a cómo deben interpretarse las diferentes normativas existentes (normas UNE, RTC). Se reitera lo que se dice en el Modelo expresamente:

La Calificación de Empresas Fabricantes de Equipos de Bombeo Contra Incendios implica, entre otras cosas, la vigilancia que se cumplen las Normas de Incendios referidas en el Campo de Actividad. Pueden existir algunos detalles en algunas Normas susceptibles de ser interpretados de formas diversas. Cuando esto ocurra, la AEFBF procederá como sigue:

- *Realizará una consulta al Organismo emisor de la Norma correspondiente, solicitando respuesta en un plazo prudencial.*
- *Si dicho Organismo responde y se entiende aclarada la verdadera interpretación, esta será tomada como válida.*

- *Si por el contrario dicho Organismo no responde o no queda aclarada la consulta, los técnicos de la AEFBF darán su interpretación, la registrarán en un documentos titulado "Interpretación de Normas ECI" y estará disponible para el Comité de Calificación.*

No se ha acreditado que la necesidad de esta homogeneización surja de riesgos para el funcionamiento de los equipos o para el desempeño de la labor de los fabricantes. Aparentemente, las discrepancias en la interpretación de la normativa entre fabricantes tampoco justifican la homogeneización. De hecho, tales discrepancias pueden ser grados de libertad que las normas confieren a los fabricantes para diferenciar su producto. No obstante, el propio mecanismo establecido en el modelo de calidad de la AEFBF contempla la consulta previa al legislador.

Alcance del suministro

En este apartado el Modelo de Calidad dice lo siguiente:

Con el fin de clarificar a qué bienes y servicios afecta la Calificación, la AEFBF dispondrá de un documento titulado "Alcance de Suministro ECI", y cuya versión más reciente quedará recogida en el Procedimiento de Calificación.

Dicho documento hará referencia fundamentalmente a los materiales que pueden llegar a estar incorporados en el suministro de un Equipo de Bombeo contra Incendios, con independencia que con el contrato con el cliente implique que no se suministren todos los elementos sino una parte de ellos. En cualquier caso, el fabricante dejará claramente especificado en la oferta previa al contrato lo que incluye según el documento anteriormente citado.

Cuando con el Equipo de bombeo la empresa fabricante ofrezca algún Servicio adicional (por ejemplo, la Puesta en marcha del Equipo), éste deberá estar definido, especificado, indicando las condiciones en que se haría el servicio y cotizando como concepto independiente del propio Equipo de bombeo. La empresa fabricante que vaya a proporcionar un Servicio relacionado con el Equipo de Bombeo Contra Incendios deberá asegurarse de forma fehaciente que el cliente comprende el Alcance de dicho Servicio y las Condiciones del mismo.

De nuevo se percibe la intención de homogeneizar las condiciones de oferta del producto. Con este fin las empresas han tratado de unificar criterios sobre los componentes que deben integrar los equipos que se oferten según una plantilla que consta en el expediente (HP 86).

Al margen de lo anterior, las empresas no se han limitado a especificar a qué bienes y servicios afecta la Calificación. También han optado por acordar

condiciones comerciales relativas a los servicios adicionales al equipo. En particular, en línea con el acuerdo sobre la puesta en marcha que ya adoptaron en 2005, acuerdan que tales servicios se deben especificar y facturar como concepto independiente.

En la reunión de 10 de febrero de 2010 se trata de nuevo este tema (HP 100):

“Se trata ampliamente el asunto de Puestas en Marcha. Finalmente se aprueba consultar a los responsables de cada empresa implicada sobre la posibilidad de especificar siempre el importe de las Puestas en Marcha (ya que es un Servicio) separadamente del importe del Equipo (que es un bien material), pues genera problemas contables, de asignación de márgenes, control de acuerdos con representantes, etc. Antes del 2 de Marzo deberán haberse enviado todas las respuestas a (AEFBF). Si nadie tuviera inconveniente en ello, se propone aplicarlo al 100% antes del 1 de Junio.

Este Consejo ya ha puesto de manifiesto en otras ocasiones que los acuerdos para facturar conceptos o servicios de una determinada manera uniforme constituyen una conducta restrictiva por objeto. Con ellos se unifican estrategias comerciales frente a los clientes, que deberían ser decididas de manera autónoma por cada empresa (RCNC de 17 de mayo de 2010 ALMACENES HIERRO). Con lo cual y sin perjuicio de la valoración que merezca el procedimiento de calificación, se pone de manifiesto que el Modelo de Calidad de la AEFBF en el que se basa dicho procedimiento incluye, en lo que respecta al Alcance del Suministro, restricciones de la competencia que resultarían ilícitas de acuerdo con el artículo 1 de la LDC y el artículo 101 del TFUE.

Al margen de ello, procede valorar desde la perspectiva de competencia el Procedimiento de Calificación basado en el Modelo de Calidad de la AEFBF y tener en cuenta el contexto en el que se desarrolla.

De acuerdo con las Directrices sobre Acuerdos Horizontales (párrafo 257) *“El objetivo primordial de los acuerdos de estandarización es definir los requisitos técnicos o cualitativos que deben satisfacer los productos o procedimientos y métodos de producción actuales y futuros”*. La estandarización puede revestir distintas formas que van desde la adopción de estándares consensuados por los organismos de normalización europeos o nacionales reconocidos, hasta los acuerdos entre empresas independientes. Entre los estándares pueden incluirse las condiciones de acceso a un determinado distintivo de calidad.

El párrafo 263 de las Directrices sobre Acuerdos Horizontales describe los efectos positivos de los estándares. Pueden *aumentar por lo general la competencia y reducen los costes de producción y de venta beneficiando a la economía en su conjunto. Los estándares pueden mantener y aumentar la calidad, proporcionar información y asegurar la interoperabilidad y compatibilidad (incrementando así el valor para los consumidores).*

Sin embargo, las Directrices sobre Acuerdos Horizontales también señalan que en ciertas circunstancias, la determinación de estándares es susceptible de producir efectos restrictivos de la competencia. *Esto puede ocurrir por tres vías principales, a saber, la reducción de la competencia de precios, la exclusión de tecnologías innovadoras y la eliminación o discriminación de ciertas empresas impidiéndoles un acceso efectivo al estándar* (párrafo 264).

Dice el párrafo 273 de las Directrices sobre Acuerdos Horizontales:

“Los acuerdos en los que se hace uso de un estándar como parte de un acuerdo restrictivo más amplio, cuyo objetivo sea excluir a competidores reales o potenciales, restringen la competencia por el objeto. Por ejemplo, un acuerdo por el que una asociación nacional de fabricantes establece un estándar y ejerce presión sobre terceros para que no comercialicen productos que no se atengan al mismo...”

Como manifiesta la DI, en el expediente ha quedado acreditado que, sin perjuicio de que pudieran perseguir otros, un objetivo de las empresas al trazar este sistema de calificación era el de establecer ciertas barreras a la entrada a determinados competidores reales o potenciales. Las manifestaciones de las empresas a lo largo del periodo de gestión del proyecto lo ponen de manifiesto. No se puede argumentar que este deseo de restringir la entrada responda a razones de seguridad, porque para ello existe una normativa de cuya aplicación son responsables los organismos competentes. Por otro lado, desde la reunión de mayo de 2005 en Valencia, quedan patentadas las razones económicas y de control de precios que esta iniciativa encerraba.

Ciertamente puede argumentarse que en el largo proceso de gestación de estos acuerdos se ha desembocado en la redacción de un proyecto que no presenta cláusulas que explícitamente excluyan a competidores potenciales o reales.

Sin perjuicio de ello, los acuerdos de estandarización que no restringen la competencia por el objeto deben analizarse en su contexto jurídico y económico teniendo en cuenta sus efectos reales y probables sobre la competencia (277 de las Directrices sobre Acuerdos Horizontales). Por ello, dado que estos acuerdos deben analizarse en el contexto en que se producen, esta intencionalidad no debe perderse de vista en el análisis.

Los acuerdos de estandarización que no contienen ninguna obligación de cumplir el estándar y proporcionan acceso a éste en condiciones justas, razonables y no discriminatorias, no restringen la competencia a tenor del artículo 101, apartado 1. Las partes (empresas y la AEFBF) y CEPREVEN han sostenido que los acuerdos adoptados cumplen estas características.

Debe cuestionarse tal conclusión por razones del acceso efectivo a la calificación como por razones de transparencia.

Acceso efectivo

El párrafo 281 de las Directrices sobre Acuerdos Horizontales dice:

“Concretamente, para garantizar que la participación no esté restringida, las normas del organismo de determinación de estándares deben velar por que todos los competidores existentes en el mercado o mercados afectados por el estándar puedan participar en el procedimiento que da lugar a la selección del estándar. Los organismos de determinación de estándares tienen que tener también unos procedimientos objetivos y no discriminatorios de asignación de derechos de voto así como, cuando proceda, unos criterios objetivos de selección de la tecnología o tecnologías que se incluirán en el estándar”.

