

II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 18 de julio de 2001

relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE y el artículo 53 del Acuerdo EEE

Asunto COMP/E-1/36.490 — Electroodos de grafito

[notificada con el número C(2001) 1986]

(Los textos en las lenguas alemana e inglesa son los únicos auténticos)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2002/271/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo,

Visto el Reglamento n° 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1216/1999 ⁽²⁾, y, en particular, sus artículos 3 y 15,

Vista la Decisión de la Comisión, de 24 de enero de 2000, por la que se inicia un procedimiento en el presente caso,

Tras haber dado a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista sobre las objeciones planteadas por la Comisión, de conformidad con el apartado 1

del artículo 19 del Reglamento n° 17 y del Reglamento (CE) n° 2842/98 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1998, relativo a las audiencias en determinados procedimientos de aplicación de los artículos 81 y 82 del Tratado CE ⁽³⁾,

Previa consulta al Comité consultivo sobre prácticas restrictivas y posiciones dominantes,

Considerando lo siguiente:

1. HECHOS

1.1. RESUMEN DE LA INFRACCIÓN

(1) La presente Decisión por la que se imponen multas por una infracción del artículo 81 del Tratado CE y el artículo 53 del Acuerdo EEE va destinada a las siguientes empresas:

- SGL Carbon AG («SGL»),
- UCAR International Inc. («UCAR»),
- VAW Aluminium AG («VAW»),
- Showa Denko K.K. («Show Denko»),

⁽¹⁾ DO 13 de 21.2.1962, p. 204/62.

⁽²⁾ DO L 148 de 15.6.1999, p. 5.

⁽³⁾ DO L 354 de 30.12.1998, p. 18.

- Tokai Carbon Co., Ltd. («Tokai»),
 - Nippon Carbon Co., Ltd. («Nippon»),
 - SEC Corporation («SEC»),
 - Carbide/Graphite Group, Inc. («C/G»).
- (2) La infracción consiste en la participación de los productores de electrodos de grafito en un acuerdo continuado y/o una práctica concertada contraria al apartado 1 del artículo 81 del Tratado y (a partir del 1 de enero de 1994) al apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE que cubre el conjunto de la Comunidad y de Noruega, Austria, Suecia, y Finlandia, mediante el cual:
- fijaron los precios del producto,
 - acordaron y aplicaron un mecanismo para incrementar los precios,
 - se asignaron mercados y cuotas de mercado,
 - acordaron no aumentar la capacidad de producción,
 - acordaron no transferir tecnología fuera del círculo de participantes en el cártel,
 - crearon un mecanismo para supervisar y hacer cumplir sus acuerdos.
- (3) Las empresas participaron en la infracción en los siguientes períodos:
- SGL: de mayo de 1992 a marzo de 1998,
 - UCAR: de mayo de 1992 a marzo de 1998,
 - VAW: de mayo de 1992 a, por lo menos, finales de 1996,
 - Showa Denko: de mayo de 1992 a, por lo menos, abril de 1997,
 - Tokai: de mayo de 1992 a febrero de 1998,
 - Nippon: de mayo de 1992 a febrero de 1998,
 - SEC: de mayo de 1992 a febrero de 1998,
 - C/G: de enero de 1993 a noviembre de 1996.

1.2. LA INDUSTRIA DE ELECTRODOS DE GRAFITO

1.2.1. MERCADO DEL PRODUCTO

- (4) Los electrodos de grafito son columnas de grafito con moldeado cerámico utilizadas fundamentalmente en la producción de acero en hornos de arco voltaico, también denominadas «miniacerías». El proceso de arco voltaico supone actualmente un 35 % de la producción de acero en la Unión Europea y su cuota está aumentando. La siderurgia de horno de arco voltaico es esencialmente un proceso de reciclaje por el que los desechos de acero se convierten en acero nuevo. Los electrodos pueden tener hasta 700 mm (30 pulgadas) de diámetro y 2 800 mm (9 pies) de longitud y pesar hasta 2 200 kg. Los electrodos forman parte de la estructura de la cubierta del horno. Una vez que el horno se ha llenado de desechos seleccionados, se bajan los electrodos hasta que las puntas casi los tocan. Se hace pasar una corriente eléctrica por los electrodos que salta de la punta de electrodo a los desechos de acero. Como conductores de electricidad, los electrodos de grafito generan el suficiente calor (hasta 3 000 °C) para derretir los desechos de acero y refinar el acero fundido en un producto final. Se utilizan nueve electrodos, en columnas de tres, en los hornos de arco voltaico de tres fases-CAS de tipo medio para derretir los desechos de acero. Dada la intensidad del proceso de fusión, cada ocho horas aproximadamente se consume un electrodo.

- (5) Los electrodos de grafito se fabrican utilizando un coque especial en «agujas», un subproducto de la industria petrolera, y brea de alquitrán. El proceso de fabricación tiene seis fases, a saber, moldeado, horneado, impregnación, rehornado, grafitado y mecanizado. Durante el grafitado el producto se calienta eléctricamente a más de 3 000 °C y se transforma físicamente en grafito, forma cristalina del carbono y un material único con baja conductividad eléctrica pero alta calorífica, alta resistencia y rendimiento a temperaturas elevadas lo que lo hace conveniente para el uso en hornos de arco voltaico. El tiempo de fabricación de un electrodo es aproximadamente de dos meses. No hay productos sustitutos para los electrodos de grafito.

1.2.2. SUMINISTRO DE LOS ELECTRODOS DE GRAFITO

- (6) Los principales fabricantes de electrodos de grafito en el mundo occidental son empresas multinacionales. La actividad empresarial es esencialmente global y se caracteriza por una estructura oligopolística e importantes obstáculos de acceso.

El total de producción mundial de electrodos de grafito en 1998 fue de alrededor de 1 millón de toneladas.

En la Comunidad se fabricaron unas 280 000 toneladas de electrodos de grafito, gran parte de las cuales se exportó a terceros países.

- (7) En 1998 se fabricaron electrodos de grafito en unas 50 localizaciones de todo el mundo. El mayor productor de electrodos de grafito, UCAR, tiene una capacidad de producción total de [...] (*) en 12 localizaciones; tres instalaciones de fabricación en la Comunidad (Francia, España e Italia), con una capacidad de unos [...]*. El segundo fabricante en importancia en el mundo es SGL Carbon, con una capacidad de [...] * toneladas. Tiene centros de fabricación en Europa y en Norteamérica.

Showa Denko ocupa el tercer puesto mundial: fabrica en Japón y Estados Unidos, pero no tiene ninguna instalación en Europa.

1.2.3. DEMANDA DE ELECTRODOS DE GRAFITO

- (8) La demanda de electrodos de grafito está directamente ligada a la producción de acero en hornos de arco voltaico; los principales clientes son los productores de acero que suponen un 85 % de la demanda. Hay unos 200 fabricantes de acero eléctrico en la Comunidad y Noruega. En 1998 la producción mundial de acero en bruto fue de 800 millones de toneladas, de las cuales 280 millones (el 35 %) se produjeron en hornos de arco voltaico. La producción de acero de la Comunidad totalizó 160 millones de toneladas, de las cuales 60 millones (el 38 %) de acero eléctrico. Alemania es el primer productor de acero de los Estados miembros (1997: 45 millones de toneladas), pero sólo un cuarto de la producción (11,8 millones de toneladas) se produce en hornos de arco voltaico. Italia produce alrededor del 60 % (15 millones de toneladas) de su acero en miniacerías, es decir, acerías que utilizan hornos de arco voltaico para producir acero de desechos (en oposición a la ruta «tradicional» de altos hornos/convertidores de oxígeno a partir de mineral de hierro).
- (9) En los últimos veinte años, la producción de hornos de arco voltaico ha ido haciéndose cada vez más importante (35 % de la producción mundial en 1998, hasta el 18 % hace veinte años).

En los años noventa se construyeron miniacerías para fabricar productos planos de acero laminado y productos largos. Además, varias grandes acerías integradas (que utilizan altos hornos/convertidores de oxígeno) de Europa se han pasado a la siderurgia eléctrica prefiriéndola a la ruta tradicional para parte de su producción.

La producción mundial de acero por arco voltaico pasó de 196 millones de toneladas en 1987 a 270 millones de toneladas en 1997, un aumento del 38 % en un período de diez años. En 1995, se sumaron unos 20 millones de toneladas de nueva capacidad neta de acero eléctrico a la producción mundial. Algunos pronósticos predicen que la capacidad global de producción de acero eléctrico alcanzará a la de acero al oxígeno dentro de diez años.

- (10) Según las propias cifras del cartel (véase el informe/previsión CMS de 1995 y 1996, puntos 72 y 73, apéndice 20) (4), la demanda de electrodos en la Comunidad en 1996 se calculó en 160 000 toneladas. Para Italia, el mayor mercado nacional, se calcularon 44 000 toneladas; Alemania 31 000 toneladas, España 24 000 toneladas, Francia 18 500 toneladas y el Reino Unido 16 000 toneladas (para Noruega la demanda se calculó en 1 200 toneladas).
- (11) Los electrodos de grafito se valoran en la moneda nacional correspondiente por tonelada para el electrodo estándar de 24 pulgadas de diámetro entregado. El precio a 1 de enero de 1998 era de 5 600 marcos alemanes/tonelada (o equivalente). Para los electrodos de mayor tamaño (y los electrodos DC) el precio está sujeto a una prima del 15-30 %.

1.2.4. REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL

- (12) Las mejoras de los años ochenta, tanto en la tecnología de los electrodos como de la del acero eléctrico, llevaron a una disminución sustancial del consumo específico de electrodos por tonelada de acero producida (de 6 kg/tonelada en 1979 a 3 kg en 1991: la media de Europa Occidental se sitúa ahora en unos 2,4 kg).

La industria del acero también experimentó una reestructuración importante en este período.

Hasta los años ochenta inclusive, la industria europea de electrodos de grafito se caracterizó por un número relativamente elevado de productores que operaban a nivel nacional. En Alemania, los principales fabricantes eran Sigri, Conradty y VAW. En Francia y Bélgica los productores locales eran Pechiney y UCF. Los productores italianos eran Union Carbide y Electrocarbium. Anglo-Great Lakes y Union Carbide fabricaron electrodos en el Reino Unido. Otros productores eran Genosa en España (de Pechiney) y en Austria Steeg, en parte de Sigri. Los productores americanos Airco (de BOC) y Great Lakes Carbon exportaron electrodos al mercado del EEE, lo mismo que una serie de productores japoneses, entre ellos Showa Denko, Tokai y NCK.

(*) Se ha suprimido la información confidencial; el espacio correspondiente va entre corchetes y con un asterisco.

(4) Todas las referencias de la presente Decisión a apéndices numerados se refieren a los apéndices del pliego de cargos.

A consecuencia del descenso en la demanda de electrodos, a finales de los ochenta y principios de los noventa se inició un proceso de reestructuración mundial en la industria de los electrodos. Cerraron varias instalaciones. Sigrí GmbH (perteneciente al 100 % a Hoechst) se fusionó con el fabricante estadounidense Great Lakes Carbon para formar SGL, que adquirió SERS, la división de grafito de Pechiney, en 1993. En 1990/1991, Union Carbide Corporation creó su división de productos del carbono como entidad separada, UCAR. Airco se vendió y se reestructuró como Carbide/Graphite Group.

Los productores occidentales intentaron ampliar sus ventas al mercado asiático para ocupar su exceso de capacidad. Se sometió a cierta presión a la industria de grafito japonesa de electrodos y el número de productores japoneses se redujo de seis a cuatro.

- (13) Hasta 1991, los dos productores alemanes de electrodos más pequeños, VAW Carbon GmbH y C. Conradt Nürnberg GmbH, tenían una empresa conjunta de ventas, Cova GmbH. Esta empresa dejó de negociar en septiembre de 1991 pero formalmente no se liquidó hasta 1994. Desde 1991 las dos empresas han tenido su propia organización separada de ventas.

La racionalización global de la industria redujo el número de productores occidentales de 16 a nueve, con dos líderes globales UCAR y SGL con más del [...] % del mercado en Europa Occidental y el [...] % a nivel mundial.

En 1982 la industria actuaba a menos del 60 % de su capacidad. En 1996, a consecuencia de la consolidación y la reestructuración, la utilización de la capacidad era de un 85 %.

1.2.5. MERCADO GEOGRÁFICO PERTINENTE DE LOS ELECTRODOS DE GRAFITO

- (14) La Comisión considera que el mercado de electrodos de grafito es por lo menos el del EEE. Sin embargo, hay varios indicadores que señalan hacia un mercado mundial.
- (15) El proceso de reestructuración de la industria mundial de electrodos de grafito que tuvo lugar a finales de los años ochenta y principios de los noventa llevó a una importante reducción del número de productores occidentales. En el plazo contemplado en la presente Decisión, el mercado estuvo dominado por dos líderes mundiales, UCAR y SGL, con más del [...] % del mercado del EEE y más del [...] % del mercado mundial.

- (16) Los costes del transporte y las barreras arancelarias pueden elevar ligeramente los costes, pero no impiden a los productores comerciar a escala internacional. Esto se demuestra por el hecho de que Carbide Graphite Group sin centros de producción fuera de Estados Unidos pudo comerciar en Europa y tener una cuota de mercado de aproximadamente un 7 %.
- (17) Finalmente, el carácter mundial del mercado de electrodos de grafito viene confirmado también por la estructura, organización y funcionamiento del propio cártel. Los productores implicados acordaron un sistema global por el cual se cartelizó el mercado mundial de electrodos de grafito y celebró reuniones regulares que cubrieron el mercado mundial (véanse en particular los considerandos 49, 51 y 55, más adelante).
- (18) Por todo ello, la Comisión concluye que el mercado de electrodos de grafito es global.

1.2.6. COMERCIO ENTRE ESTADOS

- (19) El mercado del EEE de electrodos de grafito en 1998 valía unos 420 millones de euros. Todos los Estados miembros más Noruega como parte contratante del EEE son productores de acero eléctrico y consumidores de electrodos de grafito. Los dos principales productores de electrodos, SGL y UCAR, tienen instalaciones de producción en varios Estados miembros. SGL tiene plantas en Alemania, Italia, Francia, España, Austria y Bélgica; las instalaciones de Ucar están situadas en Francia, Italia y España. Los otros dos productores europeos, Conradt y VAW Carbon, sólo fabrican en Alemania. El producto se comercializa en todos los Estados miembros más Noruega (véase el cuadro siguiente). Según los datos suministrados a la Comisión, un 44 % de los electrodos de grafito suministrados en la Comunidad de instalaciones europeas de producción cruza las fronteras nacionales de la misma. Hay por lo tanto un comercio importante entre Estados miembros y, desde su creación, en el EEE.

El siguiente cuadro muestra los envíos combinados de SGL, VAW Carbon⁽⁵⁾, Conradt y UCAR desde los puntos de producción de la Comunidad a cada uno de los Estados miembros para 1996⁽⁶⁾ (no se incluyen las importaciones procedentes de Estados Unidos, Japón y otros países).

⁽⁵⁾ Las cifras de VAW Carbon para los países del Benelux se incluyen en «Bélgica», las de Portugal, en «España» y las de Irlanda en «Reino Unido».

⁽⁶⁾ Tal como se declaró a la Comisión en respuesta a su petición de información con arreglo al artículo 11 del Reglamento nº 17. Las cifras de algunos fabricantes parecen subestimar la posición real.

Mercado	Tonelaje suministrado desde puntos de producción de la UE por SGL, VAW, UCAR, Conradty	Importaciones de otros Estados miembros de la Comunidad (en %)
Austria	816	38,48
Bélgica	3 564	72,05
Dinamarca	1 843	100
Finlandia	2 022	100
Francia	13 684	38,62
Alemania	19 416	46,16
Grecia	2 099	100
Irlanda	353	100
Italia	36 300	21,83
Luxemburgo	2 234	100
Países Bajos	360	100
Portugal	1 079	100
España	19 633	9,72
Suecia	5 404	100
Reino Unido	8 403	100

Noruega es productor de acero pero no tiene fabricación nacional de electrodos. El mercado noruego para electrodos de 1 200-2 000 toneladas anuales lo abastecen fundamentalmente desde la Comunidad UCAR, SGL y VAW.

Antes de su adhesión a la Comunidad en 1995, Finlandia y Suecia también eran abastecidas mediante importaciones. Austria (un productor relativamente pequeño de acero) tenía un proveedor nacional (SGL) pero cada año se importaban unas 300 toneladas de electrodos desde Estados miembros.

1.2.7. PRODUCTORES

- (20) En este momento sólo hay nueve productores occidentales efectivos que suministran al mercado europeo (EEE) electrodos de grafito: los dos líderes son el SGL Carbon y UCAR que suministran entre los dos [...]*. Otros dos productores europeos más pequeños, VAW y Conradty, instalados ambos en Alemania, suman alrededor del 12 % del mercado. C/G con alrededor del [...]* % de cuota de mercado abastece al mercado del EEE desde Estados Unidos.

Los productores japoneses tienen alrededor del 3-4 % del mercado del EEE. Los productores indios, chinos y

rusos suministran el resto de la demanda de la Comunidad y el EEE, respectivamente.

- (21) SGL Carbon AG (SGL) es el mayor productor mundial de carbono y de productos de grafito, con una cuota de mercado global de aproximadamente el 20 %. Es el segundo productor mundial más importante de electrodos de grafito, siguiendo de muy cerca a UCAR. La empresa tiene su sede en Wiesbaden, Alemania.

La estructura de SGL se centra en tres áreas empresariales: carbono y grafito, grafito especial y productos técnicos. Con una parte del 55 % de las ventas del grupo, el carbono y el grafito son las áreas empresariales más importantes de la empresa. El producto básico en este campo son los electrodos de grafito.