Aparentemente todos los competidores existentes en el mercado o mercados afectados por el estándar pueden participar en el procedimiento que da lugar a la selección del estándar. Sin embargo, hay factores implícitos en el modelo y en el procedimiento de calificación que ponen en riesgo ese acceso efectivo.

a) Comité de calificación

La composición del Comité de Calificación y su funcionamiento se describen en el HP 103. Aparentemente se trata de una composición equilibrada puesto que estará formado por 12 miembros como máximo: 3 representantes de los fabricantes, 1 de la AEFBF, 3 de las aseguradoras, 1 representante de CEPREVEN, 2 representantes de la administración o de asociaciones de cuerpos de Bomberos y 2 representantes de los usuarios.

No obstante, también se prevé que dicho Comité puede considerarse constituido con seis de sus miembros. Luego existe el riesgo de que los miembros representantes de los fabricantes sean mayoría en la composición efectiva del comité. No en vano son los promotores del asunto y quienes tienen mayor interés. Recordemos además que las decisiones se toman por mayoría simple, se convoca a petición del Presidente o de 4 miembros y no se establece un plazo mínimo de convocatoria. Por otra parte, se dice que el número de 12 miembros es máximo, luego no se asegura que necesariamente se designe a la totalidad de representantes.

El Consejo ya llamó la atención sobre este tipo de cuestiones en su Resolución de 28 de julio de 2009 (S/0143/09 AENOR): *“...este Consejo quiere llamar la atención con carácter general sobre la conformación de los comités técnicos de certificación que propician el que, por ausencia de otros miembros del comité, los representantes de otras empresas certificadas competidoras puedan estar en mayoría a la hora de la toma de decisiones. Más aún, teniendo en cuenta que si bien los acuerdos deben tomarse preferentemente por consenso, en ausencia de éste los acuerdos serán por mayoría simple de los votos presentes o representados, no computándose las abstenciones”.*

Además, el procedimiento de calificación diseñado no contempla ningún tipo de protocolo explícito que impida o restrinja a los fabricantes presentes en el Comité de la calificación el acceso a información estratégica de aquellos competidores presentes o potenciales que quieren acceder a la calificación.

La CNC también ha puesto de manifiesto este tema en su Informe sobre la certificación de calidad y de seguridad: *“Los organismos de certificación deben asegurar que en los documentos que regulen la composición y el funcionamiento de los Comités Técnicos de Certificación se incluyan obligaciones específicas para garantizar que el intercambio de información comercialmente sensible no dé lugar a conductas que pudieran ser contrarias a la Ley de Defensa de la Competencia”*. Una mera cláusula de deber de secreto no es cautela suficiente, puesto que no evita el acceso a la información sensible de competidores que, en muchas ocasiones, pueden estar tratando de consolidar su posición en el mercado, lo que les coloca en una posición de desventaja competitiva.

b) Criterios indeterminados

A lo anterior se suma que los criterios que contempla el Modelo de Calidad de la AEFBF y con él el Procedimiento de Calificación son indeterminados y están poco objetivados. Estos criterios se han recogido en el HP 103. No se aclara cuándo debe considerarse que la empresa peticionaria dispone de equipos humanos y materiales para diseñar, construir, revisar, poner en marcha y reparar sus equipos en condiciones que se consideren satisfactorias. No se determina qué se considera un *servicio post-venta competente*. Tampoco cuándo el solicitante dispondrá de *un stock suficiente del material específico utilizado en los equipos*, ni qué se entiende por *capacidad de abastecimiento en tiempo razonable acorde con los plazos de entrega habituales del mercado*. O cuál es la *información técnica necesaria de los componentes de los equipos*.

La incertidumbre sobre la composición efectiva del comité de calificación (que es quien acepta y examina las solicitudes), unida a esta indeterminación de los criterios para la calificación, impiden concluir que el sistema permita el acceso en condiciones justas, razonables y no discriminatorias de manera efectiva, especialmente si tenemos en cuenta cuál era la intencionalidad de los fabricantes en su concepción.

Dicen a este respecto las Directrices sobre Acuerdos Horizontales (párrafo 294).

(...) Cuando el resultado de un estándar (es decir, la especificación de cómo cumplirlo y, si procede, el DPI esencial para aplicarlo) no sea accesible en absoluto o solo lo sea en condiciones discriminatorias para los participantes o los terceros (es decir, los que no sean miembros del organismo de determinación de estándares pertinente), esto puede discriminar, excluir o segmentar los mercados según el alcance

geográfico de su aplicación y, por ello, es probable que se restrinja la competencia.

Transparencia

Por lo que respecta a la transparencia, el organismo de determinación de estándares debe tener unos procedimientos que permitan a los interesados informarse sobre las actividades de estandarización futuras, en curso y finalizadas en el momento adecuado de cada fase del desarrollo del estándar (282 de las Directrices sobre Acuerdos Horizontales).

En contra de lo que se manifiesta en las alegaciones, el procedimiento que se ha seguido no resulta transparente. Se ha constituido un grupo de trabajo por una serie de empresas competidoras que han desarrollado el modelo sin que conste que se hayan pedido observaciones sobre el mismo ni a clientes, ni a proveedores ni a otros competidores ajenos a los miembros del Grupo de Trabajo sobre ECIs de la AEFBF.

Dice el párrafo 295 de las Directrices sobre Acuerdos Horizontales:

Si la participación en el proceso de determinación de estándares está abierta a tenor de que permite a todos los competidores (y/o interesados) del mercado afectado por la norma participar en la elección y elaboración del estándar, se reducen los riesgos de un probable efecto restrictivo de la competencia al no excluir a ciertas empresas de la capacidad de influir en la elección y elaboración del estándar. Cuanto mayor sea el impacto probable en el mercado del estándar y más amplios sean sus ámbitos potenciales de aplicación, más importante es permitir la igualdad de acceso al proceso de determinación de estándares. Sin embargo, si los hechos muestran que hay competencia entre varios de estos estándares y organismos de determinación de estándares (y no es necesario que todo el sector aplique los mismos estándares) puede que no haya efectos restrictivos de la competencia. Asimismo, si no hubiera sido posible adoptar el estándar sin restringir el número de participantes, el acuerdo no dará lugar a ningún probable efecto restrictivo de la competencia a tenor del artículo 101, apartado 1. En ciertas situaciones los efectos negativos potenciales de la participación restringida pueden eliminarse o al menos reducirse velando por que se informe y se consulte a los interesados sobre el trabajo en curso. Cuanto más transparente sea el procedimiento de adopción del estándar, más probable es que el estándar adoptado tenga en cuenta los intereses de todos los implicados.

Tampoco el procedimiento de calificación prevé expresamente mecanismos de publicidad sobre el proceso de toma de decisiones por parte del comité de calificación ni de CEPREVEN.

Además de estas objeciones sobre el acceso efectivo al estándar y sobre su transparencia, hay una serie de factores adicionales que pueden influir sobre los potenciales riesgos para la competencia que se deriven del mismo:

- El acuerdo viene promovido por los principales fabricantes de bombas para equipos contra incendios en España (277 de las Directrices sobre Acuerdos Horizontales). Pese a que CEPREVEN afirma que existen otros órganos de certificación/calificación, resulta improbable que surja otro estándar voluntario alternativo al que pretende implantar la AEFBF.
- CEPREVEN tiene una estrecha relación con el sector asegurador. Ello puede facilitar la implantación del distintivo de calidad CEPREVEN y hacer que sea un elemento de diferenciación que las aseguradoras soliciten. Este hecho podría relativizar el carácter voluntario de la calificación y hacer de ella un elemento competitivo importante. Al fin y al cabo, ese es el planteamiento que perseguían los propios fabricantes cuando lanzaron la idea. En ese caso, los potenciales obstáculos al acceso efectivo tendrían una mayor importancia sobre la competencia.
- A ello se une que se trata de una calificación que se presenta envuelta en argumentos de seguridad. Como dice las Directrices sobre Acuerdos Horizontales, en estos casos en que la seguridad del consumidor es esencial... *“Como a los consumidores les resulta difícil valorar claramente todos estos elementos, tienden a preferir las prácticas más extendidas y las cláusulas estándar relativas a estos elementos pueden convertirse en una norma de facto que las empresas deberán cumplir para vender en el mercado. Aunque no sean vinculantes, estas cláusulas estándar se convertirán en un estándar de hecho, cuyos efectos se aproximan mucho a los de una norma vinculante y deben ser analizados como corresponde”*. Este razonamiento no solo predica respecto de las cláusulas estándar, sino también de los propios distintivos de calidad, como es el caso de la calificación CEPREVEN.
- Estamos ante un mercado en el que un conjunto de empresas muestran un elevado grado de concertación sobre las condiciones de oferta de las bombas para equipos contra incendios. Si los fabricantes logran un cierto control efectivo del Comité de Calificación dispondrán de un mecanismo de represalia sobre los competidores, especialmente sobre los potenciales entrantes, lo que puede favorecer la colusión en mayor medida. Este riesgo de nuevo será tanto mayor, obviamente, cuanto más importancia tenga la calificación.

En definitiva, la actual configuración del sistema de calificación acordado por la AEFBF y apoyado en el Modelo de Calidad de la AEFBF presenta determinadas características que llevan a concluir que podría producir efectos restrictivos de la competencia en el mercado de los ECIs, por lo que debe considerarse incurso en la prohibición del artículo 1.1 de la LDC y del artículo 101.1 del TFUE.

Como ya se ha argumentado, la calificación acordada por los fabricantes de ECIs se concibe más como un sello de calidad que un verdadero estándar, pues la calificación no sustituye los verdaderos estándares y normas obligatorias que regulan la fabricación y comercialización de ECIs. Ello no quiere decir que este tipo de acuerdos no puedan generar eficiencias. Dicen las Directrices sobre Acuerdos Horizontales a este respecto (párrafo 308):

(...) Además, los estándares pueden reducir los costes de transacción para los vendedores y los compradores. Los estándares relativos a, por ejemplo, la calidad, la seguridad y los aspectos medioambientales de un producto pueden, por otra parte, facilitar la elección de los consumidores y dar lugar a una mayor calidad de los productos.(...)

310. Se puede incrementar la propagación de un estándar utilizando marcas o logotipos que certifiquen su cumplimiento, lo que ofrecerá seguridad a los consumidores. Los acuerdos sobre ensayos y certificación van más allá del objetivo primario de definición del estándar y por lo general constituirán un acuerdo y un mercado diferentes.

No se cuestionan los potenciales beneficios de los acuerdos de estandarización, pero sí que en este caso concreto los pretendidos beneficios sean tales. Las empresas involucradas buscan a través del Modelo de Calidad de la AEFBF y del Procedimiento de Calificación básicamente dos supuestos objetivos: 1) diferenciar a aquellas que estén en condiciones de dar un mejor servicio y 2) una homogeneización de los componentes y de la interpretación de las normas.

No se ha justificado que esta homogeneización del producto que, no olvidemos viene en todo caso sujeto a la normativa nacional y normas UNE, reporte necesariamente en una mejora de la calidad para los clientes. En cambio, existe el riesgo de que redunde en una reducción de la diferenciación horizontal y vertical de producto dentro del margen que las normas permiten.

En cuanto a la imposición de restricciones innecesarias, es cierto que el sistema de calificación es voluntario. No obstante, conviene recordar lo que dice el apartado 319 de las Directrices sobre Acuerdos Horizontales:

..., los acuerdos de estandarización que atribuyen a ciertos organismos el derecho exclusivo a comprobar el cumplimiento del estándar van más allá del objetivo principal de definir el estándar y pueden también restringir la competencia. Sin embargo, la exclusividad puede justificarse durante cierto periodo de tiempo, por ejemplo, por la necesidad de recuperar costes significativos de lanzamiento (...).

En la medida en que esta calificación CEPREVEN se extienda como requisito exigible, en particular, por las aseguradoras, este acuerdo de las empresas fabricantes de bombas para que CEPREVEN tenga el derecho exclusivo a comprobar el cumplimiento del estándar puede tener efectos restrictivos de la

competencia, especialmente si tenemos en cuenta que la presencia de estas empresas en los comités de calificación puede ser determinante.

Por otro lado, el modelo de calidad de la AEFBF regula el alcance del suministro, pretendiendo determinar los materiales que pueden llegar a estar incorporados en el suministro de un Equipo de Bombeo contra Incendios y regulando cómo deben ofertarse los que denomina servicios adicionales, como la puesta en marcha. Sin perjuicio de la calificación realizada anteriormente respecto de estos acuerdos sobre servicios adicionales, desde el punto de vista de lo implican para la evaluación del procedimiento de calificación procede subrayar lo que dice el párrafo 303 de las Directrices:

...las cláusulas estándar para la venta de bienes de consumo o de servicios que definen el alcance del producto vendido al cliente y que, por lo tanto, suponen un riesgo más significativo de limitar las posibilidades de elección de productos, pueden producir efectos restrictivos de la competencia a tenor del artículo 101, apartado 1, cuando su aplicación conjunta dé lugar probablemente a un alineamiento de hecho. (...) Incluso si el uso de las cláusulas estándar no es obligatorio, estas pueden menoscabar los incentivos de los rivales para competir en la diversificación de productos.

Así que, incluso suponiendo que procediera considerar estos acuerdos sobre el alcance del suministro como cláusulas estándar y no como meros acuerdos autónomos de fijación de condiciones comerciales, se debería concluir que dadas las circunstancias del caso contribuyen a que el procedimiento de calificación sea susceptible de generar un efecto restrictivo sobre la competencia.

En definitiva, en lo que se refiere al análisis de los requisitos del apartado 3 del artículo 101, no se constata que el Procedimiento de Calificación y el Modelo de Calidad tal y como ha sido acordado por los fabricantes de ECIS genere unos supuestos beneficios para el cliente que contrarresten los riesgos que se derivan para la competencia. Por tanto, el Consejo considera que no resulta de aplicación a estos acuerdos lo previsto en el artículo 1.3 de la LDC y del artículo 101.3 del TFUE.

El Procedimiento de Calificación y el Modelo de Calidad de la AEFBF, tal y como han sido formulados, contienen ciertas cláusulas restrictivas y son además susceptibles de generar efectos restrictivos de la competencia en el mercado de equipos contra incendios por lo que, en esos términos, deben ser declarados prohibidos de acuerdo con el artículo 1 de la LDC y el artículo 101 del TFUE.

Se considera que la duración de la conducta se extiende con carácter general desde mayo de 2005 hasta febrero de 2009, cuando se aprueba el Modelo de Calidad por las empresas. Coincide así el Consejo con las alegaciones presentadas por algunas de las partes sobre la duración de esta conducta.

Sin embargo, discrepa del argumento dado por EBARA de que no se ha producido acuerdo y que, por tanto, se trata de meros actos preparatorios y no hay infracción. Durante todo este periodo las empresas se han coordinado y han ido alcanzando acuerdos sobre el Modelo, algunos de los cuáles, como los relativos a la Puesta en Marcha, suponen la fijación de condiciones comerciales. Por otro lado, hay que tener presente que la razón aparente de que esta iniciativa no se perfeccionara radica en el hecho de que la DI realizó las inspecciones.

Con todo y con eso, a la hora de valorar el alcance de la infracción habrá que tener en cuenta que el Procedimiento de Calificación no se ha implementado y tampoco se ha acreditado que las empresas hayan aplicado los acuerdos respecto a la interpretación de normas, al alcance del suministro y la puesta en marcha.

SÉPTIMO. Atribución de responsabilidades

La DI atribuyó la responsabilidad por la redacción de las Condiciones Generales de Venta, la elaboración de estadísticas de producción y el acuerdo para el intercambio de información de las tarifas del servicio postventa con el objetivo de fijar precios únicamente a la AEFBF. En relación con los intercambios de información imputa a la AEFBF y a una serie de empresas (GRUNDFOS, AIGUAPRES, CAPRARI, SULZER, ITT, ABS, IDEAL, KRIPSOL, MARELLI, ESPA, EBARA, FLOWSERVE, STERLING, HIDROTECAR, DAB, ITUR, WILO, ZEDA) y solidariamente a sus matrices en el caso de algunas de ellas (CAPRARI, GRUNDFOS EBARA, STERLING, WILO, SULZER, KRIPSOL, GRUNDFOS y UTC).

En el Acuerdo de 18 de febrero de 2011 el Consejo declara que estas conductas identificadas por la DI constituyen una única conducta de la que serían, en su caso, responsables la AEFBF y las mencionadas empresas.

Se trata de una conducta colusoria constitutiva de un cartel consistente en la fijación de condiciones generales de venta y de ciertos mecanismos e intercambios de información susceptibles de facilitar el alineamiento de comportamientos competitivos.

Está acreditado que todas estas empresas, con mayor o menor extensión temporal, participaron en la conducta y, en particular, en la fijación de condiciones de venta y en el intercambio de información sobre previsiones (697, 701 y 712 del PCH).

Como consta en el Fundamento de Derecho Cuarto, diversas partes alegan que no cabe imputar la misma conducta a las empresas y a las asociaciones. En algunos casos se dice que ello sería contrario a la doctrina de la propia CNC y que la actora de una conducta de Recomendación de condiciones no puede ser otra más que la Asociación.

Este Consejo discrepa claramente de esta tesis.

Con carácter preliminar, debe dejarse sentado que no estamos ante una conducta infractora que se pueda tipificar como Recomendación. Sin perjuicio del título que se le haya querido dar al documento de condiciones generales de venta y de que se haya adoptado en el seno de una Asociación, estamos ante un acuerdo entre empresas realizado con la colaboración de la AEFBF.

Las empresas deciden llevar a cabo la iniciativa, fijan las prioridades del Director General, mandan propuestas y acuerdan el texto. Recordemos que los añadidos que a lo largo del tiempo se producen en el texto de las condiciones, se introducen a propuesta de empresas. Las empresas nombran coordinadores para el seguimiento de los acuerdos y para que en casos de desavenencia puedan tratar entre sí. El seguimiento de las condiciones consta también como punto del orden del día en sus reuniones.

La Dirección de Investigación indica que *“de acuerdo con la información disponible en el expediente, a las reuniones del cártel asistían normalmente los mismos representantes de las empresas (Presidentes o Directores Generales de dicha área de negocio cuando las citadas empresas son multinacionales), siendo especialmente significativo que durante todo el período estas reuniones se mantuvieron al más alto nivel de representación”*. Son estos representantes los que consienten en intercambiar la información o deciden explorar la posibilidad de fijar un precio hora taller homogéneo.

La AEFBF juega un papel propio en estas conductas, dando apoyo al desarrollo de las mismas, facilitando la cooperación y, en algunos casos, impulsándola. Ha cometido materialmente la infracción, es decir, que es coautora de la misma, desempeñando un papel como facilitador de la conducta.