La empresa se desarrolló a partir de dos fusiones en 1992 y 1993. En febrero de 1992, Sigri GmbH (como se llamaba entonces), de la que Hoechst AG era propietaria en su totalidad, fusionó sus actividades en el campo del carbono y la producción de grafito con Great Lakes Carbon Group (GLC). En octubre de 1993 las actividades de grafito de Pechiney SA, un importante fabricante francés de envases y aluminio, se transfirieron a SGL. En diciembre de 1994 SGL pasó de ser una sociedad privada de responsabilidad limitada (GmbH) a una empresa pública (AG). Desde junio de 1996 la empresa es completamente independiente de Hoechst AG.

El volumen de negocios total a nivel mundial de SGL en 2000 fue de 2 560 millones de marcos alemanes (aproximadamente, 1 262 millones de euros). Sus propios cálculos sitúan su cuota de mercado europeo de electrodos de grafito en 1998 en un [...]* %. Las instalaciones de SGL en el EEE están situadas en Alemania, Italia, Francia, España, Austria y Bélgica.

- (22) UCAR International Inc. (UCAR) es el mayor productor mundial de electrodos de grafito y uno de los principales fabricantes mundiales de productos de grafito y carbono, con ventas en prácticamente todos los países consumidores e instalaciones de fabricación en América del Norte y del Sur, Europa y Asia. La empresa tenía su sede principal de actividad empresarial en Danbury, Connecticut, Estados Unidos; la sede corporativa se encuentra ahora en Nashville, Tennessee. Su sede europea está en Rungis, Francia.

UCAR era antes la división de productos del carbono de Union Carbide Corporation. En febrero de 1991 Union Carbide vendió a Mitsubishi Corporation una participación del 50 % de la empresa. En 1995 UCAR llevó a cabo una recapitalización apalancada y completó una oferta pública inicial de acciones ordinarias.

- (23) La empresa se dedica al desarrollo, fabricación y comercialización de productos carbono y de grafito para las industrias siderúrgica, de ferroaleaciones, aluminio, productos químicos, aeroespacial y de transporte. Sus principales productos son los electrodos de grafito, de

carbono, especialidades de grafito, de carbono, bloques catódicos y grafito flexible. Los electrodos de grafito supusieron el [...] % de los ingresos totales de UCAR en 1999.

Los electrodos de grafito se fabrican en ocho países. La distribución de sus ventas de electrodos de grafito por región geográfica en 1998 era la siguiente: Estados Unidos y Canadá: [...] % , África y Oriente Medio: [...] % , Europa Occidental: [...] % , Europa del Este: [...] % , México: [...] % ; Sudamérica: [...] % y Asia y el Pacífico: [...] % .

En el EEE, UCAR tiene instalaciones de producción en Francia, Italia y España.

El volumen de negocios total de UCAR en 2000 fue de 776 millones de dólares estadounidenses (unos 841 millones de euros). Su cuota en el mercado de electrodos de grafito europeo se situó alrededor del [...] % en 1998.

- (24) VAW Aluminium AG es un amplio grupo industrial con actividades diversas y una red de filiales. Las instalaciones de producción para carbono y productos de grafito están en Grevenbroich, Alemania. VAW Aluminium AG produce aluminio, productos laminados, envases flexibles, bastidores etc.

Hasta el 31 de diciembre de 1995 VAW Carbon GmbH (en lo sucesivo, «VAW Carbon»), una filial propiedad al 100 % de VAW Aluminium AG, actuó como empresa de ventas de los productos de carbono y de grafito manufacturados por VAW Aluminium AG.

El 1 de enero de 1996 todas las actividades de producción de carbono y grafito de VAW Aluminium AG de Grevenbroich se transfirieron a otra filial en propiedad absoluta que pasó a llamarse VAW Carbon GmbH y que absorbió posteriormente la «vieja» empresa de ese nombre. Bajo una operación de compra por parte de la dirección de la empresa (*management buyout*) efectiva el 1 de julio de 1998 todos los activos de la «nueva» VAW Carbon GmbH se vendieron a una empresa recién formada, Erftcarbon, cuyo capital social era en un 85 % de NatWest Ventures (Nominees) Ltd of London y un 15 % de la dirección.

La cuota de mercado de VAW Carbon para los electrodos de grafito en Europa era de alrededor del 6 % en 1997. El volumen de negocios a nivel internacional de VAW Aluminium AG en 2000 era de 3 693 millones de euros.

- (25) Showa Denko KK (SDK), parte del grupo japonés Fuyo, es una de las principales empresas de la industria química japonesa, y está compuesta por cinco importantes grupos comerciales de productos petroquímicos, productos químicos, electrónica, materiales inorgánicos y aluminio. Para consolidar y extender más el negocio de aluminio, SDK se fusionó con Showa Aluminium Corporation el 30 de marzo de 2001. La oficina central de SDK está en Tokio. Una filial propiedad al 100 % SDK, Showa Denko Carbon, Inc. (SDC), está basada en Carolina del Sur, Estados Unidos. Una filial europea de

SDK se encuentra en Düsseldorf (Showa Denko Europa GmbH).

El volumen de negocios total del grupo SDK en 2000 fue de 747 000 millones de yenes japoneses (aproximadamente 7 508 millones de euros) a nivel mundial. Las ventas de SDK de electrodos de grafito en Europa de 1992 a 1996 se hicieron principalmente en Alemania. En 1995 también vendió en Francia, Suecia y el Reino Unido.

- (26) Tokai Carbon Co., Ltd (Tokai) es uno de los principales fabricantes de negro de carbono, electrodos de grafito y carbono fino de Japón. La oficina central de la empresa está en Tokio. Los productos de carbono supusieron el [...] % de los ingresos de 1998. La empresa tiene 12 filiales consolidadas, once en Japón y una en Estados Unidos. La empresa empezó en 1918 y se fusionó con Toyo Carbon en 1992.

Tokai suministró electrodos de grafito al Reino Unido (1991-1998), Alemania (1996-1998), Francia (1997 solamente), Suecia (1991-1996) y Austria (1991 solamente).

El volumen de negocios total de Tokai a nivel mundial en 2000 fue de 65 000 millones de yenes japoneses (aproximadamente 471 millones de euros).

- (27) Nippon Carbon Co., Ltd (Nippon) se creó en 1915 y fabrica electrodos y productos de carbono. Los electrodos de grafito artificiales, el negro de carbono, la fibra de carbono y otros productos de carbono supusieron el 93 % de los ingresos de 1998. Su oficina central está en Tokio.

El volumen de negocios mundial de la empresa en 2000 fue de 19 000 millones de yenes japoneses (aproximadamente 189 millones de euros). De 1992 a 1996 Nippon sólo vendió electrodos de grafito en Europa a Finlandia, Reino Unido e Irlanda.

- (28) SEC Corporation (SEC) se creó en 1934 para fabricar electrodos para hornos de arco voltaico. La empresa está afiliada a Ohtani Steel KK, que tiene el 23,61 % del capital emitido. SEC adquirió Kyowa Carbon, un fabricante de productos de carbono, en 1986. Los electrodos de grafito supusieron el 45 % de los ingresos fiscales no consolidados de 1999. Su oficina central está en Amagasaki, Hyogo, Japón.

Las ventas de SEC de electrodos de grafito en Europa se limitaron al mercado alemán y a los años 1992, 1994 y 1995.

El volumen de negocios a nivel mundial total de SEC en fue de 15 400 millones de yenes japoneses (aproximadamente 155 millones de euros).

- (29) Carbide/Graphite Group Inc. (C/G), el sucesor de Airco, es un productor de Estados Unidos de electrodos de grafito, coque en aguja y productos de carburo de calcio.

Se formó como resultado de una compra apalancada de participaciones (*leveraged buy-out*, LBO) por la dirección de Airco en junio de 1988. C/G es el único fabricante de electrodos de grafito que produce su propio coque en aguja, la principal materia prima para la fabricación de electrodos de grafito. El coque en aguja también se vende a otros fabricantes de electrodos de grafito. Las oficinas corporativas de la empresa están en Pittsburgh, Pensilvania.

El volumen de negocios a nivel mundial total de C/G en 2000 fue de 207 millones de dólares estadounidenses (aproximadamente 225 millones de euros).

C/G no tiene instalaciones de producción fuera de Estados Unidos. En Europa vende a través de agentes. Su cuota de mercado de electrodos de grafito mundial y en Europa se sitúa alrededor del 7 %.

- (30) El siguiente cuadro ofrece una visión general de la importancia relativa de cada empresa en los mercados mundial y del EEE y de su tamaño respectivo:

Empresa	Volumen de negocios a nivel mundial en electrodos de grafito (1998, millones de euros) (7) + Cuota de mercado calculada en el mercado mundial de electrodos de grafito (1992-1998)	Volumen de negocios en el EEE en electrodos de grafito (1998) + Cuota de mercado calculada en el mercado de electrodos de grafito del EEE (1992-1998)	Volumen de negocios a nivel mundial (8) (2000, millones de euros) (9)
SGL	[...]*	[...]*	1 262
UCAR	[...]*	[...]*	841
VAW Carbon VAW Alu- minium	[...]* (10)	[...]*	3 693
C/G	[...]*	[...]*	225
SDK	[...]*	[...]*	7 508
Tokai	[...]*	[...]*	652
SEC	[...]*	[...]*	155
Nippon	[...]*	[...]*	189

(7) Para calcular las respectivas cifras de volumen de negocios se han utilizado los siguientes tipos de cambio medio anual euro/divisas nacionales (Fuente: Eurostat): 1 euro = 1,96913 marcos alemanes; 1 euro = 1,12109 dólares estadounidenses; 1 euro = 146,415 yenes japoneses.

(8) Las cifras se basan en las respuestas de las compañías a las peticiones del artículo 11 del Reglamento nº 17.

(9) Para calcular las respectivas cifras de volumen de negocios se han utilizado los siguientes tipos de cambio medio anual euro/divisas nacionales (Fuente: Eurostat): 1 euro = 1,95583 marcos alemanes; 1 euro = 0,921937 dólares estadounidenses, 1 euro = 99,4748 yenes japoneses.

(10) A partir del 1 de julio de 1998 las actividades de electrodos de grafito de VAW Carbon se vendieron a Erftcarbon GmbH; la Comisión tomará las cifras de volumen de negocios de 1997 como base.

1.3. PROCEDIMIENTO

1.3.1. INVESTIGACIÓN PREVIA DE LA COMISIÓN

- (31) La Comisión llevó a cabo una investigación previa del mercado de electrodos de grafito, iniciada en 1983 después de recibir información relativa a un posible cártel de precios entre los productores europeos. Las empresas en cuestión incluían filiales europeas de Union Carbide Corporation, los dos predecesores de SGL (Sigri y Great Lakes Carbon) y la empresa común de distribución de entonces (Cova) de Conradty y del VAW Carbon. La investigación reveló que los precios ofrecidos por los principales productores de electrodos de grafito eran prácticamente idénticos, pero las pruebas descubiertas no se consideraron suficientes para probar la existencia de un acuerdo de fijación de precios y el expediente se cerró en 1986.

1.3.2. INVESTIGACIONES DE LA COMISIÓN DE JUNIO DE 1997

- (32) El 5 de junio de 1997, actuando de conformidad con el apartado 3 del artículo 14 del Reglamento nº 17 (11), funcionarios de la Comisión, acompañados por representantes de las autoridades nacionales de competencia de los Estados miembros afectados, llevaron a cabo investigaciones simultáneas e imprevistas en las siguientes empresas:

- SGL Carbon (Alemania),
- VAW Carbon GmbH y VAW Aluminium AG (Alemania),
- Conradty (Alemania) y
- UCAR (Francia).

En ese momento no se encontró ninguna prueba directa de cártel o práctica ilícita. Sin embargo, la Comisión obtuvo en SGL una serie de tablas que expresaban precios pasados y futuros de electrodos de grafito en cada mercado nacional de la Comunidad para el período de 1 de octubre de 1994 a septiembre de 1996, cuyo valor como prueba se hizo evidente posteriormente, sólo cuando se obtuvieron cuadros idénticos o similares de otros productores (UCAR, C/G, Showa Denko) (véanse los considerandos 63-65, más adelante).

- (33) Durante la investigación en VAW Carbon, uno de sus representantes admitió que SGL había advertido de que se esperaba una investigación de la Comisión (apéndice 1: acta de notificación de 6 de junio de 1997). SGL confirmó en su respuesta de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17 de 30 de julio de 1997 que había advertido a VAW y Conradty de las próximas investigaciones. UCAR también declara [...] que SGL

(11) DO 13 de 21.2.1962, p. 204/62.

le había advertido previamente; cuando empezó la investigación, se habían «revisado» todos los ficheros pertinentes y todos los documentos incriminatorios se habían destruido o trasladado a un sitio seguro lejos de las oficinas y las residencias privadas.

1.3.3. INVESTIGACIONES EN OTRAS JURISDICCIONES

- (34) En Estados Unidos, se publicó una citación del Gran Jurado en mayo de 1997 contra C/G. Agentes del Federal Bureau of Investigation ejecutaron las órdenes de registro judiciales en varios productores el 5 de junio de 1997. Estas investigaciones sirvieron para abrir procedimientos criminales por conspiración para fijar precios contrarios al artículo 1 de la Ley Sherman de 1890 contra SGL AG, UCAR International Inc., Showa Denko Carbon Inc. y Tokai Carbon Co. Ltd: véase el considerando 42, más adelante.

1.3.4. PETICIONES CON ARREGLO AL ARTÍCULO 11

- (35) En diciembre de 1997 la Comisión remitió peticiones de información de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17 a unos 67 consumidores de electrodos de grafito, pidiéndoles que proporcionaran información detallada sobre proveedores, precios y descuentos.

Un primer grupo de peticiones en virtud del artículo 11 se envió a SGL, VAW Carbon y Conradty entre junio de 1997 y julio de 1998, solicitando explicaciones detalladas respecto a los contactos con competidores, las advertencias de SGL de la próxima investigación y documentos de los gastos de desplazamiento de ciertos empleados.

En diciembre de 1997 las peticiones en virtud del artículo 11 (en general) se remitieron a los productores japoneses SDK, SEC, Tokai y Nippon que en ese momento no eran sospechosos de haber participado directamente en los acuerdos. En sus respuestas las tres últimas empresas citadas señalaron que los precios europeos los fijaron de acuerdo con la «información del mercado» y negociando con los clientes. De abril a mayo de 1998 se les pidió más información respecto a su presencia en reuniones.

Sobre la base de la información recibida en 1998 y a principios de 1999, otro grupo de peticiones basadas en el artículo 11 a SGL, VAW Carbon y Conradty en marzo de 1999, y a C/G el 8 de junio de 1999.

1.3.5. REACCIONES DE LAS EMPRESAS

- (36) En febrero de 1998 (después de recibir la petición de información a la que se ha hecho referencia antes) el productor japonés SDK se puso en contacto con la Comisión, expresando la intención (principalmente oral pero en parte en forma de documentos) a la Comisión. [...] que proporcionaba información detallada sobre el cártel, su estructura, normas básicas y reuniones entre competidores.

En marzo de 1998 UCAR también se puso en contacto con la Comisión, admitiendo oralmente su participación en un cártel ilegal y ofreciendo cooperar con sus investigaciones. En su respuesta de 20 de agosto de 1998 a petición de la Comisión, de conformidad con el artículo 11, UCAR confirmó su implicación en «contactos ilegales» entre competidores. UCAR también proporcionó ciertos certificados justificativos en el curso de 1998. El 25 de marzo y el 22 de abril de 1999, los asesores jurídicos de UCAR presentaron en nombre de la empresa declaraciones escritas de [...] y [...], que habían representado a UCAR en varias reuniones del cártel. El 22 de junio de 1999 UCAR proporcionó una declaración corporativa que incorporaba la información revelada anteriormente.

SGL indicó a la Comisión en abril de 1998 que estaba dispuesta a admitir la infracción y a cooperar con las investigaciones. A pesar de cuatro reuniones con funcionarios (el 16 de abril, 21 de abril, 3 de agosto y 1 de diciembre de 1998), no se recibió información o documentación pertinentes por parte de SGL. Finalmente, el 8 de junio de 1999, y tras recibir una petición según el artículo 11 en marzo del mismo año, SGL proporcionó una declaración detallada de la actuación del cártel, pero señalando que no tenía obligación legal de hacerlo de conformidad con el artículo 11.

En junio de 1998 el productor estadounidense Carbide/Graphite Group se puso en contacto con la Comisión, ofreciendo su cooperación, proporcionando posteriormente cierta documentación pertinente sobre el cártel. El 11 de octubre de 1999 Carbide/Graphite proporcionó una declaración corporativa sobre el cártel a la Comisión.

VAW Carbon tras haber señalado al principio que no podía presentar información detallada, y que en cualquier caso no estaba obligado a ello, en respuesta a la petición de la Comisión de información del 31 de marzo de 1999, anunció mediante carta de 12 de julio de 1999 que deseaba cooperar con la investigación y proporcionó una declaración sobre su participación en la creación de un cártel.

Conradty nunca ha admitido su participación en cualquier acuerdo de colusión.

Aparte de SDK, los productores japoneses negaron al principio toda participación en acuerdos para fijar precios en Europa y proporcionaron respuestas neutras y evasivas. Aunque confirmaron algunos contactos con SGL, UCAR y SDK en fechas clave, explicaron que estuvieron presentes para un intercambio general de información (respuesta de SEC de 13 de julio de 1998, en aplicación del artículo 11; respuesta de Nippon Carbon de 18 de diciembre de 1998, en aplicación del artículo 11; respuesta de Tokai de 18 de noviembre de 1998 y de 1 de marzo de 1999, en aplicación del artículo 11).

1.3.6. PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO

- (37) El 24 de enero de 2000 la Comisión envió un pliego de cargos a los destinatarios de la presente Decisión. Teniendo en cuenta la insuficiencia de pruebas documentales directas contra Conradty, y ciertas inconsistencias en los informes de su posible participación, la Comisión no procedió contra esta empresa.
- (38) Las empresas tuvieron acceso al expediente de la investigación de la Comisión entre el 14 y el 23 de febrero de 2000. VAW Aluminium AG y Nippon no participaron en este ejercicio.
- (39) SGL sostiene que no tuvo acceso completo al expediente porque la Comisión se negó a revelar a SGL sus documentos internos. SGL mantiene además que la Comisión no le entregó la lista y la descripción de sus documentos internos. Por lo tanto SGL no pudo obtener la descripción completa de los contactos entre la Comisión y otras empresas en el contexto de su cooperación (carta de SGL de 9 de marzo de 2000, respuesta de SGL al pliego de cargos, p. 23).