Esta conclusión es idéntica respecto de la segunda conducta, donde el papel de las empresas fue igualmente activo y, de hecho, la labor de determinadas empresas en el seno del grupo de trabajo y coordinando al resto de competidores fue muy significativa. Al propio tiempo, la coordinación se plasma en un modelo cuya “propiedad” se atribuye a la AEFBF, como vehículo para ponerlo en común.

Esta interpretación de responsabilidad de empresas y asociación no es novedosa por parte de la CNC. Así, este Consejo en su RCNC de 2 de marzo de 2011 ha manifestado (Expte. S/0086/08 Peluquería Profesional:

“A juicio de este Consejo, los hechos investigados y acreditados permiten concluir que STANPA es coautora, junto al resto de las empresas imputadas en este expediente, de una infracción del artículo 1 de la LDC. Esta conclusión encuentra su justificación en el probado desempeño, por parte de dicha asociación, de un papel activo en la organización y vigilancia de la adecuada ejecución del cártel”.

Y en su Resolución de 13 de mayo de 2011 (Expte S/0159/09 UNESA Y ASOCIADOS):

UNESA debe ser declarada también responsable de las dos conductas infractoras en la medida en que ha facilitado las mismas. Su contribución ha sido indispensable para la coordinación de las empresas en su seno y para la ejecución de la mayor parte de las actuaciones. Ciertamente no actúa con independencia de las empresas, sino a instancia de ellas. Pero a su vez constituye el medio sobre el que se soporta e instituye la colaboración y su intervención resulta decisiva y tiene entidad propia en el desarrollo de la conducta.

En contra de lo que alegan las empresas, la doctrina acepta que cabe la imputación a empresas y asociadas. El TJUE considera que no hay vulneración del principio non bis in ídem cuando la Comisión impone una multa a una asociación formada por asociaciones de empresas, así como a los miembros de ésta, a causa de la participación y del grado de responsabilidad propia de cada una en la infracción (sentencia de 18 de diciembre de 2008, carne de Francia).

Extrapolando los criterios del TG (antes TPI) en el asunto Treuhand (asunto T-99/04, AC-Treuhand AG / Comisión) a este caso, UNESA puede considerarse coautora por su papel facilitador de la práctica puesto que (1) contribuyó activamente a la puesta en práctica de la conducta, existiendo un nexo de causalidad suficientemente concreto y determinante entre su actividad y la misma; y (2) manifestó su voluntad de participar en la práctica restrictiva ya que pretendía contribuir con su propio comportamiento a la consecución de los objetivos comunes perseguidos por el conjunto de los participantes y tuvo conocimiento de los comportamientos ilícitos de los demás participantes o pudo de forma razonable haberlos previsto y estaba dispuesta a asumir el riesgo (§134). Parecidos razonamientos han llevado a este Consejo a sancionar no sólo a las empresas, sino también a la Asociación en cuyo seno se desarrollaron las conductas restrictivas de la competencia, en la RCNC de 2 de Marzo de 2011 (Expte S/0086/08. Peluquería Profesional).

Según la práctica de la Comisión y la jurisprudencia del TJUE, también es posible imponer sanciones tanto a las asociaciones como a los asociados por una infracción del artículo 101 TFUE. Así sucede en supuestos en los que una asociación, a través de la adopción de las correspondientes decisiones, constituye el marco en el que se crea o diseña un cártel o contribuye de forma decisiva y activa a su formación o ejecución (STJ de 16 de noviembre de 2000, asunto C-298/98 P, Finnboard/Comisión; STJ de 15 de marzo de 2000).

No cabe hablar de *non bis ídem*, como no cabe hablar de doble sanción. Se trata de una adecuada atribución de responsabilidades personales a cada uno de los

autores que intervienen en la conducta y que han jugado un papel propio en la misma. De igual manera que se imputa responsabilidad a cada empresa por su participación, la Asociación, con personalidad jurídica propia, debe responder por los actos que ha cometido.

No sería admisible que, en este caso, por el hecho de denominar “recomendación” a lo que es un acuerdo, se deba limitar la responsabilidad en la Asociación y eximir de responsabilidades a empresas que se ha acreditado que han tomado parte en el mismo. No sería ésta a juicio de este Consejo una recta aplicación de la Ley 15/2007.

Por otra parte, varias de las empresas presentan detalladas explicaciones relativizando su participación, diciendo que la misma no ha sido activa, que han asistido a un número limitado de reuniones, que no siguieron el acuerdo o que no participaron en todos los intercambios de información.

Conviene a este respecto recordar lo que nos dice la doctrina tanto nacional como comunitaria.

La STJUE 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) en el párrafo 84 dice que , con independencia de que se apliquen o no los resultados de la reunión, *“la aprobación tácita de una iniciativa ilícita sin distanciarse públicamente de su contenido o sin denunciarla a las autoridades administrativas produce el efecto de incitar a que se continúe con la infracción y pone en riesgo que se descubra. Esta complicidad constituye un modo pasivo de participar en la infracción que puede conllevar, por tanto, la responsabilidad de la empresa en el marco de un acuerdo único.”*

(...)

“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. Sólo procede tomar en consideración dichos elementos cuando se valore la gravedad de la infracción y, en su caso, se determine la multa (véase, en este sentido, la sentencia Comisión/Anic Partecipazioni, antes citada, apartado 90)”.

Luego son responsables de la conducta no sólo aquellas empresas que han participado de forma más activa en estas iniciativas de alineamiento de las condiciones de venta. También lo son las que han aprobado el acuerdo, han aceptado nombrar un coordinador, han asistido a reuniones donde se hacía seguimiento del tema, recibían los correos y han consentido en intercambiar su información comercial en aquellos encuentros privados a los que asistieron o, incluso, remitiéndola por correo.

Por ello, no pueden acogerse los razonamientos de AIGUAPRES, quien, como se detalla en el PCH, recibía los correos relativos a las condiciones generales de venta y nombró coordinador repetidamente (folios 242, 248, 251). Por similares razones se entiende responsable a BOMBAS ZEDA.

En cuanto a la conducta referente a los ECIs, consta acreditado que AIGUAPRES ha participado en el proyecto, ha recibido los borradores sobre el mismo (folio 294) y sido partícipe del acuerdo sobre la puesta en marcha, sin que quede constancia que se haya separado del mismo.

Esto predica también por cierto para aquellas empresas, como HIDROTECAR o FLOWSERVE que alegan dedicarse a las bombas de diseño y, que por tanto, no compiten con el resto de operadores. No puede acogerse esta alegación, en primer lugar, porque lo que se estableció fueron unas condiciones generales de venta aplicables a diferentes tipos de productos. Precisamente, aunque se discutió la conveniencia de producir diferentes condiciones para los diferentes nichos de mercado, la iniciativa se descartó. En segundo lugar, en los requerimientos de información se observa que varias de las empresas imputadas consideran a FLOWSERVE e HIDROTECAR sus competidores cercanos: *Los principales competidores de STERLING en este mercado en España y sus respectivas cuotas estimadas serían FLOWSERVE (..%); KSB-ITU (...%) y SULZER (...%)* (folio 4806). MARELLI considera que sus principales competidores en bombas industriales son FLOWSERVE, SULZER y KSB-ITUR (folio 4806). En tercer lugar, así como se manifestaron públicamente en contra de participar en el acuerdo de estadísticas de producción, ninguna de las dos renunció públicamente a participar en el acuerdo de condiciones generales de venta, a intercambiar información en reuniones a las que asistieron o a nombrar coordinador. En la lista de coordinadores intercambiada en los años 2006 (folios 241-242), 2007 (folios 247-248) y 2008 (folios 250-251) figuran tanto el coordinador de FLOWSERVE como de HIDROTECAR. Por ello, el Consejo no considera adecuado modificar la imputación.

Los hechos acreditan que esta figura de los coordinadores era de utilidad también para los productos de estas empresas que operan en el ámbito de las bombas de diseño. Tal y como consta en el HP 42, en la inspección de la AEFBF se ha recabado correo electrónico enviado por el Director Comercial de IDEAL al Director Comercial de la AEFBF el 9 de junio de 2006 (folio 1377), en el que se solicita por IDEAL el correo del coordinador del FLOWSERVE y el Director General se lo ofrece y añade:

Por otro lado y como no eres el único que está teniendo problemas a petición de [...] de Bombas Itur, vamos a convocar una reunión urgente para el próximo día 15. Llamaré a [...] al respecto.

También el siguiente correo interno de ITT de 28 de abril de 2007 ejemplifica como FLOWSERVE compite directamente con otras empresas imputadas y se usa el mecanismo de coordinación cuando se separa de los acuerdos (folio 1199):

El proyecto no era gran cosa, 6 bombas de 350Kw. lo hemos perdido por, entre otras razones, porque Flowserve ha ofertado con forma de pago a 180 días.

A lo que el Director General de ITT responde:

[...] ponte en contacto con el coordinador de Flowserve y que explique este tema de 180 días. En la próxima reunión a ver que cuenta [...].

En nada cambiaría haber identificado mercados relevantes, algo a lo que, por otra parte, no viene obligada la DI tratándose de restricciones por objeto.