Este argumento debe rechazarse. Según una jurisprudencia muy sólida [véanse las sentencias del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-7/89: Hércules contra Comisión (Recopilación 1991, p. II-1711), apartado 54, y en el asunto T-25/95: Cimenteries CBR y otros contra Comisión (todavía no publicada en la Recopilación), apartado 420], la Comisión no está obligada en relación con los derechos de la defensa a conceder el acceso a sus documentos internos durante el procedimiento. La lista y la descripción de los documentos internos pedidos por SGL, no contribuirían al ejercicio del derecho de la empresa a su defensa.

Por lo que respecta a los contactos con empresas en el contexto de su cooperación la Comisión considera que el razonamiento de SGL se basa en una premisa fundamentalmente incorrecta. Esos contactos con otras empresas no forman parte, de hecho, del expediente interno. Los documentos se guardan en el fichero normal de investigación al que las partes tenían acceso; sin embargo, varios documentos se consideraron confidenciales a petición de las empresas afectadas.

- (40) Habiendo contestado por escrito al pliego de cargos, todos los destinatarios de esta Decisión excepto Nippon Carbon participaron en la audiencia oral del caso, que se llevó a cabo el 25 de mayo de 2000. En la audiencia oral también se dio a las empresas la oportunidad de hacer observaciones respecto a las respuestas escritas de las otras partes que se habían puesto a su disposición tres semanas antes.
- (41) En sus respuestas escritas al pliego de cargos ninguno de los productores impugnó sustancialmente los hechos en los cuales la Comisión basó su pliego de cargos.

1.3.7. PROCEDIMIENTOS EN OTRAS JURISDICCIONES

- (42) Tras las investigaciones llevadas a cabo por el Departamento de Justicia y el Federal Bureau of Investigation, se presentaron imputaciones penales en los Estados Unidos conforme al artículo 1 de la Ley Sherman contra cuatro productores: SDK Carbon Inc., la filial de Estados Unidos de SDK; Tokai Carbon Co. Ltd, de Japón; UCAR International Inc. y SGL Carbon AG. Además, también se imputó personalmente al gerente de SGL con el cargo de conspiración.

A C/G se le concedió inmunidad frente al procesamiento conforme al programa de amnistía a empresas del Departamento.

Todo los acusados se declararon culpables de los cargos y acordaron pagar las multas impuestas de 32,5 millones de dólares estadounidenses para SDK; 6 millones para Tokai Carbon; 110 millones para UCAR y 135 millones para SGL.

En noviembre de 1999 SEC y Nippon también se declararon culpables y acordaron pagar las multas de 4,8 y 2,5 millones de dólares estadounidenses, respectivamente.

Además de la multa a la empresa, se multó personalmente al gerente de SGL, Sr. Robert Köhler, con 10 millones de dólares estadounidenses. En una ronda subsiguiente de casos, el antiguo presidente y gerente de UCAR, Sr. Robert Krass, acordó declararse culpable de

conspiración, cumplir una condena de 17 meses de prisión y pagar una multa de 1,25 millones de dólares estadounidenses; también se condenó al antiguo director ejecutivo mediante negociación de la sentencia a una condena de ocho meses de prisión y una multa de 1 millón de dólares estadounidenses.

— [...]*

— [...]*

— [...]*

En enero de 2000 se presentó una acusación penal contra la empresa japonesa Mitsubishi Corporation que de 1991 a 1995 tuvo en su poder el 50 % de las acciones de UCAR. En febrero de 2000 UCAR presentó una demanda civil contra Mitsubishi Corporation y Union Carbide para recuperar el dinero injustamente extraído en supuesta violación del Derecho de sociedades de Estados Unidos. En febrero de 2001 se condenó a Mitsubishi tras un proceso con jurado de dos semanas por colaborar e incitar a la conspiración entre productores de electrodos de grafito. Se le impuso una multa de 134 millones de dólares estadounidenses.

— [...]*

— [...]*

— [...]*

— [...]*

— [...]*

También se presentaron procedimientos civiles ante el Tribunal de Distrito de Estados Unidos en nombre de un grupo de compradores que reclamaban daños triples contra UCAR, SGL, C/G y SDK.

1.4.2. CONTACTOS INICIALES

- (44) Los contactos entre los principales productores para concluir acuerdos de reparto del mercado y fijación de precios en Europa y otras partes empezaron en 1991.

El 18 de marzo de 1999 se condenó a UCAR con una multa de 11 millones de dólares canadienses por violación criminal de los artículos 45 y 46 de la Ley canadiense de competencia. El 18 de julio de 2000 SGL también se declaró culpable y acordó pagar una multa de 12,5 millones de dólares canadienses.

Inicialmente fueron bilaterales entre Sigri (después SGL) y UCAR (la fusión de Sigri y CGL para formar SGL se hizo efectiva en febrero de 1992). Según la declaración de UCAR ([...]*) (confirmada indirectamente por VAW), la iniciativa vino de Sigri ([...]*).

Se presentaron procedimientos civiles por compradores (productores de acero) en Canadá el 18 de junio de 1998 contra UCAR, SGL, C/G y SDK que reclamaban daños por conspiración y violación de la ley canadiense de competencia. En algunos casos se ha negociado una restitución.

Durante el primer contacto conocido, en que los jefes de ventas de Sigri y UCAR reconocieron la «necesidad» de aumentar los precios, se acordó que cuando Sigri anunciara un incremento de precios inminente en Alemania, UCAR lo seguiría, lo que ocurrió efectivamente.

El 18 de marzo de 1999 la Comisión por un comercio justo de Japón publicó advertencias a los cuatro fabricantes japoneses (Tokai, SDK, Nippon y SEC) basados en la sospecha de violación de la ley antimonopolios japonesa.

Después de este primer contacto bilateral, las mismas personas celebraron reuniones con representantes de los demás productores europeos, Pechiney y VAW Carbon ([...]*).

1.4. DETALLES DE LA INFRACCIÓN

1.4.1. OBSERVACIONES PRELIMINARES: PRUEBAS DOCUMENTALES

- (43) Los hechos que se establecen en los considerandos 44 a 93 se basan principalmente en las siguientes pruebas:

— [...]*

— [...]*

- (45) Los contactos entre los productores occidentales y japoneses empezaron también a finales de 1991 y cubrían el mercado mundial.

Las reuniones tuvieron lugar en Nueva York (entre UCAR, SDK, Tokai, Nippon y SEC); en Milán en septiembre de 1991 (entre UCAR y SDK, que representaba a todos los productores japoneses) y en Tokio en abril de 1992 (SGL, SDK, Tokai, Nippon y SEC).

Las reuniones incluyeron discusiones de precios y condiciones en el mercado mundial de grafito ([...]*).

- (46) El plan para crear un cártel a nivel internacional en el que participaban UCAR, SGL y los productores japoneses se desarrolló en marzo de 1992. Los [...] de UCAR y SGL se reunieron en Zurich el 15 de marzo; al día siguiente los dos presidentes tuvieron una reunión en Wiesbaden y acordaron celebrar una «cumbre» con sus contrapartes japonesas para acordar un sistema global de control del mercado. SGL echa la culpa a UCAR por tomar entonces la iniciativa [...]. Independientemente de que fuera este el caso, fue de hecho [...] SGL el que propuso el plan a los japoneses en su visita a Tokio entre el 6 y el 8 de abril de 1992 y el que realmente mandó las invitaciones por escrito ([...]).

A consecuencia de estos contactos, los altos ejecutivos de los principales productores de electrodos de grafito mundiales se reunieron en Londres a invitación de SGL el 21 de mayo de 1992 y acordaron la estructura, el método de operaciones y la organización de un cártel a nivel mundial para controlar el mercado (véanse los considerandos 49 y 50, más adelante).

1.4.3. ORGANIZACIÓN Y PARTICIPANTES

1.4.3.1. Estructura

- (47) Los productores reconocieron que la industria mundial de electrodos de grafito se basaba en un «trípode»: SGL que representaba a Europa, UCAR a Estados Unidos y a Japón, SDK, Tokai, Nippon y SEC como grupo [...]. La estructura, organización y funcionamiento del cártel se basó sobre esa evaluación compartida del mercado.

Las reuniones del cártel se celebraron a varios niveles distintos:

- reuniones periódicas «de jefes» (*top guys*) los [...] de UCAR, de SGL y de los productores japoneses (una vez al año o con más frecuencia en caso de necesidad),
- reuniones regulares «de trabajo» (*working level*) los [...] de los productores citados y a veces VAW Carbon (dos o tres veces al año),
- reuniones de grupo de los productores «europeos» sin los japoneses (una o dos veces al año),
- reuniones nacionales o regionales para mercados concretos,
- contactos bilaterales entre empresas.

1.4.3.2. Participantes en las reuniones

(48)

	SG	UCAR	SDK	Tokai	Nippon	SEC	VAW Carbon
Reuniones «de jefes»	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	
Reuniones de trabajo	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Europa/nacional	[...]*	[...]*					[...]*

Véase [...].

Los detalles de las fechas, lugares y asistencia para la mayoría de las reuniones del cártel se recogen en [...]; véase también el [...].

La presencia en las reuniones de representantes de Tokai, Nippon y SEC viene admitida o demostrada por sus registros de viaje (véanse las respuestas de Tokai de 18 de noviembre de 1998 y 1 de marzo de 1999; Nippon, 18 de diciembre de 1998 y SEC, 13 de julio de 1998 y sus respuestas al pliego de cargos).

1.4.4. PRINCIPIOS BÁSICOS DEL CÁRTEL

- (49) En la primera reunión «de jefes», celebrada en Londres el 21 de mayo de 1992, los principales productores acordaron el sistema general por el cual se cartelizaba el mercado mundial de electrodos de grafito.

Participaron SGL, UCAR, Mitsubishi (unos de los principales accionistas de UCAR en ese momento y su agente de ventas, así como un productor por derecho propio), SDK y Tokai (éstos representando también los intereses de Nippon y SEC).

No se invitó a VAW Carbon y a C/G, por lo que no asistieron.

La reunión estuvo presidida por [...] SGL, que habló también en nombre de UCAR: los dos productores occidentales adoptaron una posición común respecto a sus contrapartes japonesas. De hecho, SDK y Tokai alegan que SGL y UCAR amenazaron a los productores japoneses y actuaron de forma muy agresiva hacia ellos ([...]; respuesta de Tokai al pliego de cargos, p. 10).

(50) Durante la reunión se sentaron y acordaron los siguientes principios básicos [...]*:

- los precios de los electrodos de grafito deberían fijarse sobre una base global,
- las decisiones sobre precios de cada empresa no deberían tomarlas los jefes comerciales sino los presidentes directores generales,
- el «productor doméstico» (líder de mercado) debía fijar el precio de mercado en su «territorio» y los demás productores lo «seguirían» (en Estados Unidos y parte de Europa, el líder fue UCAR; SGL lo fue del resto de Europa y los cuatro productores japoneses fueron líderes de mercado en Japón y parte de Extremo Oriente),
- para los mercados «no domésticos» (mercados de exportación donde no había ningún productor «doméstico» o líder de mercado) los precios se decidirían por consenso,
- los productores «no domésticos» no deberían competir agresivamente; las cuotas de mercado se asignarían con productores «no domésticos» a los que se podría pedir eventualmente que se retiraran de los mercados domésticos de los demás (la asignación de mercados no domésticos o exportación se decidiría en las reuniones normales de trabajo),
- no había desarrollo de la capacidad (en principio los japoneses debían reducir su capacidad),
- no habría transferencia de la tecnología fuera del círculo de productores que participaran en el cártel.

Las posteriores reuniones del cártel serían para ejecutar, supervisar y, en caso necesario, modificar el sistema básico que habían acordado los «jefes» en esta reunión.

1.4.5. APLICACIÓN DEL ACUERDO DE CÁRTEL

1.4.5.1. Reuniones de cártel

i) Reuniones «de jefes» y «de trabajo»

(51) La reunión «de jefes» de Londres fue seguida casi inmediatamente por una reunión de trabajo en Zurich

el 25 de mayo de 1992. Los participantes [...]* eran de SGL, UCAR, SDK, Tokai, SEC, Nippon y VAW Carbon.

Se examinó región por región el mercado mundial de grafito (las regiones eran Extremo Oriente; Oriente Medio y África; Europa Occidental; Europa del Este; América Latina y Norteamérica: véase el apéndice 20). Se asignaron cuotas en diversos mercados ([...]*). Se designó a [...]* SGL como socio de contacto de los productores japoneses para el mercado del EEE ([...]* respuesta de SGL al pliego de cargos, p. 11).

(52) La primera reunión europea para fijar los precios de la región tuvo lugar en Berlín el 3 de junio de 1992 y asistieron [...]* y [...]* de SGL y UCAR. Los productores estuvieron de acuerdo entre otras cosas con los precios indicativos para el mercado del EEE [...]*. SGL rechazó la existencia de tal acuerdo [...]* (respuesta de SGL al pliego de cargos, pp. 11 y 12). Pero como SGL admite la presencia de sus empleados en Berlín para una reunión comercial de la asociación ([...]*), la Comisión considera que la Declaración de UCAR [...]* es más convincente sobre este punto.

El 28 de agosto de 1992, se celebró en París (hotel Sofitel) otra reunión de alto nivel del mercado europeo para fijar los precios entre ejecutivos de SGL y UCAR ([...]*).

Se celebró una segunda reunión «de trabajo» con los productores japoneses en Lugano el 19 de septiembre de 1992; UCAR y SGL se habían reunido poco antes para acordar los precios mínimos que debían aplicarse en el mercado europeo y comunicaron a continuación los precios a los participantes japoneses en la reunión de Lugano. En esta misma reunión se fijaron los volúmenes y cuotas para las demás regiones exceptuada Europa (Extremo y Medio Oriente y América Latina) ([...]*).

(53) Otra reunión de [...]* de UCAR y SGL tuvo lugar en Milán entre el 27 y el 30 de octubre de 1992, o en torno a esas fechas, para tratar la cuestión del mercado europeo: en la declaración de UCAR [...]*, se describe la forma algo furtiva en que se organizó esta reunión (ni siquiera al [...]* le había informado su superior de antemano de esta reunión; véase también [...]*).

La reunión siguiente fue una nueva reunión «de trabajo» que se desarrolló en Viena el 3 de marzo de 1993, en presencia de representantes de SGL, de UCAR, Tokai, SEC, Nipón y SDK. Los participantes procedieron a un intercambio general de informaciones en el mercado de los electrodos de grafito región por región. Se intercambiaron también y se examinaron algunas informaciones sobre los precios y sobre algunos clientes ([...]*).

- (54) Las reuniones «de trabajo» siguientes cuya existencia se conoce tuvieron lugar entre SGL, UCAR y el grupo de los productores japoneses en julio de 1993 en Singapur, 8 de septiembre de 1993 en Zurich, 16 y 17 de noviembre de 1993 en Zurich, 25 de julio de 1994 en Zurich, 6 de febrero de 1995 en Tokio, 11 y 12 de septiembre de 1995 en Rohrschach, en abril de 1996 en Kioto, en julio de 1996 a Meitingen, 12 y 13 de septiembre de 1996 a Rohrschach, en abril de 1997 en Tokio, en agosto de 1997 en el sudeste asiático, en noviembre de 1997 en Hong Kong y en febrero de 1998 en Bangkok ([...]*).

UCAR, SGL y los productores japoneses asistieron al conjunto de las reuniones «de trabajo». VAW Carbon reconoce haber participado en estas reuniones hasta finales de 1996, pero con menos frecuencia que los demás participantes; no asistió a reuniones en Europa ([...]*).

- (55) Estas reuniones «de trabajo» tenían generalmente por tema el mercado mundial, dado que se examinó cada región geográfica (Norteamérica, América Latina, Europa Occidental, Europa Oriental, Asia-Pacífico y Oriente Medio/África Septentrional) por separado. Además de los debates relativos a los precios y a algunos clientes, se informaba sobre sus volúmenes de ventas respectivos que cubrían varios ejercicios, es decir, el año anterior, el año en curso, y las previsiones para el año siguiente. Los datos se sumaban por región y se desglosaban país por país para cada productor, formando los japoneses un grupo único ([...]*).

En cada reunión, se revisaban los datos en volumen se actualizaban y para todas las regiones, incluida Europa.

- (56) Se sabe que reuniones «de jefes» tuvieron lugar el 20 de agosto de 1994 o alrededor de esta fecha, en Zurich, los 5 y 6 de febrero de 1995 en Tokio y los 14 y 15 de marzo de 1995 en París (algunos «jefes» también se habrían encontrado en Londres el 13 de noviembre de 1993; [...]*).

Algunas reuniones fueron ocasión de reafirmar los principios adoptados en Londres en mayo de 1992 y de recordar a los participantes la necesidad de ajustarse a las decisiones adoptadas en ese momento.

Los «jefes» también acordaron imponer algunos aumentos de precio a los electrodos de gran tamaño, es decir, un suplemento con relación al precio de los electrodos normales de 24 pulgadas (por ejemplo, aumentos del 10 y el 40 % para los electrodos de 28 y de 30 pulgadas, respectivamente).