En todo caso, incluso si se considerara a estas empresas ajenas al negocio afectado por la conducta, debería declararse su responsabilidad en la conducta infractora. De acuerdo con la doctrina nacional y comunitaria, el hecho de que una empresa no opere en el mercado en el que se materializa la restricción de la competencia no excluye su responsabilidad por haber participado en el concurso de voluntades y su puesta en práctica (Sentencia TG de 8 de julio de 2008, T-99/04, AC-Treuhand AG / Comisión, 122 a 128). Constatada la participación de la empresa en un cártel recae en ella la carga de la prueba de que su intención no era participar en dicha coordinación de estrategias competitivas:

"[...] basta con que la Comisión demuestre que la empresa afectada ha participado en reuniones en las que se han concluido acuerdos contrarios a la competencia sin haberse opuesto expresamente para probar satisfactoriamente la participación de dicha empresa en el cártel. Cuando la participación en tales reuniones ha quedado acreditada, incumbe a esta empresa aportar los indicios apropiados para demostrar que su participación en las reuniones no estaba guiada en absoluto por un espíritu contrario a la competencia, probando que informó a sus competidores de que ella participaba en las reuniones con unas intenciones diferentes a las suyas (véase la sentencia del 7 de enero de 2004, Aalborg Portland y otros/Comisión, 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, Rec. p. I-123, apartado 81."

De ahí que el Consejo no pueda acoger las alegaciones realizadas en este sentido por FLOWSERVE, SULZER e HIDROTECAR, ni considere que la prueba aportada por esta empresa ante el Consejo vaya en su descargo.

Por todo cuanto antecede y a la vista de los hechos acreditados, de las imputaciones realizadas en el PCH y del Acuerdo de Recalificación de 18 de febrero de 2011, el Consejo atribuye las siguientes responsabilidades por cada una de las infracciones analizadas, señalando la duración que en cada caso se atribuye a la conducta. En aquellos casos en que la duración imputada a la empresa es menor que la duración atribuida con carácter general a la conducta, el

Consejo ha atendido a los motivos esgrimidos por la DI en el PCH y la Propuesta de Resolución para limitar dicha duración, motivos que obedecen normalmente a la entrada, posterior al inicio de la conducta, de la empresa en la Asociación o al abandono previo. En contra de lo que manifiesta EBARA, no cabe hablar de vulneración de los derechos fundamentales de los interesados porque no se ha modificado la imputación con respecto del contenido del PCH y de lo expuesto en el Acuerdo de 18 de febrero de 2011, por el que se han recalificado unos hechos dando a las partes la oportunidad de defenderse y proponer prueba en su caso tal y como prevé el artículo 51 de la LDC y conforme a la doctrina de la Audiencia Nacional (SAN de 2 de julio de 2009).

Son responsables de la primera infracción:

- La AEFBF desde noviembre de 2004 hasta, al menos, febrero 2009.
- ABS TECNOLOGÍAS DEL AGUA, S.A. y, solidariamente, su matriz ABS GROUP A.B., desde noviembre de 2004 hasta, al menos, febrero 2009.
- BOMBAS CAPRARI, S.A. y, solidariamente, su matriz CAPRARI, S.P.A., desde noviembre de 2004 hasta, al menos, febrero 2009.
- HIDROTECAR, S.A. desde noviembre de 2004 hasta, al menos, febrero 2009.
- BOMBAS IDEAL, S.A. desde noviembre de 2004 hasta, al menos, febrero 2009.
- KSB ITUR SPAIN, S.A. desde noviembre de 2004 hasta, al menos, febrero 2009.
- DAB PUMPS IBÉRICA, S.L. y, solidariamente, su matriz GRUNDFOS HOLDING A/S desde noviembre de 2004 hasta, al menos, febrero 2009.
- EBARA ESPAÑA BOMBAS, S.A. y, solidariamente, su matriz EBARA CORPORATION desde noviembre de 2004 hasta, al menos, febrero 2009.
- ESPA 2025 (antes BOMBAS ELÉCTRICAS, S.A.) desde noviembre de 2004 hasta, al menos, febrero 2009.
- FLOWSERVE SPAIN, S.L. y, solidariamente, su matriz FLOWSERVE CORPORATION desde noviembre de 2004 hasta, al menos, febrero 2009.
- STERLING FLUID SYSTEMS (SPAIN), S.A. y, solidariamente, su matriz THYSSEN BORNEMISZA GRUPPE EUROPE NV NETHERLANDS desde noviembre de 2004 hasta, al menos, febrero 2009.
- BOMBAS ZEDA, S.A. desde noviembre de 2004 hasta octubre de 2006.
- WILO IBÉRICA, S.A. y solidariamente a su matriz WILO, A.G desde noviembre de 2004 hasta el 15 de marzo de 2006.

- ITT WATER & WASTEWATER, S.A. y, solidariamente, su matriz ITT CORPORATION desde el 15 de marzo de 2006 hasta el 3 de febrero de 2009.
- SULZER PUMPS SPAIN, S.A. y, solidariamente, su matriz SULZER, A.G desde el 15 de marzo de 2006 hasta el 3 de febrero de 2009.
- KRIPSOL HIDRÁULICA, S.A. y, solidariamente, su matriz KRIPSOL GESTIÓN, S.L. desde el 18 de octubre de 2006 hasta el 3 de febrero de 2009.
- BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A. y, solidariamente, GRUNDFOS HOLDING, A/S desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 18 de noviembre de 2008.
- GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A. desde el 22 de noviembre de 2004 hasta el 14 de enero de 2009.
- AIGUAPRES, S.L. desde el 28 de octubre de 2008 hasta el 18 de noviembre de 2008.

Son responsables de la segunda infracción:

- La AEFBF por la totalidad del periodo de infracción, desde mayo 2005 a febrero 2009.
- KSB ITUR SPAIN, S.A. y, solidariamente, su matriz KSB, A.G por la totalidad del periodo de infracción, desde mayo 2005 a febrero 2009.
- BOMBAS CAPRARI, S.A. y, solidariamente, su matriz CAPRARI, S.P.A. por la totalidad del periodo de infracción, desde mayo 2005 a febrero 2009.
- EBARA ESPAÑA BOMBAS, S.A. y, solidariamente, su matriz EBARA CORPORATION por la totalidad del periodo de infracción, desde mayo 2005 a febrero 2009.
- ESPA 2025 por la totalidad del periodo de infracción, desde mayo 2005 a febrero 2009.
- BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A. y, solidariamente, GRUNDFOS HOLDING, A/S por la totalidad del periodo de infracción, desde mayo 2005 a febrero 2009.
- BOMBAS IDEAL, S.A. por la totalidad del periodo de infracción, desde mayo 2005 a febrero 2009.
- BOMBAS ZEDA, S.A. desde mayo 2005 a 20 de abril de 2006.
- ITT WATER & WASTEWATER, S.A. y, solidariamente, su matriz ITT CORPORATION desde abril 2007 a febrero 2009.
- KRIPSOL HIDRÁULICA, S.A. y, solidariamente, su matriz KRIPSOL GESTIÓN, S.L desde febrero 2006 a febrero 2009.
- AIGUAPRES, S.L. desde el 18 de abril de 2007 al 22 de abril de 2008.

- BOMBAS BLOCH, S.L. y, solidariamente, su matriz BOMBAS IDEAL, S.A., desde el 18 de abril de 2007 hasta el 22 de abril de 2008.
- GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A. desde mayo 2005 hasta el 22 de abril de 2008.

El Consejo confirma la propuesta de no acreditación de la DI por parte de HIDRÁULICAS ALSINA, S.A., DELOULE ESPAÑOLA, S.A., BOMBAS HIDRÁULICAS, S.A. (BOHISA), HIDRÁULICAS H.M.T., S.A. y SEDICAL, S.A. y de no acreditación por parte de FLOWSERVE SPAIN, S.L. y FLOWSERVE CORPORATION en los acuerdos sobre ECIs.

Respecto a BOMBAS CALPEDA, a esta empresa sólo se la imputa por la DI participación en los acuerdos sobre ECIS. Se ha acreditado sólo su asistencia a la reunión de mayo de 2005 en Valencia y consta acreditado además que dicha entidad se ha extinguido sin que se haya acreditado la sucesión y/o reconversión en otra sociedad mercantil. Dado lo puntual de los hechos en relación a la misma, la naturaleza de los acuerdos que se le imputan y su desaparición del mercado como competidor, el Consejo entiende que en este caso no procede la imputación de responsabilidad a BOMBAS CALPEDA ESPAÑA, S.A.

En los casos en que se ha considera responsable solidaria a la matriz, hay empresas que argumentan que no se demuestra el control de la matriz sobre la filial y/o que la filial es realmente independiente desde un punto de vista comercial (FLOWSERVE, ITT ABS, KSB-ITUR, GRUNDFOS)

El artículo 61 de la Ley 15/2007 dice en su apartado segundo:

“2. A los efectos de la aplicación de esta Ley, 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”.

El precepto español es un reflejo de la doctrina comunitaria, que permite imputar la responsabilidad a la sociedad matriz aunque no haya participado directamente en el acuerdo. En concreto, el comportamiento de una filial puede imputarse a la sociedad matriz cuando, aunque tenga personalidad jurídica separada, esa filial no determina de manera autónoma su conducta en el mercado. En el caso de que una sociedad matriz participe en el 100% del capital o en la inmensa mayoría del mismo de una empresa que ha infringido las normas de derecho de la competencia existe una presunción “iuris tantum” de que esa sociedad matriz ejerce una influencia decisiva en el comportamiento de su filial y, por tanto se la puede considerar responsable solidaria de la conducta ya que en este caso se sanciona a la unidad económica, correspondiendo en su caso a la matriz desvirtuar dicha presunción. (Sentencia del TJ de 10 de septiembre de 2009, asunto C-97/08).