Entre las cuestiones tratadas en estas reuniones figuraba la de la producción y comercialización por SDC, filial americana de Showa Denkode, de electrodos de 28 ³/₄ pulgadas. Se oponían los otros productores, ya que aunque el producto de SDC estaba en competencia con sus electrodos de 30 pulgadas, el precio practicado por SDC correspondía al de los electrodos de 28 pulgadas, más barato. SGL y UCAR habrían ejercido presiones sobre SDK para que este último dejara de vender el producto, o que lo comercializara al precio de los electrodos de 30 pulgadas y no del de los de 28 pulgadas. (SDC finalmente abandonó la producción de este modelo, después de que SDK diera garantías en este sentido en abril de 1995; [...]*).

ii) Reuniones europeas de grupo

- (57) A partir de 1992, además de los encuentros «de jefes» y las reuniones «de trabajo» con los productores japoneses, tuvieron lugar reuniones «de grupo» para fijar los precios de Europa Occidental, principalmente en Zurich y Lugano, y a ellas asistieron representantes de los dos grandes productores, UCAR y SGL, así como de VAW Carbon.

Según UCAR, estas reuniones del «grupo europeo» cesaron al cabo de un año aproximadamente ([...]*); después de la adquisición por SGL de los intereses de Pechiney en el sector de los electrodos de grafito en 1993, los productores europeos consideraron (dice UCAR) que ya no era necesario reunirse como grupo. Según UCAR, SGL estaba en estrecha relación con los otros dos productores alemanes, VAW Carbon y Conradty; sin haberlo sabido directamente, UCAR se declaró convencido de que SGL comunicaba directamente con éstos cuando se veía la necesidad de coordinar los precios en Europa ([...]*).

VAW Carbon indica ([...]*) que participó en estas reuniones «una o dos veces al año» (lo que implica que siguieron después de 1993).

iii) Contactos bilaterales

- (58) UCAR y SGL siguieron manteniendo numerosos contactos bilaterales, tanto en reuniones como por medio de conversaciones telefónicas, con el fin de coordinar sus precios y su comportamiento comercial en Europa. No sólo estos contactos tenían lugar regularmente entre [...]* para Europa, sino que implicaban también frecuentes reuniones y conversaciones telefónicas entre los respectivos [...]* de UCAR y SGL ([...]*).

Para que estos contactos siguieran siendo secretos, el [...] de SGL había hecho instalar en su domicilio un teléfono reservado a tal efecto y equipado de un fax. Las conversaciones tenían lugar dos o tres veces al mes y desembocaban en un acuerdo relativo a los «parámetros del mercado que debían tenerse en cuenta» (*relevant market parameters*, según los términos empleados por SGL).

Encuentros personales, al ritmo de dos o tres al año, completaban los contactos telefónicos bilaterales entre UCAR y SGL: tuvieron lugar en varias ocasiones en el hotel Hilton del aeropuerto de Zurich, en un hotel próximo al aeropuerto de Ginebra, en el hotel Holiday Inn y en el Sofitel en París. Estas reuniones se celebraban habitualmente en otoño, en el momento de programar las subidas de precio para el año siguiente.

Según SGL, el orden del día de las reuniones era invariablemente el mismo. Los participantes procedían a intercambiar datos comerciales, incluida información sobre el volumen de sus ventas y los niveles de los precios; también trataban de los precios que podían alcanzarse y de las previsiones de ventas. A partir de estas informaciones, UCAR y SGL definían los nuevos precios de referencia para cada mercado nacional. También se pusieron de acuerdo parcialmente (Italia) sobre el respeto de los «mercados domésticos» y la conservación de los «clientes clave» ([...]).

iv) Precauciones para disimular las reuniones y los contactos

- (59) Con el fin de encubrir o disimular sus contactos y reuniones, los participantes tomaron precauciones muy elaboradas ([...]):
- los documentos no se distribuían en las reuniones o se destruían más tarde,
 - los gastos para reuniones se pagaban en efectivo sin referencia explícita a esas reuniones en las solicitudes de reembolso de los gastos de viaje,
 - las llamadas telefónicas se hacían directamente entre los directivos de las empresas sin pasar por las secretarías (al principio, por un descuido, se había identificado por su nombre a [...] de SGL. Posteriormente había que referirse a él bajo el nombre en clave de «[...]»),
 - se utilizaron teléfonos móviles y faxes privados (en líneas separadas) para ponerse en contacto con los competidores; una vez que las autoridades comenzaron sus investigaciones, los contactos se hacían cuando eran estrictamente necesarios (al [...] de UCAR se le asignó un teléfono móvil que actuaba en una red suiza),
 - se dispuso un sistema de nombres en clave para las empresas y algunos particulares con el fin de cubrir sus identidades reales. Se hizo referencia a SGL

como «BMW»; UCAR como «Pinot»; el grupo japonés se denominó «cold» acrónimo de los nombres en clave de las empresas «Chivas», «Ocean», «Lawn» y «Dry». VAW Carbon se conocía como «Wave». También las personas tenían nombres en clave: el [...] de UCAR era «Artemis»; otros eran «Moustache» y «Taurus» ([...]).

1.4.5.2. Acuerdo sobre precios europeos

- (60) Entre 1992 y 1998, UCAR y SGL tuvieron numerosos contactos bilaterales para fijar y supervisar los precios en Europa (se enumeran en [...]). El [...] o [...] para Europa de las dos sociedades (que asistían también a las reuniones «de trabajo» del cártel) elaboraban recomendaciones de precio, basadas generalmente en informaciones proporcionadas por los jefes de ventas de los distintos países. Estas «recomendaciones» se discutían entre UCAR y SGL, en encuentros personales o por teléfono (véase el considerando 58). UCAR y SGL también abordaban la cuestión de los precios en las reuniones «de trabajo» con los productores japoneses, o al margen de éstas: informaba a los japoneses de los precios europeos durante las reuniones a escala mundial, que también daban lugar a debates sobre los precios en otras regiones del mundo.

En el marco de sus contactos bilaterales, SGL y UCAR acordaban los precios para Europa Occidental utilizando el marco alemán como moneda de referencia; los precios correspondientes para cada mercado nacional se fijaban a continuación en la moneda correspondiente, siendo la idea básica garantizar que las divergencias de precio en Europa se mantenían en una banda diferencial del 5 al 10 % (véase, por ejemplo, [...]).

En caso de desacuerdo sobre los precios entre los [...] de SGL y UCAR, la decisión correspondía a los [...] de las dos empresas.

- (61) UCAR transmitió a la Comisión un cuadro que presentaba por región geográfica y por Estado miembro los precios que debían aplicarse a partir del 1 de julio de 1992 y el 1 de enero de 1993 (apéndice 4).

En la mayoría de los casos, los precios figuran en la moneda nacional del país. Para los Países Bajos, Portugal y Grecia, la moneda utilizada es el marco alemán; por lo que se refiere a Dinamarca, Finlandia y Noruega, el precio corresponde al precio en coronas suecas convertido en la moneda nacional correspondiente.

Es probable que UCAR enviara el documento por fax a SGL (también puede ser que fuera de hecho la lista de precios que se había acordado en la reunión «de trabajo» de 25 de mayo de 1992 o en la reunión de Berlín entre SGL y UCAR de 3 de junio de 1992).

- (62) Si bien SGL y UCAR eran los verdaderos responsables en materia de precios en Europa, también tenían lugar contactos y reuniones a este respecto entre los dos grandes productores y los pequeños proveedores del mercado de Europa Occidental.

VAW Carbon indica en [...] que en las reuniones europeas a las que asistió, los participantes intercambiaban sus opiniones sobre la amplitud del aumento de precio que el mercado podría soportar en los distintos países (al parecer, SGL dirigía siempre los debates). Según VAW Carbon, cualquiera de los dos grandes productores se encargaba de llevar la iniciativa de anunciar la subida de precios.

SGL era quien comunicaba a los demás productores los precios que debían aplicarse y los «objetivos» que debían alcanzarse en cada mercado nacional de Europa.

- (63) En sus investigaciones en los locales de SGL de junio de 1997, la Comisión descubrió varios cuadros de precios para el período 1994 a 1997 que indicaban los precios de los electrodos por países y regiones del mundo. Como parte del ejercicio para fijar los precios, los objetivos de los futuros aumentos de precios se definían con bastante antelación.

Se encontró un cuadro (con fecha de 12 de agosto de 1996) que indicaba los precios que habían entrado en vigor o debían aplicarse en siete fechas diferentes entre el 1 de octubre de 1994 y el 1 de julio de 1996.

Ésta es la parte correspondiente a Europa Occidental:

		1.10.1994	1.4.1995	1.7.1995	1.10.1995	1.1.1996	1.4.1996	1.7.1996
Alemania	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Italia	ITL	[...]*	[...]*		[...]* [...]*		[...]*	
Francia	FRF	[...]*	[...]*			[...]*		
Reino Unido	GBP	[...]*	[...]*		[...]*		[...]*	
España	ESP	[...]*	[...]*			[...]* [...]*		
Norden ⁽¹²⁾	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Austria	ATS	[...]*		[...]*				[...]*
Bélgica	BEF	[...]*	[...]*			[...]*		
Países Bajos	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Luxemburgo	FRF	[...]*	[...]*		[...]*			
Suiza	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Grecia	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Portugal	DEM	[...]*				[...]*		
Turquía	DEM	[...]*				[...]*		

- (64) El principal valor como prueba de este cuadro (que, a primera vista, no deja suponer la existencia de colusión entre los productores y podría presentarse como un documento puramente interno) reside en el hecho de que otros productores estaban en posesión de cuadros prácticamente idénticos, que ahora se han remitido a la Comisión.

El 13 de marzo de 1998, SDK entregó a la Comisión ([...]) una versión casi idéntica del arriba reproducido (referencia: 13-6-95/GV). El 23 de agosto, SGL Carbon envió por fax a SDK una versión posterior del 2 de agosto de 1995 (apéndice 7).

El 25 de agosto de 1995, SGL remitió por fax al presidente de UCAR exactamente el mismo cuadro que el dirigido a SDK el 23 de agosto (apéndice 8).

El 24 de octubre de 1995, el grupo Carbide/Graphite recibió por fax de su agente comercial alemán el mismo documento que él había recibido también por fax de VAW Carbon (apéndice 9; respuesta de C/G en aplicación del artículo 11 el 22 de julio de 1999, p. 6).

Tablas de precios similares encontradas durante la investigación en SGL se adjuntan como apéndices 10 a 14.

⁽¹²⁾ «Norden» incluye a Dinamarca, Suecia, Finlandia y Noruega: véase el apéndice 4.

Estas hojas de balance eran claramente parte del ejercicio de la fijación de precios para los mercados europeos y pueden tomarse como típicas de la documentación presentada y utilizada por el cártel durante el conjunto de su operación.

- (65) [...] también proporcionó cuadros hechos a mano por su [...] (apéndices 15 y 16), que explica del siguiente modo:

«These are examples of lists of world graphite electrode markets with current and future price objectives [...] The price lists were prepared by SGL on a periodic basis and distributed to the graphite electrode producers.» («Se trata de ejemplos de listas de mercados mundiales de electrodos de grafito que indican los objetivos actuales y futuros en materia de precios [...] SGL elaboraba periódicamente las listas de precios y los distribuía a los productores de electrodos de grafito.»).

([...] documento adjunto II, p. 6)

El apéndice 17, una nota redactada por el director gerente de C/G fija en la época con respecto a una conversación telefónica con [...] de SGL que se refiere a precios objetivos para el mercado europeo, confirma el papel activo desempeñado por SGL en la comunicación del precio que debe aplicarse en Europa (véase también la respuesta de C/G de 22 de julio de 1999, pp. 3 y 4, en aplicación del artículo 11).

1.4.5.3. *Aplicación de los incrementos de precios*

- (66) Con el fin de aplicar los precios convenidos entre ellas (y comunicados a los demás productores), SGL y UCAR decidían de antemano el cual de las dos anunciaría primero el aumento a los clientes. Una vez fijado el precio, los productores ya no podían vender más barato.

Este sistema se había adoptado en principio en una reunión celebrada en Ginebra en octubre de 1992 entre los dos [...] de SGL y UCAR. (Habían convenido también respetar la «estructura de clientela» existente, es decir, no pretender atraer por ofertas atractivas a los clientes «establecidos» de la sociedad rival).

Las posiciones respectivas de los dos productores en un mercado nacional europeo concreto determinaban la elección del que «conduciría» la subida de precios en ese mercado.

Dado que SGL estaba presente con mayor fuerza que UCAR en Alemania y Escandinavia, le incumbía anunciar y «guiar» la subida de precios en estos mercados. UCAR era responsable generalmente de los aumentos de precios en Francia y el Reino Unido. Para Italia y España, los otros dos mercados comunitarios importantes de

electrodos, donde UCAR y SGL tenían participaciones de mercado aproximadamente iguales, decidían en cada ocasión cuál de las dos sociedades llevaría «pública» la iniciativa de imponer el nuevo precio en el mercado ([...]).

- (67) Las subidas de precio se anunciaban a los clientes en cada país por los jefes de ventas a nivel nacional, que estaban en contacto con algunos de sus homólogos para la aplicación de estos precios ([...]).

Habitualmente, los productores no distribuían listas de precios escritas a los clientes (véase sin embargo, por lo que se refiere a Italia, el considerando 77). Al parecer las subidas de precios se anunciaban verbalmente, aunque, a veces, se confirmaban por escrito a petición del cliente ([...]).

- (68) UCAR y SGL aplicaban invariablemente a sus clientes los precios de catálogo convenidos. En algunos casos, se concedían descuentos confidenciales, que no figuraban en la factura o no se mencionaban por escrito.

Según UCAR, los aumentos de precio a los clientes «se estancaron» generalmente a partir de 1992, contrariamente al período 1987-1991, antes de la creación del cártel ([...]).

- (69) Los aumentos de precios a menudo se escalonaban y entraban en vigor en fechas diferentes según los países o grupos de países. En los países donde el producto se facturaba en marcos alemanes, el aumento de precio tenía lugar en el mismo momento que en Alemania. En Francia, Bélgica y Luxemburgo, la subida se producía normalmente en fecha diferente y tenía como efecto nivelar, por algún tiempo, los precios en el conjunto de Europa (hasta que el proceso volvía a ponerse en marcha y se elevaban los precios, comenzando por la zona del marco alemán). A veces, una subida de precios prevista podía retrasarse. Así, a principios de 1997, UCAR propuso aplicar una subida de precios en Europa a partir del 1 de julio de 1997. El 1 de enero de ese mismo año ya se había producido un aumento de precios y SGL no era «entusiasta», pero sin embargo aceptó apoyar a UCAR si ésta procedía a una subida. Finalmente, el aumento no se aplicó ([...]).

En cuanto los clientes aceptaban el aumento de precio anunciado por los líderes de los mercados, los pequeños productores «seguían el paso» de los grandes y aplicaban los nuevos precios ([...]).

1.4.5.4. *Incrementos de los precios 1992-1997*

- (70) En el momento en que el cártel comenzó a funcionar (mayo de 1992), el precio «europeo» de los electrodos de grafito ascendía a 3 600 marcos alemanes/tonelada (los mercados que utilizaban el marco alemán eran Alemania, Escandinavia, los Países Bajos, Grecia, Portugal y Suiza).

El precio en marcos alemanes aumentó en una serie de «pasos» sucesivos (se pueden contabilizar unos nueve), para alcanzar 5 400 marcos alemanes el 1 de julio de 1996, lo que representa una subida del 50 % en cinco años (véase el apéndice 14).

En 1997 a la vista de la próxima investigación del cártel, el aumento de precios previsto para el 1 de julio de 1997 se pospuso a 1998. En 1997-1998 los precios se estancaron aparentemente a un nivel de 5 500 marcos alemanes/tonelada. A 1 de enero de 1998 el precio era de 5 600 marcos alemanes/tonelada.

1.4.5.5. *Cuota de mercado*

- (71) Las cuotas de mercado atribuidas a los distintos productores se habían fijado en Zurich en mayo de 1992 ([...]*).

Las verdaderas cuotas adoptadas en esa reunión no figuran en ningún documento redactado en la misma.

Es no obstante sintomático que un documento interno de SGL fechado en noviembre de 1996, y que describe su estrategia hasta el año 2000 (apéndice 18), incluya las observaciones siguientes:

«Market Share/Competition

Market shares will stay stable with 25 % for SGL, 31 % for UCAR and 24 % for Japanese».

(«Cuota de mercado/competencia

Las cuotas de mercado seguirán siendo estables, un 25 % para SGL, un 31 % para UCAR y un 24 % para los japoneses»).

Y recomienda más adelante:

«Follow equilibrium with stable market shares for SGL (25 %), UCAR (31 %) and Japanese (24 %)».

«Proseguir el equilibrio, con cuotas de mercado estables para SGL (25 %), UCAR (31 %) y los japoneses (24 %)».

[Las cifras hacen referencia a cuotas de mercado a nivel mundial].

En Europa Occidental, las previsiones para 1996 asignaban las cuotas de mercado siguientes a los distintos productores: SGL: 40 %, UCAR: 31 %, C/G: 8 %, japoneses: 3 % y «los demás» (es decir, Conradty y VAW Carbon): 13 % (apéndice 19). A falta de otras pruebas y puesto que las partes no rebatieron esa información en sus respuestas al pliego de cargos, se puede considerar que estas cifras corresponden a las cuotas objeto de acuerdo.

- (72) En las reuniones «de trabajo» posteriores, los participantes elaboraron el balance de sus ventas en los distintos mercados e intercambiaron informaciones con el fin de controlar que se respetaran las cuotas asignadas.

Según UCAR, todos los participantes presentaban en las reuniones los datos sobre el volumen de sus ventas, que se agrupaban y se disponían en un cuadro de tres columnas: SGL, UCAR y el grupo de los cuatro productores japoneses. Los datos se recogían por región y se desglosaban por país dentro de cada región ([...]*). Estos hechos los confirma Tokai, que señala que estas «previsiones de la demanda» proporcionaban también las estimaciones para el futuro inmediato (respuesta de Tokai al pliego de cargos, p. 8).