La DI ha argumentado que en los casos en que se ha imputado responsabilidad a la matriz nos encontramos en dicha situación, sin que las empresas hayan aportado elementos de hecho que rebatan esta presunción debidamente.

No puede acoger este Consejo la pretensión de EBARA que alega indefensión de su matriz, a la que no se le habría notificado la incoación ni el PCH. No apreciamos que se haya producido desde una perspectiva material privación o menoscabo del derecho a conocer los cargos imputados, del derecho de defensa y del derecho a utilizar los medios de prueba adecuados ni se ha refutado que las conductas anticompetitivas debieran imputarse exclusivamente a la filial (STS de 10 de noviembre de 2010).

BOMBAS BLOCH no fue adquirida por BOMBAS IDEAL hasta el 24 de diciembre de 2008, momento en el que traslada su sede central al domicilio social de BOMBAS IDEAL en Massalfassar (Valencia). Dado que no se ha acreditado el control previo a diciembre de 2008 de BOMBAS BLOCH por BOMBAS IDEAL, no cabría considerar responsable a esta por la conducta de BOMBAS BLOCH.

MARELLI alega que el grupo UTC no debería considerarse responsable subsidiario de infracción de las normas de competencia por los hechos atribuibles a MARELLI.

El GRUPO MARELLI pasó a formar parte del grupo de empresas cuyo último accionista de control es UNITED TECHNOLOGIES CORPORATION (UTC) el 31 de julio de 2008. En enero de 2009 presentaba la solicitud de exención. Este Consejo ya ha analizado casos similares (S/0120/08 TRANSITARIOS) en los que ha considerado que no cabe atribuir responsabilidad a la adquirente por la conducta de la adquirida durante los meses que van desde la toma de control hasta la presentación de la solicitud de clemencia. Máxime cuando existen indicios más que razonables acerca de que el cambio de control haya facilitado el fin de la conducta infractora de la filial. Luego no procedería responsabilizar a UTC de la conducta de MARELLI.

OCTAVO. Solicitud de prueba y prueba practicada

Con fecha 4 de abril de 2011 el Consejo dictó Acuerdo (folio 13902-13104) en relación con la solicitud de pruebas. De conformidad con dicho Acuerdo, se ha requerido de la AEFBF certificado de la fecha de alta y baja de HIDROTECAR como miembro de la Asociación; se han solicitado de HIDROTECAR determinadas explicaciones sobre la información aportada como prueba; se ha requerido de CEPREVEN información sobre el sistema de calificación y se ha requerido de EUROPUMP que aporte la información que la AEFBF le ha remitido desde 2004 a la actualidad.

Todas estas pruebas así como la valoración presentada sobre las mismas por las partes, han sido debidamente atendidas y comentadas en diferentes Fundamentos de Derecho (Quinto, Sexto y Séptimo).

El Consejo rechazó de manera fundada (Fundamento de Derecho Tercero del Acuerdo) otras pruebas propuestas. En las alegaciones al Acuerdo de 4 de abril de 2011 algunas de las partes argumentan por ello indefensión. En particular, las relativas a la decisión de MARELLI de presentar su solicitud de clemencia y las solicitudes de información a clientes para verificar si habían detectado la existencia de coordinación en precios.

El Consejo considera que no hay tal indefensión. Las razones y circunstancias que hayan llevado a MARELLI a presentar la solicitud de clemencia ni son objeto de este expediente ni pueden servir al resto de partes de prueba de descargo.

En cuanto a las pruebas consistentes en dirigirse a los clientes para preguntarles si han detectado la existencia de coordinación alguna en materia de tarifas o precios neto y su opinión en cuanto al proyecto de calificación, como ya dijo este Consejo en el Acuerdo de 4 de abril de 2011: *“Se trata de pruebas que las partes no propusieron ante la Dirección de Investigación en la fase de instrucción pese a que, dado su planteamiento, hubieran sido más oportunas en ese momento del procedimiento. El artículo 36 del RDC señala “El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia podrá rechazar la práctica de aquellas pruebas propuestas por los interesados que pudiendo haber sido propuestas en fase de instrucción ante la Dirección de Investigación no lo hubieren sido”. En todo caso, el hecho de que los clientes o terceros no detecten determinadas manifestaciones de una conducta colusoria no necesariamente constituye una prueba de descargo. En el caso de los equipos contra incendios no procede recabar evidencia de la ausencia de homogeneización efectiva de condiciones comerciales puesto que, como las partes alegan y la propia Dirección de Investigación reconoce, el acuerdo no se ha llegado a implementar”*.

En todo caso, la denegación de tales pruebas, en contra de lo que alegan las partes, no puede generar indefensión. Como se razona en el Fundamento de Derecho siguiente, respecto de la primera conducta se considera que no se ha acreditado por parte de la DI los efectos y respecto de la segunda, o no se han acreditado (acuerdos de puesta en marcha) o los acuerdos no se han llegado a implementar (procedimiento de calificación). Luego en ninguno de los dos casos procede prueba de descargo respecto de la existencia de efectos. Este aspecto ya se tiene en cuenta al aplicar el artículo 64 de la LDC, tal y como se expone en el Fundamento de Derecho Noveno.

NOVENO. Cálculo de la sanción

Las dos conductas identificadas son constitutivas de infracción muy grave tipificada en el artículo 62.4.a) de la LDC. De acuerdo con el artículo 63.1.c) las infracciones muy graves pueden ser sancionadas con multa de hasta el 10 por ciento del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa.

El artículo 64 nos dice que el importe de las sanciones se fijará atendiendo, entre otros, a los siguientes criterios: a) La dimensión y características del mercado afectado por la infracción; b) La cuota de mercado de la empresa o empresas responsables; c) El alcance de la infracción; d) La duración de la infracción; e) El efecto de la infracción sobre los derechos y legítimos intereses de los consumidores y usuarios o sobre otros operadores económicos; f) Los beneficios ilícitos obtenidos como consecuencia de la infracción; g) Las circunstancias agravantes y atenuantes que concurran en relación con cada una de las empresas responsables.

La CNC en su Comunicación sobre la cuantificación de las sanciones derivadas de infracciones de los artículos 1, 2 y 3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia y de los artículos 101 y 102 del Tratado de la Comunidad Europea aplicables a los infractores de las normas de competencia, pretende establecer unas Directrices que, con carácter general, guíen su actuación. Con ello se pretende contribuir a mejorar la transparencia y la objetividad en el cálculo de la sanción, potenciar su efecto disuasorio y favorecer la seguridad jurídica de los operadores económicos.

Esta metodología es la empleada por el Consejo para el cálculo de las dos sanciones, con pleno respeto a los criterios dictados por el Tribunal Supremo., quien en numerosas sentencias ha mantenido (entre otras, de 24 de noviembre de 1987, 23 de octubre de 1989, 14 de mayo de 1990 y 15 de julio de 2002) que la discrecionalidad que se otorga a la Administración debe ser desarrollada ponderando en todo caso las circunstancias concurrentes al objeto de alcanzar la necesaria y debida proporcionalidad entre los hechos imputados y la responsabilidad exigida, dado que toda sanción debe determinarse en congruencia con la entidad de la infracción cometida y según un criterio de proporcionalidad atento a las circunstancias objetivas del hecho.

Cálculo de la sanción por la primera conducta infractora

La primera de las conductas se ha calificado de cartel y se ha desarrollado respecto a la comercialización de bombas hidráulicas. Las ventas de bombas hidráulicas son por tanto la variable respecto a la que debe girar el cálculo de la sanción.

Diversas partes alegan que este volumen de negocios debería verse minorado en diferentes partidas. En unos casos se alega que no se debería incluir toda la

facturación referente a las bombas de diseño. En otros, que se deberían excluir las piezas de repuesto.

El Consejo no puede acoger estas pretensiones. Ha quedado demostrada como se expone en el Fundamento de Derecho Séptimo la participación en las conductas de aquellas expresas que dicen hacer sólo bombas de diseño. Así las cosas, no procede excluir este volumen de negocios del cómputo. Máxime cuando las condiciones generales de venta acordadas no hacen referencia ni excluyen a un tipo concreto de producto y contienen cláusulas que pueden afectar por igual a los diferentes productos, sin perjuicio de que el grado de dificultad para imponerlas a los clientes de uno u otro tipo pueda ser mayor.

De esta forma, teniendo en cuenta el volumen de negocios total en la comercialización de bombas hidráulicas, se capta mejor el peso de las diferentes empresas en el mercado. Las empresas que comercializan bombas industriales – cualquiera que sea la definición que se le diera a este concepto dado que no se ha acotado claramente por las partes- tienden a ser las de mayor facturación. La exclusión de ese volumen de negocios del cálculo del importe básico de la sanción haría la multa proporcionalmente más gravosa para las empresas de menor tamaño. Sin embargo, no ha quedado acreditado que el protagonismo de estas últimas en las conductas haya sido mayor y, de poder deducirse algo, más bien sería lo contrario.