Con el fin de formalizar los intercambios de información sobre los volúmenes y mejorar la eficacia de la recogida de datos, SGL propuso, en la reunión «de jefes» de Tokio de febrero de 1995, adoptar un «sistema central de vigilancia» (*Central Monitoring System*, CMS). El cártel encargó a Tokai que recogiera los datos de los productores japoneses, UCAR y SGL. El apéndice 20 es un ejemplo de informe de este tipo. Titulado «CMS Report/Forecast 1995 y 1996» («Informe/previsiones CMS 1995 y 1996»), comienza por dar una reseña general del mercado mundial y las posiciones de SGL, UCAR y los japoneses sobre una base regional; los tres «pilares» de la industria mundial se comparan con un triángulo dentro del cual debe mantenerse un equilibrio de cuotas de mercado:

(«The balance in market shares within this triangle in these 4 years inclines to Pinot») («La relación de fuerzas en materia de cuotas de mercado de este triángulo se inclina en estos cuatro años a favor de Pinot» [o sea, UCAR]).

«There is a sign of enlarging distortion in the balance of market shares within the triangle which might result in some destructive reactions from the losing part. Though it is not easy to say what the just balance is, we have to be vary (*sic*) careful about the balance all the more we are more or less enjoying the fruit of the co-operation [...]» («Se observa una creciente distorsión en el reparto de las cuotas de mercado en el triángulo, lo que podría implicar reacciones perjudiciales por parte del perdedor. Aunque no sea fácil definir el equilibrio justo, debemos estar muy atentos a este equilibrio, y más cuando estamos recogiendo, más o menos, los frutos de la cooperación [...]).

«The coming years till 2000 will be very important and adequate for us to promote a new way of symbiosis in which we can all secure reasonable profits, while on the other hand from another point of view these years, by

disorderly releasing the power accumulated and reserved under the co-operation, could be years of destruction of what we have so far formed into a shape» («Los próximos años, hasta el 2000, serán muy importantes y para nosotros significará el momento de desarrollar una nueva forma de simbiosis, en la que podremos garantizarnos unos beneficios suficientes para todos, mientras que, por el contrario, liberar de forma desordenada la potencia acumulada y reservada gracias a la cooperación, podría provocar la destrucción de aquello a lo que hemos dado forma.»).

Se adjuntan cuatro cuadros (falta el quinto, «Sales volume and share overview», «Volumen de ventas y panorama de las cuotas de mercado»).

- (73) Para el presente caso, los cuadros pertinentes son los titulados «World Review of sales volume and demand as of end August 95» («Análisis mundial del volumen de ventas y la demanda a finales de agosto de 1995») y «World Forecast Sales Volume and Demand 1996 as of end August 1995» («Previsiones del volumen de ventas y de la demanda mundiales para 1996 a finales de agosto de 1995»). Para Europa Occidental, todos los países productores de acero, incluida Noruega, figuran en los cuadros: «Benelux» se considera entidad única e Irlanda se incluye en el Reino Unido. El total se desglosa entre los países de referencia «Japón», «SGL», «UCAR», «VAW Carbon» y «Otros» (como la recopilación de la información de UCAR se presenta sólo en tres columnas, parece que se han olvidado los datos de VAW Carbon).

Mientras que en el texto del informe se utilizan los nombres en clave «BMW», «Cold», «Pinot» y «Wave», éstos han desaparecido de los cuadros adjuntos.

Aunque falte el cuadro «Sales Volume and Share Overview» («Volumen de ventas y panorama de las cuotas de mercado» que sirve de base al comentario «general» del mercado mundial), al parecer abarcaba los años entre 1993 y 1996 y es probable que siguiera un modelo similar al del titulado «Far East Review Market as of end August 1995» («Análisis del mercado de Extremo Oriente a finales de agosto de 1995»), que incluía una cuota de mercado «orientativa» para cada uno de los productores y «ajustes» en las ventas reales para ajustarse a las cuotas.

Las previsiones en términos de cuotas de mercado a escala mundial para 1995 se acercan a las «cuotas de mercado estables» mencionadas por SGL en su documento de orientación (considerando 71): UCAR: 32,1 % (frente al 31 %), SGL: 25,7 % (25 %) y los japoneses: 23,5 % (24 %).

Por lo que se refiere a Europa Occidental, las cifras prevén para 1995 un 41 % para SGL, 32,7 % para UCAR, 6,6 % para VAW Carbon y 3,2 % para los japoneses.

Tokai impugna que cuotas detalladas en volumen o en cuotas de mercado para el mercado europeo hayan sido objeto de debates específicos con los productores japoneses (respuesta de Tokai al pliego de cargos, pp. 9, 13). Incluso si fuera así, conviene señalar que se informó a Tokai (al igual que a los demás productores japoneses) de las cifras en cuestión para el mercado europeo y no planteó objeciones.

SGL alega que nunca se puso en marcha el sistema central de vigilancia (respuesta de SGL al pliego de cargos, p. 12), lo que contradice los términos de la prueba documental que figuran en el apéndice 20. La afirmación de SGL se contradice también por las declaraciones de otros productores (respuesta de Tokai al pliego de cargos, p. 10; [...]*). Según UCAR, todavía se intercambiaron algunas informaciones sobre los volúmenes en las últimas reuniones del grupo en Hong Kong, noviembre de 1997, y Bangkok, febrero de 1998 ([...]*) (véanse los considerandos 91 y 92).

1.4.5.6. Reuniones y contactos locales

i) Generalidades

- (74) Durante la aplicación del acuerdo, también se llevaban a cabo frecuentes contactos y reuniones entre los participantes de cada país, con el fin de aplicar y controlar los precios que se habían acordado a nivel superior, en las reuniones «de trabajo».

Dado que se pedía a las personas interesadas que tomaran precauciones para disimular o camuflar sus contactos con los competidores, las pruebas directas de los hechos alegados no son muy numerosas; en [...]* y [...]* aparecen, sin embargo, las características generales de la colusión.

Estos contactos y estas reuniones englobaban Alemania, Francia, Italia, España y el Reino Unido.

ii) Alemania

- (75) SGL es el principal productor local y el líder indiscutible del mercado alemán, pero este país es también una de las salidas más importantes para UCAR. Según UCAR, normalmente los compradores de electrodos de grafito estudiaban el mercado dos veces al año para obtener precios, y por lo general pedían ofertas de precio a los productores en otoño, para el año siguiente. SGL comunicaba a UCAR el nivel y el calendario de las subidas de precio que tenía prevista, y ésta aplicaba los mismos precios de base (aunque afirma que a menudo hacía descuentos). Normalmente, los precios se aumentaban dos veces al año.

De vez en cuando, se celebraban reuniones a nivel «local». Mientras que SGL mantiene que se trataba de contactos esporádicos, generalmente imprevistos, que tenían lugar «por casualidad» con motivo de reuniones de la asociación profesional (respuesta de SGL al pliego de cargos, p. 12), la descripción de UCAR deja entrever algo menos espontáneo: los representantes de las dos sociedades se encontraban de vez en cuando para discutir los precios e intercambiar información resumida sobre sus respectivas ventas en Alemania (UCAR afirma que generalmente subvaloraba sus ventas en un 15 %). A veces los comentarios se referían también a clientes muy concretos ([...]*).

A veces, un representante de VAW Carbon participaba en estas reuniones, que se desarrollaban en restaurantes o bares y con motivo del día anual de la siderurgia (*Eisenhüttentag*) en Düsseldorf ([...]*); VAW Carbon, por su parte, reconoce ahora haber asistido a reuniones sobre mercados nacionales europeos muy concretos (declaración, p. 3). SGL dejó entender, sin precisar más, que hasta 1997 también tuvieron lugar contactos esporádicos con Conradty ([...]*), pero ningún elemento de prueba independiente confirma su declaración.

iii) Francia

- (76) Hacia finales de 1994 o principios de 1995, [...]* de UCAR Francia se comunicaron con sus homólogos de SGL para comprobar los precios propuestos a los clientes.

Estos contactos fueron en forma de conversaciones telefónicas (cada dos meses aproximadamente) y reuniones (cuatro veces al año aproximadamente).

UCAR es el «líder» en Francia (véase el considerando 62) y era él quien fijaba los precios en el mercado. Cuando había una subida de precio concertada, el representante de UCAR comprobaría ante SGL que aplicaba los mismos precios.

Según UCAR, los contactos telefónicos se establecían a partir de una cabina pública ([...]*).

iv) Italia

- (77) UCAR y SGL no están básicamente en desacuerdo sobre la fecha en la que se han establecido las «normas básicas» de colusión en el mercado italiano, aunque cada una achaca la iniciativa a la otra.

El 27 de octubre de 1992, los [...]* de SGL y UCAR se encontraron en Milán, en presencia de otros empleados de las empresas ([...]*).

A partir de esta fecha, los representantes de UCAR y SGL han tenido contactos para discutir las disposiciones de aplicación de los precios convenidos al mercado italiano. Los directores comerciales se encontraban regularmente, en ocasiones hasta una vez al mes; las reuniones tenían lugar en los locales de SGL o en restaurantes de Milán. Los directores generales de las filiales italianas de UCAR y SGL también se encontraban periódicamente. Estas reuniones tenían por objeto coordinar las medidas de aplicación de los aumentos de precio, así como analizar la evolución del mercado y velar por que se respetaran las cuotas de mercado convenidas y se evitara el recorte de precios. A continuación se informaba a los clientes de los aumentos de precio con cartas individuales. Hacia finales de noviembre, se les enviaban las listas de precios, indicando los precios en vigor a partir de 1 de enero ([...]*).

- (78) C/G proporcionó a la Comisión documentos de su agente comercial italiano relativos a una reunión entre «nuestros competidores bien conocidos», es decir los cuatro productores/proveedores presentes en el mercado italiano (apéndices 21 y 22).

Según el agente comercial de C/G (apéndice 22):

«la reunión anunciada tuvo lugar el viernes 12 de noviembre (1993). Acuerdos y decisiones siguientes:

- el 22 de noviembre, envían a sus clientes una carta que contiene la nueva lista de precios oficial para 1994, así como sus condiciones comerciales,
- precio oficial de la lista oficial: 5 000 liras italianas/kg,
- precio neto que van a mencionar: 4 350 liras italianas/kg.».

Según C/G (respuesta proporcionada en aplicación del artículo 11, p. 7), los «competidores» eran probablemente SGL, UCAR, SDK y Cova. Como Cova ya no funcionaba desde 1991, C/G se refiere probablemente a VAW Carbon y Conradty. No existen otras pruebas de la participación de SDK en las reuniones locales para Italia.

SGL indicó también (declaración p. 21) que las reuniones relativas al mercado italiano se desarrollaban en presencia de UCAR, Conradty, VAW Carbon y (al principio del funcionamiento del cártel) Pechiney: estas reuniones se celebraban una o dos veces al año en un restaurante de Milán con el fin de fijar los precios y analizar la evolución del mercado (Conradty niega haber participado en estas reuniones).

v) **España**

- (79) Los directores generales y los jefes de ventas de UCAR y SGL para España también estuvieron regularmente (y clandestinamente) en contacto durante el período de referencia ([...]*). Una vez que los precios del cártel se habían fijado a nivel europeo para el mercado español, se informaba a los jefes de ventas para España que se ponían en contacto por teléfono (utilizando seudónimos), con el fin de decidir las modalidades prácticas: quién sería el primero «en anunciar» la subida de precio, y cuándo entraba en vigor. Normalmente, la fecha de entrada en vigor de los aumentos de precio se fijaba en el 1 de febrero, pero con un preaviso de cuatro meses, de modo que estos contactos tuvieron lugar generalmente durante el último trimestre del año.

Además de las conversaciones telefónicas, a veces se organizaban reuniones para examinar el mercado español, quizá una vez al año. SGL confirmó también la celebración de reuniones entre jefes de ventas ([...]*).

Además de las reuniones bilaterales (UCAR), se establecían episódicamente contactos entre SGL y los otros dos productores alemanes que abastecían el mercado español. Un representante de VAW tenía la costumbre de llamar por teléfono más o menos dos veces al año a SGL para informarse de la fecha en la que SGL preveía anunciar una subida de precio y sobre su amplitud ([...]*).

vi) **Reino Unido**

- (80) Los responsables comerciales de UCAR y SGL en el Reino Unido estuvieron regularmente en contacto telefónico entre 1995 y mediados de 1997 para tratar de los precios que aplicaban a algunos clientes (que sospecha daban deliberadamente informaciones engañosas a sus proveedores para hacer bajar los precios).

Estas llamadas se efectuaban a partir de teléfonos públicos. En dos ocasiones al menos en 1996-1997, tuvieron lugar reuniones breves en un hotel próximo a la autopista M1, cerca de Derby ([...]*).

1.4.5.7. **Participación en el cártel de C/G y VAW Carbon**i) **C/G**

- (81) C/G, como productor norteamericano que comercializa sus productos en la Comunidad por medio de agentes, tradicionalmente seguía los precios de los demás: su política consistía en fijar sus precios ligeramente por debajo de los de los dos grandes proveedores del mercado europeo; este desfase reflejaba la ausencia de logística postventa y su puesto, como mucho, de segundo o tercer proveedor del mercado.

C/G no participó en las reuniones «de jefes» ni en las «de trabajo» del cártel. No obstante, la sociedad reconoce haber tenido conocimiento de contactos entre competidores del mercado de electrodos de grafito ([...]*). Admite también haber participado en reuniones bilaterales y haber tenido contactos telefónicos con los competidores sobre precios y mercados, principalmente con SGL, y también con UCAR, las sociedades japonesas y VAW Carbon ([...]*). Los contactos comenzaron a finales de 1991 más o menos, cuando [...]* de SGL toma la iniciativa de reunirse en Nueva York con el que era entonces director gerente de C/G. Según C/G, las reuniones abordaron la rentabilidad y los precios en el sector, pero no otros puntos particulares ([...]*).

La primera reunión en la que se debatió sobre las condiciones comerciales y los precios fue (según la declaración de C/G) la de enero de 1993. Tras almorzar en el hotel Park Lane, el [...]* de SGL entregó a [...]* de C/G una lista de precios (luego perdida o destruida) con países, columnas y fechas, y le declaró que se trataba de los precios de referencia de SGL (respuesta de C/G en aplicación del artículo 11, p. 9). Conviene, sin embargo, tener en cuenta que a partir de mediados de 1992, una serie de documentos internos de C/G parecen indicar que ésta tenía conocimiento de los acuerdos relativos al reparto del mercado (véase el considerando 85).

C/G admite haber celebrado otras reuniones y conversaciones telefónicas con SGL acerca de los volúmenes y los precios (respuesta de C/G en aplicación del artículo 11, pp. 8 y 9).

El 12 de septiembre de 1995, un ejecutivo de C/G se entrevistó con [...]* de SGL (apéndice 23). El tema abordado en esta reunión no se menciona en ninguna parte, pero C/G ya se había informado, por medio de VAW Carbon, de la subida de precios prevista para el 1 de enero de 1996 y recibió posteriormente, de la misma fuente, la lista de precios de SGL (véase el considerando 64).

- (82) C/G ha seguido siendo vago en la descripción de sus contactos con sus competidores. No obstante, los documentos siguientes, que dan cuenta de los contactos con SGL para 1996, puede considerarse que representan el contenido de estos contactos durante todo el período examinado.

En el verano de 1996, [...]* de SGL transmitió por teléfono al presidente y director gerente de C/G de la época los precios del momento y los precios de referencia, y éste tomó nota por escrito. Ya habían tenido lugar varios contactos telefónicos sobre el mismo tema ([...]*).

Aunque SGL intente negarlo (respuesta de SGL al pliego de cargos, p. 13), del acta de esta conversación redactada por C/G (apéndice 17) se desprende que SGL ejercía presiones sobre C/G para que ésta limitara sus ventas en Europa. Se puede leer en una nota a pie de página:

«(1) not prepared to take hits anymore, keep volume under control (2) show restraint (3) Europe consumption of graphite — 24 000 tonnes (4) taking all the hits (5) [...] (6) [...] (7) [...]» («(1) no está dispuesto a recibir más golpes, mantener controlado el volumen (2) mostrar moderación (3) consumo de grafito en Europa — 24 000 toneladas (4) SGL recibe todos los golpes (5) [...] (6) [...] (7) [...]»).

(Según C/G, los números 5-7 eran clientes importantes, que temía pudieran ser objetivo de represalias si no se cumplían con las expectativas de SGL: respuesta proporcionada por C/G en aplicación del artículo 11 el 22 de julio de 1999, p. 4).

[...]* de SGL, que al parecer acusó en sucesivas ocasiones a C/G de vender demasiado en Europa ([...]*), envió más tarde un fax al director gerente de C/G, 25 de septiembre de 1996 (apéndice 24), enumerando sus estimaciones de las ventas de C/G en los distintos países y regiones del mundo de 1993 a 1996. En respuesta a esta demanda, el director gerente de C/G anotó las cifras de las ventas «reales» de C/G respecto a las estimaciones de SGL y las devolvió por fax a su [...]* (respuesta proporcionada por C/G en aplicación del artículo 11 el 22 de julio de 1999, p. 2).

Posteriormente, en una reunión entre representantes de SGL y C/G, que tuvo lugar en el aeropuerto de Fráncfort el 19 de noviembre de 1996 o en torno a esa fecha, el director general de C/G responsable del sector de electrodos del departamento de ventas, destacó que las estimaciones de las ventas de C/G hechas por SGL y transmitidas por fax el 25 de septiembre eran incorrectas ([...]*). Además de sus reuniones y sus conversaciones con SGL, C/G reconoce ahora haber tenido contactos a intervalos regulares tanto con UCAR como con los productores japoneses ([...]*). Por muy fragmentados o esporádicos que hayan podido ser estos contactos (así es como C/G los describe), no habrían dejado a los dirigentes de la sociedad ninguna duda sobre las expectativas que otros productores tenían al respecto.

SGL intenta minimizar estos contactos con C/G justificándolos por el hecho de que C/G deseaba vender coque en aguja a SGL (respuesta de SGL al pliego de cargos, p. 13). Esta versión, sin embargo, la contradice C/G en su declaración ([...]*) y su respuesta en aplicación del artículo 11 de 22 de julio de 1999, así como por los documentos previamente mencionados. Se demuestra claramente que SGL proporcionó espontáneamente informaciones relativas a los precios de referencia de los electrodos de grafito y las fechas de aplicación y que se quejó del volumen de las ventas de C/G en algunos mercados europeos.