Un razonamiento similar debe realizarse con respecto de las piezas de repuesto e incluso de los servicios post-venta, sobre los que no debe olvidarse que en un momento dado las partes se plantearon incluso fijar el precio. Tanto las piezas de repuesto como los servicios post-venta pueden verse no sólo afectados directamente por la fijación de condiciones comerciales, sino indirectamente como consecuencia de la reducción de la competencia en el mercado primario de las bombas. Esto es así porque, según describen las propias empresas, hay una cierta tendencia a que los clientes adquieran los repuestos o contraten la asistencia técnica con el fabricante o sus distribuidores autorizados.

De acuerdo con los criterios de la comunicación y conforme a la letra a), b) y d) del artículo 64, para el cálculo del volumen de ventas afectado se tendrá en cuenta la facturación de bombas hidráulicas de cada empresa durante los ejercicios en que se le imputa la infracción de acuerdo con lo recogido en el Fundamento de Derecho Séptimo. Cuando la duración de la conducta no completa el año se ha prorrateado por los meses correspondientes.

[CONFIDENCIAL]

Respecto al alcance de la infracción, sin perjuicio de que se trata de una práctica de cartel y que afecta al precio efectivo de las transacciones y a los costes que

soportan los clientes, el Consejo no puede dejar de tener en cuenta a la hora de fijar el importe de la sanción que se trata en gran medida de una fijación indirecta de precios.

Las empresas han ejecutado la conducta: han alcanzado acuerdos y han implementado mecanismos de seguimiento. Tenemos evidencia (en el caso de las empresas que han sido inspeccionadas) de que internamente se dieron instrucciones para cumplir con los mismos.

En la medida en que los acuerdos se han aplicado efectivamente a lo largo del tiempo con mayor o menor éxito, no cabe duda que han debido tener ciertos efectos. No obstante, no se pueden considerar acreditados. Lo que se argumenta en la sección del análisis de los efectos de la Propuesta de Resolución no deja de ser el razonamiento sobre la aptitud de la conducta para tener efectos, pero no un análisis de los efectos de la misma basado en parámetros y variables observables, sin necesidad de que ello suponga necesariamente cuantificarlos. En las facturas que las empresas han adjuntado como muestra se observan casos de plazo de pago superior a 90 días, pero también se observan muchos ejemplos (tanto de bombas como de piezas de repuesto) donde el plazo se ajusta a los 90. Y se desconoce si ha habido una variación en el porcentaje de facturas con plazo a 90 días como consecuencia de las conductas.

En todo caso, la falta de acreditación de efectos no afecta a la calificación de la conducta puesto que estamos en una infracción por objeto. Pero si debe tenerse en cuenta, como dice el artículo 64, a la hora de graduar el importe de la sanción y no como un atenuante como pretenden algunas de las partes.

En vista de todo lo anteriormente dicho y teniendo en cuenta la base de volumen de negocios tomada para el cálculo, el Consejo considera que para el cálculo del importe básico de la sanción se debe tomar un porcentaje del 3% del volumen de negocios afectado por la infracción en el periodo, lo que se traduce en los siguientes importes redondeados:

Importe básico de la sanción

ABS	551.000 €
CAPRARI	822.000 €
HIDROTECAR	555.000 €
IDEAL	555.000 €
KSB ITUR	2.030.000 €
EBARA	523.000 €
ESPA 2025	1.829.000 €
FLOWSERVE	2.734.000 €
STERLING	372.000 €
ZEDA	154.000 €
WILO	453.000 €
GRUNDFOS	2.439.000 €
DAB	135.000 €
MARELLI	960.000 €
ITT	2.372.500 €
SULZER	1.044.000 €
KRIPSOL	177.000 €
AIGUAPRES	5.700 €

La Dirección de Investigación no considera atenuantes ni agravantes en el caso de esta conducta.

El Consejo considera que procede aplicar un atenuante del 5% a ZEDA por haber puesto fin a la infracción y de un 15% a WILO que dejó la Asociación explícitamente por recomendación de sus asesores para poner fin a las prácticas prohibidas. Ello supone que la sanción en su caso sería de 385.000€ en el caso de WILO y de 146.300€ en el caso de ZEDA.

En el caso de al AEFBF, dada la gravedad y el alcance de la infracción el Consejo decide fijar a multa en 350.000€ que no excede la cifra máxima de 901.518,16 € que correspondería conforme a la Ley 16/1989.

Cálculo de la sanción por la segunda conducta infractora

En lo que se refiere a los acuerdos en relación a los ECIS, de nuevo estamos ante una conducta calificada de muy grave, si bien el Consejo no le ha reconocido la naturaleza de cartel.

El volumen de negocios afectado por la infracción es el de los equipos contra incendios. Dado que la infracción se extiende durante varios periodos, se toma en cuenta el volumen de negocios de cada ejercicio cuando se tiene y, en caso contrario, se imputa a cada año del periodo el volumen de negocios que la empresa ha facilitado, todo ello a efectos de calcular el volumen de ventas afectado del periodo.

[CONFIDENCIAL]

Esta coordinación entre empresas competidoras ha tenido lugar a lo largo del tiempo y ha resultado en acuerdos que, o bien no se han ejecutado (procedimiento de calificación) o si lo han hecho no se ha acreditado dicha ejecución (facturación de la puesta en marcha como concepto independiente). Sin duda este hecho debe tenerse en cuenta desde el punto de vista del alcance de la infracción a la hora de determinar el porcentaje para el cálculo del importe básico de la infracción. Por ello, el Consejo estima que no se debe aplicar un porcentaje superior al 1% del volumen de ventas afectado del periodo.

En el caso de al AEFBF, dado el alcance de la infracción el Consejo decide fijar la multa en 50.000€ que, junto con la anteriormente impuesta, no excede la cifra máxima de 901.518,16 € que correspondería conforme a la Ley 16/1989.

Entiende el Consejo que en este caso no procede la aplicación de atenuantes dado que, por la naturaleza de la conducta, no cabe entender que ninguna de las partes haya puesto fin a la misma.

Importe de la Sanción	
KSB-ITUR	101.900,00 €
AIGUAPRES	766,00 €
BOMBAS BLOCH	624.000,00 €
BOMBAS IDEAL	33.000,00 €
CAPRARI	1.800,00 €
EBARA	40.500,00 €
ESPA 2025	33.500,00 €
GRUNDFOS	2.450,00 €
MARELLI	2.500,00 €
ITT WW	1.175,00 €
KRIPSOL	35.500,00 €
BOMBAS ZEDA	11.200,00 €

DÉCIMO. Aplicación del artículo 65 de la LDC

La DI solicita que en aplicación del programa de clemencia, y a la vista de lo actuado, se exima del pago de la multa al GRUPO INDUSTRIAL ERCOLLE MARELLI, S.A. y a su matriz GRUPO UTC, de acuerdo con la exención condicional concedida por la DI, de conformidad con lo establecido en el artículo 65.1.a) de la LDC y el artículo 47.1 del RDC, pues dicha empresa fue la primera en aportar elementos de prueba que, a juicio de la DI, le permitieron ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 40 de la LDC en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención.

Indica la DI que, si al término del procedimiento sancionador, el GRUPO INDUSTRIAL ERCOLLE MARELLI, S.A. y su matriz GRUPO UTC, hubiese cumplido los requisitos establecidos en el artículo 65.2 de la LDC, el Consejo de la CNC, de acuerdo con la propuesta de la DI, concederá a la empresa la exención del pago de la multa que, de otro modo, le correspondiese.

Algunas de las empresas competidoras de MARELLI alegan que en la medida en que las conductas acreditadas no constituyan un cartel se le debe retirar la exención concedida provisionalmente por la DI.

A este respecto debe recordarse lo que dice el artículo 65 de la Ley 15/2007:

Artículo 65. Exención del pago de la multa.

1. Sin perjuicio de lo establecido en los artículos anteriores, la Comisión Nacional de la Competencia eximirá a una empresa o a una persona física del pago de la multa que hubiera podido imponerle cuando:

a) Sea la primera en aportar elementos de prueba que, a juicio de la Comisión Nacional de la Competencia, le permitan ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 40 en relación con un cártel, siempre y cuando en el momento de aportarse aquellos no se disponga de elementos suficientes para ordenar la misma, o

b) Sea la primera en aportar elementos de prueba que, a juicio de la Comisión Nacional de la Competencia, le permitan comprobar una infracción del artículo 1 en relación con un cártel, siempre y cuando, en el momento de aportarse los elementos, la Comisión Nacional de la Competencia no disponga de elementos de prueba suficiente para establecer la existencia de la infracción y no se haya concedido una exención a una empresa o persona física en virtud de lo establecido en la letra a).

2. Para que la Comisión Nacional de la Competencia conceda la exención prevista en el apartado anterior, la empresa o, en su caso, la persona física que haya presentado la correspondiente solicitud deberá cumplir los siguientes requisitos:

a) Cooperar plena, continua y diligentemente con la Comisión Nacional de la Competencia, en los términos en que se establezcan reglamentariamente, a lo largo de todo el procedimiento administrativo de investigación.

b) Poner fin a su participación en la presunta infracción en el momento en que facilite los elementos de prueba a que hace referencia este artículo, excepto en aquellos supuestos en los que la Comisión Nacional de la

Competencia estime necesario que dicha participación continúe con el fin de preservar la eficacia de una inspección.

c) No haber destruido elementos de prueba relacionados con la solicitud de exención ni haber revelado, directa o indirectamente, a terceros distintos de la Comisión Europea o de otras Autoridades de Competencia, su intención de presentar esta solicitud o su contenido.

La DI ha concedido la exención provisional a MARELLI porque objetivamente ha sido la primera en aportar elementos de prueba que, a juicio de la DI y de lo que se deduce de la información que obra en el expediente, han permitido ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 40 LDC en relación con un cártel. Se trata en opinión de este Consejo de un hecho objetivo y no cuestionable y la exención, por tanto, ha sido concedida correctamente conforme al artículo 65.1.a) de la LDC.

Debe recordarse que entre esta información se encuentran también elementos de prueba sobre el acuerdo adoptado por varios competidores de cobrar un precio específico e independiente por los servicios prestados en relación a la puesta en marcha del equipamiento para los servicios de extinción de incendios

STERLING argumenta que se ha realizado una utilización fraudulenta del art. 65, de manera que desde la adquisición por UTC habría seguido asistiendo a las reuniones para preconstituir pruebas de un cartel que, según dicha empresa, no existe.

Esta pretensión no se sostiene. Primero, porque no se ha acreditado de ninguna manera. Segundo, porque la mayor parte de la evidencia aportada por MARELLI es muy anterior a la fecha de su toma de control por UTC. Tercero, porque se ha visto corroborada por la evidencia encontrada en las inspecciones.

Los requisitos que establece el artículo 65.2 de la LDC guardan todos ellos relación con la cooperación plena y leal de la empresa clemente con la CNC.

El Consejo considera que MARELLI cumple plenamente los requisitos previstos en el art. 65.2 de la LDC. Por tanto, no encuentra motivos que justifiquen la retirada de la exención en este caso, máxime cuando se sigue cumpliendo el presupuesto de que los elementos de prueba aportados por MARELLI han permitido ordenar el desarrollo de una inspección que ha permitido comprobar la comisión de una infracción del artículo 1 en relación con un cártel.

El que la calificación dada a los hechos relacionados con la segunda conducta por el Consejo pueda diferir de la propuesta por la DI en cuanto a su consideración como cartel, no debe llevar en este caso a penalizar al clemente. La empresa ha obrado en todo momento de buena fe aportando información también en relación a esta segunda conducta.

Por tanto, procede declarar que GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A. reúne los requisitos previstos en el artículo 65 de la LDC y en consecuencia acordar eximirle del pago de la multa.

Con respecto a su matriz, UTC, no procede la aplicación del artículo 65 en tanto en cuanto no se le ha encontrado responsable de ninguna infracción de la LDC.

Por todo cuanto antecede el Consejo de la Comisión Nacional de Competencia

HA RESUELTO

PRIMERO. Declarar que en el presente expediente se ha acreditado la existencia de una conducta prohibida por el artículo 1.1.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, y por el artículo 101.1.a del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea desde 2004 hasta, al menos, 2009 de la que son responsables, en los términos que se recogen en el Fundamento de Derecho Séptimo las siguientes empresas junto con la AEFBF: ABS TECNOLOGÍAS DEL AGUA, S.A. y, solidariamente, su matriz ABS GROUP A.B., BOMBAS CAPRARI, S.A. y, solidariamente, su matriz CAPRARI, S.P.A., HIDROTECAR, S.A., BOMBAS IDEAL, S.A., KSB ITUR SPAIN, S.A., DAB PUMPS IBÉRICA, S.L. y, solidariamente, su matriz GRUNDFOS HOLDING A/S, EBARA ESPAÑA BOMBAS, S.A. y, solidariamente, su matriz EBARA CORPORATION, ESPA 2025, FLOWSERVE SPAIN, S.L. y, solidariamente, su matriz FLOWSERVE CORPORATION, STERLING FLUID SYSTEMS (SPAIN), S.A. y, solidariamente, su matriz THYSSEN BORNEMISZA GRUPPE EUROPE NV NETHERLANDS, BOMBAS ZEDA, S.A., WILO IBÉRICA, S.A. y solidariamente a su matriz WILO, A.G, ITT WATER & WASTEWATER, S.A. y, solidariamente, su matriz ITT CORPORATION, SULZER PUMPS SPAIN, S.A. y, solidariamente, su matriz SULZER, A.G, KRIPSOL HIDRÁULICA, S.A. y, solidariamente, su matriz KRIPSOL GESTIÓN, S.L., BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A. y, solidariamente, GRUNDFOS HOLDING, A/S, GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A. y AIGUAPRES, S.L.

SEGUNDO. Declarar que el Procedimiento de Calificación para ECIs y el Modelo de Calidad de la AEFBF tal y como han sido formulados contienen cláusulas restrictivas de la competencia y son susceptibles de obstaculizar la competencia en el mercado de equipos contra incendios, por lo que constituyen una conducta prohibida por el artículo 1.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia y por el artículo 101.1 del Tratado

de Funcionamiento de la Unión Europea, de la que son responsables, en los términos que se recogen en el Fundamento de Derecho Séptimo las siguientes empresas junto con la AEFBF: KSB ITUR SPAIN, S.A. y, solidariamente, su matriz KSB, A.G; BOMBAS CAPRARI, S.A. y, solidariamente, su matriz CAPRARI, S.P.A.; EBARA ESPAÑA BOMBAS, S.A. y, solidariamente, su matriz EBARA CORPORATION; ESPA 2025; BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A. y, solidariamente, GRUNDFOS HOLDING, A/S; BOMBAS IDEAL, S.A.; BOMBAS ZEDA, S.A.; ITT WATER & WASTEWATER, S.A. y, solidariamente, su matriz ITT CORPORATION; KRIPSOL HIDRÁULICA, S.A. y, solidariamente, su matriz KRIPSOL GESTIÓN, S.L.; AIGUAPRES, S.L.; BOMBAS BLOCH, S.L. y, solidariamente, su matriz BOMBAS IDEAL, S.A.; GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A.

TERCERO. Imponer las siguientes multas a las autoras de las infracciones.

- 400.000€ a la AEFBF.
- 551.000€ a ABS TECNOLOGÍAS DEL AGUA, S.A. y, solidariamente, su matriz ABS GROUP A.B.,
- 823.800€ a BOMBAS CAPRARI, S.A. y, solidariamente, su matriz CAPRARI, S.P.A.,
- 555.000€ a HIDROTECAR, S.A.,
- 588.000€ a BOMBAS IDEAL, S.A.,
- 2.131.900€ a KSB ITUR SPAIN, S.A.,
- 135.000€ a DAB PUMPS IBÉRICA, S.L. y, solidariamente, su matriz GRUNDFOS HOLDING A/S,
- 563.500€ a EBARA ESPAÑA BOMBAS, S.A. y, solidariamente, su matriz EBARA CORPORATION,
- 1.862.500 € a ESPA 2025,
- 2.734.000€ a FLOWSERVE SPAIN, S.L. y FLOWSERVE CORPORATION,
- 372.000€ a STERLING FLUID SYSTEMS (SPAIN), S.A. y, solidariamente, su matriz THYSSEN BORNEMISZA GRUPPE EUROPE NV NETHERLANDS,
- 157.500€ a BOMBAS ZEDA, S.A.,
- 385.000€ a WILO IBÉRICA, S.A. y solidariamente a su matriz WILO, A.G,
- 2.373.675 € a ITT WATER & WASTEWATER, S.A. y, solidariamente, su matriz ITT CORPORATION,

- 1.044.000€ a SULZER PUMPS SPAIN, S.A. y, solidariamente, su matriz SULZER, A.G,
- 212.500€ a KRIPSOL HIDRÁULICA, S.A. y, solidariamente, su matriz KRIPSOL GESTIÓN, S.L.,
- 2.441.500€ a BOMBAS GRUNDFOS ESPAÑA, S.A. y, solidariamente, GRUNDFOS HOLDING, A/S,
- 962.500€ a GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A. y
- 6.466€ a AIGUAPRES, S.L.
- 6.240€ a BOMBAS BLOCH

CUARTO. Declarar que GRUPO INDUSTRIAL ERCOLE MARELLI, S.A. reúne los requisitos previstos en el artículo 65 de la LDC, por lo que se acuerda eximirle del pago de la multa señalada en el Resuelve Tercero.

QUINTO. Declarar prescrita la infracción consistente en un acuerdo de fijación del incremento de los precios realizado por ABS, GRUNDFOS, CAPRARI e ITT en el verano de 2004.

SEXTO. Declarar que no ha quedado acreditado la comisión de infracción por parte de HIDRÁULICAS ALSINA, S.A., DELOULE ESPAÑOLA, S.A., BOMBAS HIDRÁULICAS, S.A. (BOHISA), HIDRÁULICAS H.M.T., S.A. y SEDICAL, S.A. Declarar asimismo que tampoco ha quedado acreditado que FLOWSERVE SPAIN, S.L. y FLOWSERVE CORPORATION, hayan cometido la infracción referida en le Resuelve Segundo de esta Resolución.

SÉPTIMO. Instar a la Dirección de Investigación para que vigile el cumplimiento de esta Resolución.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que contra ella no cabe recurso alguno en vía administrativa, pudiendo interponer recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.