(83) C/G mantiene por su parte ([...]*) que «did not use any of the information given to it by SGL's [...]* in setting its prices. Rather, C/G set its prices in export markets based on a variety of factors, including what customers told C/G's agents they were paying for graphite electrodes. C/G would not make any decisions with respect to pricing without getting information from the relevant customers. C/G's pricing was driven by that information, not by information given to it by SGL's [...]* about what might happen in the future» («no utilizó ninguna de las informaciones que le transmitió el [...]* de SGL para fijar sus precios. Al contrario, C/G fijó sus precios en los mercados de exportación basándose en varios elementos, incluidas las informaciones proporcionadas por los clientes a los agentes de C/G sobre los precios que pagaban por los electrodos de grafito. C/G no tomaba ninguna decisión de precios antes de haber obtenido información de los clientes en cuestión. Estas informaciones eran las que determinaban los precios de C/G y no las que le comunicaba [...]* de SGL sobre lo que podía pasar en el futuro.»).

(84) La Comisión considera mientras que esta explicación es falsa: C/G se informaba de antemano de los aumentos de precios y de los precios de referencia que habían decidido UCAR y SGL en los mercados europeos y se cuidaba de no obstaculizar o perturbar sus proyectos. Era muy consciente de que los precios que pagaban los clientes y los precios de referencia que SGL le había transmitido eran una y la misma cosa. Al comunicar de antemano sus precios de referencia a C/G, los responsables tenían la certeza de que C/G seguiría sus recomendaciones, que (como se ve en las pruebas siguientes) adaptaba en todos los casos su comportamiento para responder a los deseos del cártel y, en particular, de SGL.

(85) C/G sostiene además que la alegación, contenida en el pliego de cargos de la Comisión, según la cual algunos responsables tenían conocimiento de la existencia del cártel no se ve apoyada por ningún hecho (respuesta de C/G al pliego de cargos, p. 2).

En este contexto, la Comisión declara que a partir del 22 de julio de 1992, dos meses después de la reunión «de jefes» en Londres, el informe semanal del presidente observaba (apéndice 25):

«(We) have effectively booked "our share" in Germany for the second half. All at DM 4 000 +/ MT» («Nosotros) hemos reservado efectivamente "nuestra cuota" de Alemania para la segunda mitad. Todo en 4 000 DEM +/TM.»).

La expresión «nuestra cuota» utilizada por C/G tiende a indicar que ya existía una forma de acuerdo, según el cual debía limitar sus ventas en el mercado en cuestión. Parece que VAW Carbon, en cualquier caso, tenía la impresión (apéndice 26) de que C/G había aceptado limitar sus ventas en Alemania. Aunque C/G haya

declarado ignorar por qué VAW Carbon tenía esta impresión (respuesta proporcionada en aplicación del artículo 11, p. 7), tal acuerdo se correspondería totalmente con la insistencia de SGL en repetir que C/G había vendido «demasiado» en Europa.

Los empleados de C/G tampoco ignoraban que los productores mundiales de grafito habían hecho la «promesa no escrita» de no aumentar su capacidad, como se había decidido en Londres en mayo de 1992 (apéndice 27).

De hecho, sus agentes en Bruselas mencionaron incluso abiertamente el caso de un gran cliente francés que había decidido tratar con C/G antes que con SGL: «We benefited of a negative action against one of the Biggies — SGL. They [meaning the customer in question] hope to destabilise the cartel in making one party very unhappy» («Nos hemos beneficiado de una medida negativa contra uno de los Biggies — SGL. Éste [es decir, el cliente en cuestión] espera desestabilizar al cártel haciendo que una de las partes se sienta ampliamente descontenta») (apéndice 28).

- (86) La política de C/G respecto al cártel se resume en un fax de 11 de noviembre de 1993 dirigido a sus agentes alemanes. Explicando por qué los agentes debían retirar inmediatamente una oferta de entrega de 100 marcos alemanes hecha a clientes escandinavos (cuyas facturas se expresan en marcos alemanes), el alto responsable de C/G escribe:

«Let me try and explain why we are taking this position. As I've told you before, we are a distant No 4 in Electrode production in the world. With UCAR, SGL and the Japanese as a group controlling over 85 % of the world's production, we are not in a position to do anything to disrupt their willingness and ability to increase prices in the world» («Permítame intentar explicarle por qué adoptamos esta posición. Como ya le indiqué, somos el cuarto productor mundial de electrodos, muy por detrás de los tres primeros. Dado que UCAR, SGL y el grupo de japoneses controlan más del 85 % de la producción mundial, no estamos en condiciones de hacer nada para hacer frente a su voluntad y capacidad de aumentar los precios mundiales»).

(Apéndice 29).

C/G mantiene que los últimos contactos con SGL tuvieron lugar en noviembre de 1996 ([...]*). No se dispone de ninguna información que indique lo contrario (véase también el considerando 115).

ii) VAW

- (87) En su respuesta inicial a la solicitud de informaciones de la Comisión de 31 de marzo de 1999, VAW Carbon

reconoció haber participado en reuniones «informales» con representantes de SGL, UCAR y los cuatro productores japoneses. Según VAW Carbon, las reuniones en las que participó se celebraban de ordinario en Suiza al ritmo de una o dos al año. No obstante no presentó ningún documento pertinente y afirmó que no podía proporcionar precisiones suplementarias sobre fechas, lugares o participantes en reuniones concretas (en realidad, como los demás participantes, el representante de VAW Carbon tomaba medidas para disimular su participación en las reuniones absteniéndose de extender solicitudes de reembolso de los gastos de desplazamiento).

Mediante carta de 12 de julio de 1999, sin embargo, VAW Carbon admitió haber participado, del 1 de enero de 1992 a finales de 1996, en reuniones regulares sobre la organización y aplicación de un cártel dirigido por SGL y UCAR, que asignaba cuotas de volumen y fijaba los precios de los electrodos de grafito ([...]*).

Según VAW Carbon, su posición de «seguidor» en materia de precios era bien conocida de los dos principales productores y su participación en las reuniones ni siquiera habría sido indispensable para el éxito del cártel. Mientras que SGL mantiene que «no hacía más que informar» a VAW Carbon de la fecha y el lugar de las reuniones (Respuesta de SGL al pliego de cargos, p. 13), VAW Carbon indica que SGL había insistido en que VAW participara en las reuniones regulares ([...]*).

- (88) VAW Carbon estuvo presente en la primera reunión «de trabajo» de Zurich el 25 de mayo de 1992, que desembocó en el reparto de los distintos mercados entre los participantes y el establecimiento de una lista de precios.

El director general de VAW Carbon asistió hasta finales de 1996 a las reuniones multilaterales (de trabajo) organizadas en Europa ([...]*). Posteriormente ya no se invitó a la compañía (sin explicar por qué).

VAW Carbon también reconoce haber participado en reuniones separadas del grupo europeo una o dos veces al año, así como en un encuentro consagrado a determinados mercados nacionales.

VAW Carbon desempeñó también el papel de correa de transmisión entre el cártel y C/G, por medio de sus agentes de venta alemanes: véanse los apéndices 9 y 30 (es probable que el director general de VAW Carbon hubiera obtenido las listas de precios de SGL).

El apéndice 20 es prueba de la participación de VAW Carbon en la vigilancia de los volúmenes de venta (sistema CMS).

VAW (Carbon) pretende haber dejado de asistir a las reuniones «informales» con los competidores hacia finales de 1996. Ninguna de las informaciones proporcionadas por otros miembros del cártel deja suponer lo contrario (véase el considerando 115).

1.4.5.8. *Continuación de las reuniones del cártel después de las investigaciones*

- (89) Las comprobaciones simultáneas de la Comisión y las autoridades antimonopolio estadounidenses de junio de 1997 no pusieron inmediatamente fin al cártel.
- (90) SDK afirma que en la reunión «de trabajo» de Tokio de abril de 1997, ya había anunciado su intención de no participar más en las reuniones ([...]*). En realidad, a partir de finales de 1996, los clientes de Estados Unidos se habían opuesto vigorosamente a un aumento de precios anunciado del 9 %, antes de su entrada en vigor a principios de 1997, y habían declarado incluso públicamente que habían planteado el asunto al Ministerio de Justicia. Según algunos, la posibilidad de una investigación ya se había previsto varios meses antes de que la Comisión efectuara sus comprobaciones.
- (91) Inmediatamente después de las comprobaciones efectuadas por la Comisión el 5 de junio de 1997 —a cuyo respecto SGL había puesto en guardia a los demás productores— SGL y UCAR discutieron sobre sus consecuencias. SGL garantizó a UCAR que no se había descubierto ningún documento comprometededor ([...]*).

Se organizó una reunión en Malasia a mediados de julio de 1997 con la presencia de representantes de SGL, Nippon, Tokai y SEC; SDK y UCAR declinaron la invitación y la reunión se celebró con su ausencia. No se dispone de detalles sobre los debates y transacciones que tuvieron lugar en esta ocasión ([...]*).

En noviembre de 1997, se celebró otra reunión de día y medio en Hong Kong. Los participantes fueron SGL, UCAR, Tokai, SEC y Nippon. Hicieron balance del procedimiento iniciado por la Comisión y revisaron los gráficos del CMS (sistema central de vigilancia) sobre los volúmenes de venta por región y mercado ([...]*).

- (92) La última reunión tripartita conocida se celebró en Bangkok el 13 de febrero de 1998 ([...]). Participaron SGL y UCAR y, por parte japonesa, Tokai, SEC y Nippon. Se volvieron a ajustar una vez más los cuadros del sistema central de vigilancia, según la práctica habitual. SGL y UCAR informaron a las sociedades japonesas de los precios en vigor en ese momento en Europa.

Además de las reuniones «de trabajo» con los japoneses, los jefes de ventas de UCAR y SGL para Europa

prosiguieron sus contactos regulares para coordinar sus precios en los mercados europeos.

Al parecer UCAR no había aplicado, como estaba previsto, una subida de precio en Europa el 1 de julio de 1997. El aumento se había prorrogado al 1 de enero de 1998. Los contactos telefónicos y las reuniones trataron entre otras cosas de esta cuestión.

- (93) Además de los frecuentes contactos que tenían lugar para tratar de los precios entre los [...]* para Europa, los [...]* de UCAR y SGL mantuvieron también conversaciones regulares (una de ellas por un teléfono móvil registrado en Suiza).

Estos contactos bilaterales se mantuvieron al menos hasta marzo de 1998 ([...]*).

Mientras que SGL, en su respuesta al pliego de cargos (p. 13), rechaza haber dado tal consejo, [...]* y SEC (respuesta al pliego de cargos, p. 12) confirman los dos que los dirigentes de SGL habían dicho a los productores japoneses que no cooperaran con la Comisión en el marco de las comprobaciones y no respondieran a las peticiones de información que se les enviarían en aplicación del artículo 11. Dado que SGL había informado a los demás miembros del cártel de la inminencia de las comprobaciones (véase el considerando 27), que a excepción de SDK, ninguno de los productores japoneses cooperó al principio con la Comisión y que sus respuestas a las solicitudes de informaciones que les envió la Comisión en aplicación del artículo 11 siguieron siendo muy vagas, la Comisión considera verosímiles estas declaraciones.

UCAR declara ([...]*) que el [...]* de SGL siguió llamando por teléfono al jefe de ventas de UCAR, incluso después de que la empresa le hubiera despedido. Tuvieron contacto en varias ocasiones entre abril de 1998 y octubre de 1998.

2. VALORACIÓN JURÍDICA

2.1. EL TRATADO CE Y EL ACUERDO EEE

2.1.1. RELACIÓN ENTRE EL TRATADO CE Y EL ACUERDO EEE

- (94) Los acuerdos descritos se aplicaban a todos los países productores de acero del EEE, es decir, a todos los actuales Estados miembros más Noruega (Islandia y Liechtenstein no producen acero). Los acuerdos en cuestión se extendían a Austria, Suecia y Finlandia antes de su adhesión a la Comunidad, el 1 de enero de 1995.

El Acuerdo EEE, que contiene normas de competencia similares a las del Tratado CE, entró en vigor el 1 de enero de 1994. La presente Decisión tiene en cuenta por lo tanto la aplicabilidad de estas normas (principalmente el apartado 1 del artículo 53, del Acuerdo EEE) a partir de esa fecha a los acuerdos respecto a los cuales se formulan las quejas.

En la medida en que los acuerdos afectan a la competencia y a los intercambios entre los Estados miembros, se puede aplicar el artículo 81 del Tratado CE; por lo que se refiere al funcionamiento del cártel en Noruega y sus efectos sobre el comercio entre la Comunidad y los Estados de la AELC que formaban o forman parte del EEE («los Estados de la AELC/EEE») así como entre los Estados de la AELC/EEE, entran en el ámbito de aplicación del artículo 53 del Acuerdo EEE.

2.1.2. JURISDICCIÓN

- (95) De conformidad con lo dispuesto en la letra c) del apartado 1 y el apartado 3 del artículo 56 del Acuerdo EEE, la Comisión es competente en el presente asunto para aplicar tanto el apartado 1 del artículo 81, del Tratado como el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, puesto que el cártel tenía un efecto importante sobre el comercio entre Estados miembros y la competencia dentro de la Comunidad.

2.2. APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 81

DEL TRATADO CE Y DEL ARTÍCULO 53 DEL ACUERDO EEE

2.2.1. APARTADO 1 DEL ARTÍCULO 81 DEL TRATADO CE Y APARTADO 1 DEL ARTÍCULO 53 DEL ACUERDO EEE

- (96) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE prohíbe como incompatibles con el mercado común todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la competencia en el mercado común, y en particular los que fijen directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción, limitar o controlar la producción y el mercado y repartirse los mercados o las fuentes de suministro.
- (97) El apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE (calcado del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE) establece la misma prohibición, pero modificando del siguiente modo la redacción de las condiciones: a) afectar al comercio «entre los Estados miembros» pasa a ser «entre las Partes contratantes» y b) impedir, restringir o falsear la competencia «en el mercado común» pasa a ser «en el territorio cubierto por el [...] Acuerdo (EEE)».

2.2.2. ACUERDOS Y PRÁCTICAS CONCERTADAS

- (98) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE prohíben los acuerdos, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas.

Se puede considerar que hay *acuerdo* cuando las partes se ponen de acuerdo en un plan que limita, o puede limitar, su libertad comercial determinando las líneas de su actuación o su abstención mutua en el mercado. No es necesario que tal acuerdo se establezca por escrito; no es necesaria ninguna formalidad; ni se requieren sanciones contractuales ni procedimientos de ejecución. El hecho del acuerdo puede manifestarse de forma expresa o implícita del comportamiento de las partes.

En su sentencia en los asuntos acumulados T-305/94 etc.: *Limburgse Vinyl Maatschappij NV* y otros contra Comisión (PVC II) (Recopilación 1999, p. II-931), el Tribunal de Primera Instancia declaró (en el apartado 715) que «según una jurisprudencia reiterada, para que haya acuerdo, según lo dispuesto en el artículo [81, apartado 1], del Tratado, basta que las empresas en cuestión hayan expresado su voluntad común de implicarse en el mercado de una manera determinada».

- (99) El apartado 1 del artículo 81 CE⁽¹³⁾ distingue el concepto de «prácticas concertadas» del de «acuerdos entre empresas» y de «decisiones de asociaciones de empresas», es para incluir en las prohibiciones de este artículo una forma de coordinación entre empresas que, sin haber sido llevada hasta la realización de un convenio propiamente dicho, sustituye a sabiendas una cooperación práctica entre ellas a riesgo de la competencia [Asunto 48/69: *Imperial Chemical Industries* contra Comisión (Recopilación 1972, p. 619)].

Los criterios de coordinación y de cooperación establecidos por la jurisprudencia del Tribunal, lejos de exigir la elaboración de un verdadero «plan», deben entenderse a la luz de la concepción inherente a las disposiciones del Tratado relativas a la competencia y según la cual todo agente económico debe determinar de manera autónoma la política que se propone seguir en el mercado común. Si bien es cierto que esta exigencia de autonomía no excluye el derecho de los agentes económicos a adaptarse inteligentemente al comportamiento constatado o previsible de sus competidores, se opone rigurosamente a toda toma de contacto directa o indirecta entre tales operadores que tenga por objeto o efecto influir sobre el

⁽¹³⁾ La jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia respecto a la interpretación del artículo 81 del Tratado sirve también para el artículo 53 del Acuerdo EEE.

comportamiento en el mercado de un competidor real o potencial, o revelar a ese competidor el comportamiento que ha decidido, o ha previsto, tener él mismo en el mercado [asuntos acumulados 40-48/73, etc.: Suiker Unie y otros contra Comisión (Recopilación 1975, p. 1663)].

- (100) Tal comportamiento puede, pues, incluirse en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado como «práctica concertada», incluso si las partes no se han puesto de acuerdo expresamente en un plan que defina su actuación en el mercado pero han recurrido a sabiendas a mecanismos colusorios que facilitan la coordinación de su comportamiento comercial. [Véase también la sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-7/89: Hercules contra Comisión (Recopilación 1991, p. II-1711), apartado 256].

Aunque el concepto de práctica concertada según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81, implica, además de la concertación entre las empresas, un comportamiento en el mercado conforme a esta concertación y una relación de causalidad entre estos dos elementos, se puede suponer, a reserva de pruebas en contrario, que las empresas que participan en la concertación y que siguen siendo activas en el mercado tienen en cuenta las informaciones que han intercambiado con sus competidores para determinar su comportamiento en el mercado. Y más aún cuando la concertación tiene lugar sobre una base regular y durante un largo período [sentencia del Tribunal de Justicia del 8 de julio de 1999 en el asunto C-199/92: Hüls contra Comisión (Recopilación 1999, p. I-4287), apartados 158 a 166].

- (101) La Comisión no está obligada necesariamente, en particular en el caso de una infracción compleja de larga duración, a calificar la infracción exclusivamente de una u otra de estas formas de comportamiento ilícito. Los conceptos de acuerdo y práctica concertada son fluidos y pueden encabalgarse. Con frecuencia incluso no sería realista aplicar tal distinción, ya que la infracción puede presentar simultáneamente las características de estos dos tipos de comportamiento prohibido mientras que, por separado, algunas de sus manifestaciones pueden asimilarse más a uno que a otro. Sería artificial subdividir lo que manifiestamente se trata de una empresa común duradera, caracterizada por una sola y misma finalidad, en infracciones distintas. Por lo tanto, un cártel puede ser a la vez acuerdo y práctica concertada. El artículo 81 del Tratado no prevé calificación específica para este tipo complejo de infracción (véase de nuevo la sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-7/89: Hercules contra Comisión, apartado 264).

En su sentencia PVC II (véase el considerando 98), el Tribunal de Primera Instancia (en el apartado 696) declara que «en el marco de una infracción compleja, que implicó a varios productores durante varios años

que perseguían un objetivo de regulación común del mercado, no se podría exigir a la Comisión que calificara con precisión la infracción para cada empresa y en cada momento concreto de acuerdo o práctica concertada, dado que en cualquier caso las dos formas de infracción se contemplan en el artículo [81] del Tratado».

- (102) Un «acuerdo» según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81, del Tratado CE no tiene por qué presentar el grado de seguridad necesario para la ejecución de un contrato comercial de Derecho civil. Además en el caso de un cártel complejo de larga duración, el término «acuerdo» conviene, pues, no sólo para designar un plan global o las condiciones expresas acordadas, sino también la aplicación de lo que se ha convenido sobre la base de los mismos mecanismos y para la consecución del mismo objetivo común.

- (103) Como el Tribunal de Justicia (que confirma la sentencia del Tribunal de Primera Instancia) destacó en el asunto C-49/92P: Comisión contra Anic Partecipazioni SpA (Recopilación 1999, p. I-4125, apartado 81) se desprende de los términos del apartado 1 del artículo 81 del Tratado que este acuerdo puede consistir no sólo en un acto aislado, sino también en una serie de actos o incluso en un comportamiento continuo.

Un cártel complejo puede, pues, considerarse como una única infracción que se prolonga durante toda la duración de su existencia. Puede, en algunas circunstancias, modificarse el acuerdo, o sus mecanismos pueden adaptarse o reforzarse para tener en cuenta nuevos hechos. La validez de la presente valoración no se ve afectada de ningún modo por la posibilidad que a uno o más elementos de una serie de actos o de un comportamiento continuo puedan, individual e intrínsecamente, constituir una infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE.

- (104) Aunque un cártel sea una empresa mixta, cada parte del acuerdo puede desempeñar su propio papel particular. Una o más de ellas pueden desempeñar un papel dominante como responsable(s). No se excluyen conflictos y rivalidades internas, o incluso engaños, pero todo ello no impide que el acuerdo constituya un acuerdo y/o una práctica concertada según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE en cuanto que existe un único objetivo común y continuo.

El simple hecho de que cada participante en el cártel pueda desempeñar un papel adaptado a su situación particular no le impide ser responsable de la infracción en su conjunto, incluidos los actos cometidos por otros participantes pero que compartan el mismo objetivo ilícito y los mismos efectos contrarios a la competencia.

Una empresa que participa en la empresa ilícita mixta con actos que contribuyen a la realización del objetivo común es también responsable, por todo el período de su participación en el proyecto común, de los actos cometidos por los demás participantes en el marco de la misma infracción. Ése es ciertamente el caso cuando se puede establecer que la empresa en cuestión conocía los comportamientos ilícitos de los demás participantes, o que podía razonablemente preverlos o ser informada y que estaba dispuesta a aceptar el riesgo (sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto Comisión contra Anic, apartado 83).

2.2.3. NATURALEZA DE LA INFRACCIÓN EN EL PRESENTE CASO

- (105) Se establece que la colusión entre los productores de electrodos de grafito en el mercado comunitario comenzó por contactos establecidos a partir de 1990 y se desarrolló a finales de 1991 y principios de 1992.

No es necesario, para que haya infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado, que los participantes se hayan puesto de acuerdo previamente a nivel global. El concepto de «acuerdo», según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado, se aplicaría a los esbozos de acuerdo y a los acuerdos parciales y condicionales celebrados en el marco del proceso de negociación que conduce al acuerdo definitivo. Además el proceso de negociación y preparación para la adopción de un plan global de regulación del mercado puede también (según las circunstancias) calificarse razonablemente de práctica concertada.

A efectos del presente asunto, la Comisión apreciará, sin embargo, los comportamientos en cuestión a partir de la adopción definitiva y la aplicación del proyecto de acuerdo por los productores.

- (106) En la primera reunión «de jefes» que se celebró en Londres el 21 de mayo de 1992, los grandes productores —SGL, UCAR y el «grupo» japonés— adoptaron los principios básicos que debían presidir la cartelización del mercado mundial electrodos de grafito. Acuerdan fijar los precios y aplicar un mecanismo de aumento de precios, repartirse los mercados nacionales y asignar cuotas de mercado. Además, decidieron de común acuerdo no aumentar las capacidades de producción y no transferir tecnologías fuera del círculo de los participantes en el cártel. Se estableció un sistema de vigilancia y aplicación (véanse los considerandos 71 a 73).

Este plan, que todos suscribieron, y al que también se adhirió VAW Carbon, se aplicó durante un período de varios años con ayuda de los mismos mecanismos y para alcanzar el mismo objetivo común de eliminar la competencia.

La ejecución del plan en forma de reuniones regulares no implica que se hable de «acuerdos» distintos sino que constituye la aplicación de un solo y mismo proyecto global e ilegal.

Dado que los productores participaron de forma continuada en un proyecto común que tenía por objetivo común eliminar la competencia en el sector de los electrodos de grafito, la Comisión considera que, con respecto al mercado del EEE, el comportamiento en cuestión constituyó una única infracción continua del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, y que cada participante debe asumir la responsabilidad por el período en el que se adhirió al proyecto común.

- (107) Aunque se pueda considerar que los acuerdos entre productores presentan todas las características de un «acuerdo» completo, algunos elementos efectivos de la empresa ilícita podrían razonablemente calificarse (en su caso) de práctica concertada.

La misma C/G participó de manera marginal en el cártel, sin asistir a ninguna reunión de grupo. Aunque manteniéndose al margen, no fue menor su cooperación y se adhirió conscientemente a los objetivos globales del acuerdo. Sus contactos con el cártel por medio de SGL y otros le permitieron adaptar a sabiendas su comportamiento comercial al de los demás productores y le permitieron a éstos partir del principio que seguiría el movimiento y no perturbaría las iniciativas previstas en materia de precios.

Aunque no sea necesario en el caso de C/G calificar la infracción con precisión (véase el apartado 696 de la sentencia PVC II), su participación bien podría considerarse más asimilada a una práctica concertada. Sin embargo, cualquiera que sea la calificación exacta de su comportamiento respecto el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE, C/G no puede pretender disociarse del proyecto global en el que participó conscientemente.

2.2.4. RESTRICCIÓN DE LA COMPETENCIA

- (108) La trama de acuerdos en cuestión tenía por objeto y por efecto limitar la competencia en la Comunidad y el EEE.

El apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE mencionan expresamente como restrictivos de la competencia los acuerdos y las prácticas concertadas que consisten en

- fijar directa o indirectamente los precios u otras condiciones de transacción,
- limitar o controlar la producción, el mercado o el desarrollo técnico,
- repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.

(109) Tales son los objetivos esenciales de los acuerdos horizontales examinados en el presente asunto. Al ser el precio el principal instrumento de competencia, recurriendo a distintos acuerdos y mecanismos colusorios, los productores tenían como objetivo último hinchar los precios en beneficio suyo y elevarlos a un nivel superior al que resultaría del juego de la libre competencia. Los acuerdos para repartirse los mercados y fijar los precios pueden limitar la competencia según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(110) El presente cártel debe considerarse en su conjunto y teniendo en cuenta el contexto general, pero los principales elementos de la trama de acuerdos y arreglos que pueden calificarse de restricciones de competencia son los siguientes:

- fijar los precios,
- repartirse los mercados y atribuir cuotas de mercado,
- obligar a los productores «no domésticos» a retirarse de algunos mercados o de practicar allí una competencia «agresiva»,
- congelar/restringir/cerrar capacidades de producción,
- limitar la transferencia de tecnología fuera del cártel.

Los miembros aplicaron estos principales elementos del cártel esencialmente:

- procediendo a aumentos concertados de los precios,

- designando al productor encargado de tomar la iniciativa de los aumentos de precio en cada mercado nacional,
- difundiendo listas de precios de referencia actuales y futuros con el fin de coordinar los aumentos de precios,
- concibiendo y aplicando un sistema de información y control destinado a garantizar la aplicación los acuerdos restrictivos,
- participando en reuniones regulares y otras tomas de contacto con el fin de acordar las restricciones previamente mencionadas y de aplicarlas y/o modificarlas en caso necesario.

2.2.5. EFECTOS SOBRE EL COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA UNIÓN EUROPEA Y ENTRE LAS PARTES CONTRATANTES DEL EEE

(111) El acuerdo continuado entre los productores tuvo un efecto sensible sobre el comercio entre los Estados miembros y de las partes contratantes del EEE.

El apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE contempla los acuerdos que podrían perjudicar a la realización de un mercado único entre los Estados miembros, ya sea dividiendo los mercados nacionales como actuando sobre la estructura de la competencia dentro del mercado común. Del mismo modo, el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE contempla los acuerdos que obstaculizan la realización de un Espacio Económico Europeo homogéneo.

Como se demuestra en la sección «Comercio entre Estados» (véase el considerando 19), el mercado de los electrodos de grafito se caracteriza por un volumen sustancial de intercambios entre los Estados miembros. El volumen de los intercambios entre la Comunidad y la AELC es también considerable: Noruega se abastece exclusivamente en el extranjero, principalmente con SGL, UCAR y VAW Carbon, y ya desde antes de la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia, el primero de estos países importaba una parte importante y los otros dos la totalidad de sus necesidades en electrodos de grafito.

La aplicación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE a un cártel no se limita sin embargo a la parte de las ventas de las partes del acuerdo que suponen la transferencia efectiva de mercancías de un país. Tampoco es necesario, para que se puedan aplicar estas disposiciones, demostrar que el comportamiento individual de cada participante, por oposición al cártel en su conjunto, afectó al comercio entre Estados miembros [véase la sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-13/89: Imperial Chemical Industries contra Comisión (Recopilación 1992, p. II-1021), apartado 304].

En este caso concreto, los acuerdos del cártel cubrían la casi totalidad de los intercambios en todo el territorio de la Comunidad y el Espacio Económico Europeo en este importante sector industrial. La retirada en algunos mercados de los proveedores «no domésticos» así como la existencia de mecanismos para fijar los precios y atribuir cuotas deben haber tenido como efecto, o podían haber tenido por efecto, desviar sistemáticamente las corrientes comerciales de la orientación que podrían haber tenido en otras circunstancias [véase la sentencia del Tribunal de Justicia en los asuntos acumulados 209 a 215 y 218/78: Van Landewyck y otros contra Comisión (Recopilación 1980, p. 3125), apartado 170].

En la medida en que las actividades del cártel correspondan a las ventas en países que no son miembros de la Comunidad o del EEE, quedan fuera del ámbito de la presente Decisión.

2.2.6. NORMAS DE COMPETENCIA APLICABLES A AUSTRIA, FINLANDIA, NORUEGA Y SUECIA

- (112) El Acuerdo EEE entró en vigor el 1 de enero de 1994. Para el período de funcionamiento del cártel anterior a dicha fecha, la única disposición que debe tenerse en cuenta a efectos del presente procedimiento es el artículo 81 del Tratado; en la medida en que los acuerdos del cártel cubrían a Austria, Finlandia, Noruega y Suecia (entonces miembros de la AELC) antes de esta fecha, no se considerará que constituyen una violación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE.

Durante el período del 1 de enero al 31 de diciembre de 1994, las disposiciones del Acuerdo EEE eran aplicables a los cuatro Estados de la AELC que se habían adherido al EEE; el cártel constituía por lo tanto una violación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, así como del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE, y la Comisión es competente para aplicar estas dos disposiciones. El funcionamiento del cártel en estos cuatro Estados miembros de la AELC durante este período de un año está incluido en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

Después de la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia a la Comunidad el 1 de enero de 1995, era de aplicación el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE en la medida en que afectara a estos mercados. El funcionamiento del cártel en Noruega siguió constituyendo una violación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

En la práctica, resulta de lo que precede que, en la medida en que el cártel actuó en Austria, Finlandia, Noruega y en Suecia, constituye una violación de las normas de competencia del EEE y/o la Comunidad a partir del 1 de enero de 1994.

2.2.7. DURACIÓN DE LA INFRACCIÓN

- (113) Aunque resulte de las declaraciones hechas por SDK y UCAR que habían tenido lugar entre contactos entre

UCAR, Sigri y los productores japoneses a partir de 1991, la Comisión limitará en el presente caso su valoración respecto a las normas de competencia, así como la duración considerada, cuando proceda, para calcular las multas, al período que se inicia en mayo de 1992, fecha de la primera reunión «de jefes» en Londres, en la que se adoptaron los principios básicos que iban a presidir la cartelización del mercado.

Conviene precisar que en la medida en que el acuerdo cubría Austria, Finlandia, Noruega y Suecia, no constituye una infracción de las normas de competencia antes del 1 de enero de 1994, fecha de la entrada en vigor del Acuerdo EEE.

La participación en la infracción de UCAR, SGL y los productores japoneses a partir del 21 de mayo de 1992 queda probada por la participación de sus presidentes directores generales respectivos o (en el caso de Nippon y SEC) de otra empresa que representa sus intereses en la primera reunión «de jefes».

En cualquier caso, el hecho de que Nippon y SEC no hayan participado en la primera reunión «de jefes» de 21 de mayo de 1992 importa poco dado que las dos estaban representada por Tokai y que estuvieron presentes, así como VAW Carbon, en la primera reunión «de trabajo» que tuvo lugar sólo cuatro días más tarde.

Se considerará que la participación de C/G en la colusión se remonta a enero de 1993, cuando se discutió abiertamente por primera vez la colusión sobre los precios (véase el considerando 81).

- (114) A pesar de las investigaciones realizadas por el Federal Bureau of Investigación y la Comisión, el cártel siguió reuniéndose al menos hasta el 13 de febrero de 1998, la última reunión «de trabajo» conocida tuvo lugar en dicha fecha, con la participación de representantes de SGL, de UCAR y de tres de los productores japoneses, SEC, Nippon y Tokai. En realidad, los contactos ilegales entre SGL y UCAR continuaron todavía durante al menos un mes (véase el considerando 93).

Aunque UCAR haya declarado (véase el considerando 93) que SGL todavía tomó la iniciativa de los contactos durante los seis meses siguientes, a falta de confirmación, la Comisión considerará, a efectos del cálculo de las multas, que la participación de SGL y UCAR en el cártel finalizó en marzo de 1998. Para los tres productores japoneses —SEC, Nippon y Tokai— la fecha fijada será mediados de febrero.

SDK ya había dejado de participar en las reuniones en dicha fecha. Aunque declare que la nueva dirección de Tokio había indicado a partir de enero de 1997 que la participación en prácticas contrarias a la competencia

no se toleraría, de hecho un representante de SDK estuvo en la reunión de Tokio el 9 y 10 de abril de 1997, al parecer para informar a los otros miembros del cártel que la empresa ya no participaría. Esto se confirma (indirectamente) por otros miembros del cártel, que no mencionan SDK entre los participantes en las reuniones posteriores ([...]*). Puede considerarse, pues, el mes de abril de 1997 como la fecha en la que SDK se retiró de los acuerdos (respuesta de Showa Denko al pliego de cargos, p. 8).

- (115) VAW Carbon sostiene haber dejado de asistir a las reuniones a finales de 1996. A falta de pruebas contrarias, la Comisión fijará esta fecha para determinar la duración de la infracción en su caso.

C/G declara que en 1996, su director general pidió a [...] de SGL que dejara de llamar por teléfono a C/G (respuesta en aplicación del artículo 11, p. 9). La última reunión a la que admite haber asistido es la que se celebró en Fráncfort en noviembre de 1996, fecha que se considerará como la de la retirada de C/G del cártel ([...]*).

2.2.8. DESTINATARIOS DE LA PRESENTE DECISIÓN

- (116) Se establece por los hechos descritos en la primera parte de la presente Decisión que SGL, UCAR, SDK, Tokai, Nippon, SEC y C/G participaron directamente en el cártel. En consecuencia, cada una de estas sociedades debe asumir la responsabilidad de la infracción y es por lo tanto destinataria de la presente Decisión.
- (117) En el presente procedimiento, la cuestión del destinatario sólo se plantea en un caso, donde conviene examinar la cuestión de atribuir el comportamiento de la filial a su sociedad matriz. Es el caso de VAW Carbon.

La sociedad original VAW Carbon GmbH (inscrita en Grevenbroich) hizo funciones, hasta el 31 de diciembre de 1995, de «simple sociedad de venta» (*«reine Vertriebsgesellschaft»*) para los productos de carbono y grafito fabricados por VAW Aluminium AG. Según la respuesta de VAW Carbon de 9 de julio de 1999 a la solicitud de informaciones de la Comisión de 28 de junio de 1999 (apartado 2), era una filial al 100 % de VAW Aluminium AG.

VAW Aluminium AG es un gran grupo industrial con actividades diversificadas y que posee una red de filiales. Su sector del carbono (y electrodos de grafito) se reestructuró en dos ocasiones durante la duración del acuerdo.

- (118) A partir del 1 de enero de 1996, la totalidad de las actividades vinculadas al carbono y al grafito (incluidas la producción y las ventas) de VAW Aluminium AG se transfirió a su filial propiedad íntegra de INGAL GmbH (Bonn), que se rebautizó (de ahí el riesgo de confusión) como VAW Carbon GmbH (la «nueva» VAW Carbon GmbH). En enero de 1996, esta sociedad absorbió la antigua VAW Carbon GmbH (Grevenbroich), que se excluyó del registro de sociedades.

En septiembre de 1998, en el marco de una operación de rescate de la empresa por sus cuadros [financiada principalmente por NatWest Ventures (Nominees) Ltd de Londres «Nat West»], una sociedad constituida a tal efecto, Erftcarbon GmbH & CO KG, adquirió los activos de la «nueva» VAW Carbon GmbH, con el acuerdo de VAW cuyo capital social pertenece en un 85 % a NatWest y un 15 % a los cuadros.

De conformidad con el artículo 14 del contrato de compra, la responsabilidad de cualquier multa o sanción de la «nueva» VAW Carbon GmbH tras la investigación realizada por la Comisión en el presente asunto sería de esta empresa.

La «nueva» VAW Carbon GmbH sigue existiendo, si bien como empresa durmiente, sin actividad comercial. Su único activo consiste en el producto de las ventas.

- (119) La Comisión envió el pliego de cargos a VAW Aluminium AG, sociedad matriz de VAW Carbon GmbH.
- (120) Durante el procedimiento administrativo, VAW Aluminium AG alegó que el pliego de cargos y todas las decisiones relativas al presente asunto debían ir dirigidas, no a ella, sino a VAW Carbon GmbH. Según VAW Aluminium AG, su filial era totalmente responsable de la venta y comercialización del producto. VAW Aluminium AG nunca participó en el cártel (respuesta de VAW al pliego de cargos, pp. 1 y 2).
- (121) La Comisión refuta los argumentos de VAW Aluminium AG. En la reciente sentencia sobre el asunto C-286/98: *Stora Kopparbergs Bergslags SG contra Comisión* [(Recopilación 2000, p. I-9925), apartado 28] el Tribunal de Justicia confirmó la conclusión del Tribunal de Primera Instancia según la cual una sociedad matriz puede considerarse responsable del comportamiento de su filial, declarando que «como era dueña en su totalidad [de la filial], el Tribunal puede legítimamente suponer [...] que la sociedad matriz ejercía una influencia real determinante sobre el comportamiento de su filial [...]».

En el presente asunto, no se refutó esta presunción. VAW Aluminium AG no proporcionó ninguna prueba que certificara que VAW Carbon GmbH había actuado de manera autónoma.

Además la alegación de VAW Aluminium AG según la cual ignoraba todo del comportamiento contrario a la competencia de su filial al 100 % se contradice por el hecho de que la Comisión encontró, en las comprobaciones efectuadas en los locales de VAW Aluminium AG, una nota según la cual el Sr. Müller de VAW Carbon GmbH había informado a VAW Aluminium AG de la intención de la Comisión de proceder a comprobaciones relativas al acuerdo (véase el considerando 33; apéndice 1: acta de notificación de 6 de junio de 1997).

(122) La Comisión considera por lo tanto que VAW Aluminium AG puede ser responsable del comportamiento de VAW Carbon.

(123) La Comisión tiene en cuenta que hasta el 1 de enero de 1996, VAW Aluminium AG se ocupaba principal y directamente de la producción de los productos de carbono y grafito; la «antigua» VAW Carbon GmbH (del cual era, en cualquier caso, propietaria al 100 % servía simplemente de identidad social de su estructura de venta. El hecho de que más tarde, alrededor de un año, las actividades de producción de carbono y grafito de VAW Aluminium AG se agruparan en una filial propiedad íntegra no afecta a la valoración de la Comisión sobre este punto.

Por último, la Comisión considera que podría plantear problemas cobrar una posible multa de una sociedad durmiente que no ejerce actividad comercial alguna y que sólo puede mantenerse en vida por las ventajas impositivas que aporta a VAW Aluminium AG.

Por todas estas razones la actual Decisión va destinada a VAW Aluminium AG.

2.3. MEDIDAS CORRECTORAS

2.3.1. ARTÍCULO 3 DEL REGLAMENTO Nº 17

(124) Si la Comisión constata una infracción de las disposiciones del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE o del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, puede exigir a las empresas en cuestión que le pongan fin, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 3 del Reglamento nº 17.

La infracción continuó mucho tiempo después de las investigaciones realizadas simultáneamente por la Comisión y las autoridades estadounidenses. Se destruyeron documentos en previsión de la investigación. En enero de 1998, SGL también había intentado convencer a los productores japoneses de que no cooperaran con la Comisión. Es imposible, en este caso, afirmar con certeza que cesó la infracción; en realidad, habría incluso algunos elementos que indicarían lo contrario.

(125) Incumbe, por lo tanto, a la Comisión exigir a las empresas destinatarias de la presente Decisión que pongan fin a la infracción (si todavía no lo hicieron) y que se abstengan en adelante de todo acuerdo, toda práctica concertada o toda decisión de asociación de empresas que pudiera tener un objetivo o efecto similares.

2.3.2. APARTADO 2 DEL ARTÍCULO 15 DEL REGLAMENTO Nº 17

2.3.2.1. Consideraciones generales

(126) De conformidad con el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17⁽¹⁴⁾, la Comisión puede imponer a las empresas, mediante una decisión, multas entre 1 000 euros y 1 millón de euros, o de un importe superior pero que no exceda al 10 % del volumen de negocios realizado en el ejercicio social anterior por cada una de las empresas que participan en la infracción cuando, deliberadamente o por negligencia, hayan cometido una infracción a las disposiciones del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y/o del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(127) Para determinar el importe de la multa, la Comisión deberá tener en cuenta todas las circunstancias del caso, y en particular la gravedad y la duración de la infracción, que son los dos criterios explícitamente contemplados en el apartado 2 del artículo 15, del Reglamento nº 17.

(128) El papel desempeñado por cada empresa parte de la infracción se valorará individualmente. En concreto, la Comisión tendrá en cuenta, al fijar el importe de la multa, las posibles circunstancias agravantes o atenuantes, y aplicará, cuando proceda, la comunicación relativa a la no imposición de multas o la reducción de su importe en los asuntos relacionados con acuerdos entre empresas («Comunicación sobre el trato favorable»)⁽¹⁵⁾.

⁽¹⁴⁾ De conformidad con el artículo 5 del Reglamento (CE) nº 2894/94 del Consejo, de 28 de noviembre de 1994, relativo a determinadas normas de desarrollo del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, «se aplicarán *mutatis mutandis* las normas comunitarias que desarrollan los principios que figuran en los artículos 85 y 86 [ahora artículos 81 y 82] del Tratado [...]».

⁽¹⁵⁾ DO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

2.3.2.2. *Importe básico de las multas*

(129) El importe básico se determinará según la gravedad y duración de la infracción.

i) **Gravedad**

(130) Para apreciar la gravedad de la infracción, la Comisión tendrá en cuenta su naturaleza, su incidencia real en el mercado y la extensión del mercado geográfico en cuestión.

— *Naturaleza de la infracción*

(131) De lo anterior se desprende que la presente infracción consistió principalmente en repartirse los mercados y fijar los precios, incluida por su naturaleza en las violaciones muy graves del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(132) El cártel ha constituido una infracción deliberada del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. A pesar de estar perfectamente al corriente del carácter ilícito de sus actos, los principales productores trabajaron concertadamente para instaurar un sistema secreto e institucionalizado destinado a limitar el juego de la competencia en un importante sector de la industria.

(133) Los acuerdos del cártel impregnaron todo el sector. Se concebían, dirigían y fomentaban en las esferas más elevadas de las empresas en cuestión y se aplicaban principalmente para beneficiar sólo a los productores participantes, en detrimento de sus clientes y, en última instancia, del público en general.

(134) La Comisión considera, pues, que la presente infracción constituye por su naturaleza una violación muy grave del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

— *Incidencia real de la infracción en el mercado de electrodos de grafito en el EEE*

(135) La Comisión considera que la infracción cometida por los productores —que, durante el período que debe considerarse a efectos de la presente decisión, cubrían cerca del 90 % del mercado mundial y del EEE de electrodos de grafito— tuvo una incidencia real en este

mercado en el EEE. No sólo se acordaban los precios sino que también se anunciaban y se aplicaban concertadamente.

(136) El cártel se caracterizaba por el deseo constante de fijar precios de referencia (véanse los considerandos 60 a 65). Una vez que los dos principales productores, SGL y UCAR, se habían puesto de acuerdo sobre los precios, decidían cuál de los dos anunciaría el aumento a los clientes. A partir del momento en que los clientes aceptaban la subida, los productores más pequeños seguían el paso a los grandes y aplicaban los nuevos precios. Aunque a veces, se hayan retrasado o no se hayan aplicado algunas subidas convenidas, los precios practicados en el mercado han seguido en gran medida los decididos por el cártel durante un período de seis años (véanse los considerandos 66 a 69).

(137) Los precios de los electrodos de grafito en Europa cayeron tras la reducción sensible de la demanda y el proceso de reestructuración que conoció el conjunto del sector durante los años ochenta. Por ello los precios practicados en 1990-1991 eran inferiores en cerca del 50 % al nivel registrado a finales de 1996. Se aplicaron los acuerdos del cártel en forma de una serie de subidas «graduales» entre 1992 y 1996. Durante este período, los precios casi se duplicaron. Sólo en 1997, a causa de la inminencia de la investigación sobre el acuerdo, se aplazaron los aumentos ya planeados y los precios se estancaron (véase el considerando 70). Está claro, pues, que las subidas de precios tuvieron una incidencia evidente en el mercado, por lo menos en el hecho de que los precios convenidos no sólo se anunciaban sino que también se aplicaban.

(138) Según UCAR, el cártel sólo produjo un efecto limitado sobre la industria siderúrgica. Como los precios practicados a principios de los años noventa eran inferiores al punto de equilibrio financiero, las subidas eran necesarias para permitir la supervivencia de la producción de electrodos de grafito. Estas subidas también implicaron mejoras de la calidad que beneficiaron al sector de la siderurgia (respuesta de UCAR al pliego de cargos, p. 18).

(139) Contrariamente a la alegación de UCAR, la Comisión considera que conviene interpretar el aumento sensible del precio de los electrodos de grafito (véase el considerando 70) entre 1992 y 1996-1997 teniendo en cuenta el hecho de que los miembros del cártel acordaban los precios de referencia, el reparto de los mercados y la instauración de un sistema de información y vigilancia (véase el considerando 135). Aunque sea difícil saber si los precios habrían sido diferentes sin acuerdo, y en qué medida, la aplicación consciente de los acuerdos del cártel implicó un serio riesgo de que los precios se situaran a un nivel más elevado que en un contexto caracterizado por condiciones normales de competencia.

- (140) La Comisión rechaza también la idea de que beneficios a nivel industrial y comercial, como las mejoras de la calidad o el empleo, puedan alegarse como contrapartida a los efectos negativos producidos por las violaciones de las normas de competencia. En cualquier caso, UCAR no demostró la existencia de un vínculo claro entre las supuestas mejoras de la calidad y el cártel.
- (141) C/G argumenta que dada su escasa presencia en Europa y la circunstancia que seguía los precios, su comportamiento no podía tener la menor incidencia negativa sobre la competencia. Los contactos establecidos con sus competidores no influyeron de ningún modo en su política de precios; ésta hubiera sido exactamente la misma sin dichos contactos (respuesta de C/G al pliego de cargos, p. 12, y estudio económico presentado en la audiencia).
- (142) La Comisión reconoce que C/G se limitó a seguir los precios practicados en el mercado. Está claro, no obstante, que la sociedad, gracias a su participación en el acuerdo, obtuvo informaciones fundamentales sobre los precios y las ventas. Se encontraba, pues, en una situación completamente diferente de la de otros operadores marginales, que no disponían de estas «informaciones de primera mano». No se podría, pues, dar crédito ni curso a la afirmación de C/G según la cual había seguido llevando una política de precios independiente.
- (143) En conclusión, la Comisión considera que las partes afectadas por la presente Decisión no llegaron a refutar sus conclusiones relativas a la incidencia real de la infracción en el mercado de los electrodos de grafito del EEE.
- *Tamaño del mercado geográfico en cuestión*
- (144) Para determinar la gravedad de la infracción, es importante tener en cuenta que el cártel cubría el conjunto del mercado común y, después de su creación, el conjunto del EEE.
- *Conclusión de la Comisión sobre la gravedad*
- (145) Teniendo en cuenta todos estos factores, la Comisión considera que las empresas afectadas por la actual Decisión han cometido una infracción muy grave.
- *Tratamiento diferenciado*
- (146) En la categoría de las infracciones muy graves, el abanico de multas previsto permite dar a las empresas un tratamiento diferenciado con el fin de tener en cuenta la capacidad económica efectiva de cada una de ellas de causar un perjuicio importante a la competencia y de fijar el importe a niveles lo suficientemente disuasorios. La Comisión quiere señalar que este ejercicio se impone especialmente cuando, como en este caso concreto, existe gran disparidad en el tamaño de las empresas que participan en la infracción.
- (147) A causa de las circunstancias del presente caso, que ve la participación de varias empresas, es necesario, para determinar el importe básico de las multas, tener en cuenta el peso específico de cada una de ellas y, por consiguiente, la incidencia real de su comportamiento ilícito sobre la competencia.
- (148) A tal efecto, se puede dividir a las empresas en tres categorías según su importancia relativa en el mercado en cuestión, teniendo en cuenta, cuando proceda, otros factores como la necesidad de garantizar un efecto disuasivo.
- (149) Para comparar la importancia relativa de las distintas empresas en el mercado en cuestión, la Comisión considera conveniente apoyarse en el presente caso en el volumen de negocios mundial de cada una por la venta del producto en cuestión, y más por tratarse de un cártel mundial cuyo objeto era, entre otras cosas, repartirse los mercados del planeta y en consecuencia impedir que se desplegaran en el EEE las fuerzas de la competencia. Por añadidura, el volumen de negocios mundial de un miembro concreto del cártel permite también hacerse una idea de su contribución a la eficacia del cártel en su conjunto o, por el contrario, de la inestabilidad que habría conocido el cártel si no hubiera participado. Esta comparación se basa en los datos relativos al volumen de negocios del producto en cuestión en el último año de la infracción, es decir, 1998.
- (150) Del cuadro que figura más arriba (véase el considerando 30) se desprende claramente que SGL y UCAR eran los dos principales productores de electrodos de grafito a escala mundial y en el EEE. Se encuentran pues en la primera categoría. C/G, SDK y Tokai, cuyas cuotas de mercado eran mucho más bajas a escala mundial (entre el 5 y el 10 %), están incluidos en la segunda categoría. VAW, SEC y Nippon, cuyas cuotas de mercado mundiales eran inferiores al 5 %, se colocan en la tercera categoría.
- (151) Habida cuenta de las precedentes consideraciones, el importe de partida de la multa calculada sobre la base del criterio de la importancia relativa en el mercado en cuestión se establece del siguiente modo para las distintas categorías:
- SGL y UCAR: 40 millones de euros,
- C/G, SDK, Tokai: 16 millones de euros,
- VAW, SEC y Nippon: 8 millones de euros.

(152) Para:

- a) garantizar que la multa tenga un efecto suficientemente disuasorio, y
- b) tener en cuenta el hecho de que las grandes empresas disponen de conocimientos jurídicos y económicos y de infraestructuras que les permiten saber más fácilmente que su comportamiento constituye una infracción e informarse de las consecuencias que se derivan de la aplicación del Derecho de la competencia,

la Comisión determinará si conviene adaptar este importe de partida para algunas de las empresas en cuestión.

(153) En el caso de VAW Aluminium AG⁽¹⁶⁾ y SDK, la Comisión considera que procede aumentar el importe de partida de la multa calculada sobre la base del criterio de la importancia relativa en el mercado en cuestión para tener en cuenta el volumen y los recursos globales de estas dos empresas.

(154) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión considera que en el caso de VAW Aluminium AG, es necesario, con el fin de garantizar el efecto disuasorio, que el importe de partida de la multa mencionado en el considerando 151 se aumente en 1,25 millones de euros hasta 10 millones de euros. En el caso de SDK, que es con mucho la mayor de las empresas afectadas por la presente Decisión, el importe de partida de la multa mencionado en el considerando 151 debería aumentarse en 2,5 millones de euros hasta 40 millones de euros.

ii) Duración de la infracción

(155) Según lo mencionado anteriormente, la Comisión considera que SGL, UCAR, Tokai, Nippon y SEC infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE a partir de mayo de 1992 hasta febrero-marzo de 1998. Cometieron una infracción de larga duración de cinco años y nueve-diez meses. Los importes de partida de las multas calculados sobre la base de la gravedad se aumentan por lo tanto en un 55 % para cada empresa.

(156) SDK y VAW cometieron una infracción de duración media de cuatro años y once meses, respectivamente. El importe de partida de sus multas determinada por la gravedad se aumenta por lo tanto en un 45 % para cada empresa.

(157) C/G cometió una infracción de media duración de tres años y diez meses. El importe de partida de la multa calculada sobre la base de la gravedad se aumenta por lo tanto en un 35 %.

iii) Conclusión sobre los importes básicos

(158) En consecuencia, la Comisión fija los importes básicos de las multas en 62 millones de euros para SGL y UCAR, 14,5 millones de euros para VAW Aluminium AG, 58 millones de euros para SDK, 24,8 millones de euros para Tokai, 21,6 millones de euros para C/G y de 12,4 millones de euros para SEC y Nippon.

2.3.2.3. Multas individuales

(159) Habida cuenta de sus conclusiones relativas al importe básico de las multas, la Comisión debe ahora apreciar si existen circunstancias atenuantes o agravantes para cada una de las empresas consideradas individualmente y, si procede, aplicar la Comunicación sobre el trato favorable.

i) SGL

— Circunstancias agravantes

(160) La gravedad de la infracción se ve agravada en el caso de SGL por las siguientes circunstancias:

- papel de SGL como uno de los responsables e instigadores del cártel,
- sus tentativas de obstaculizar el procedimiento de la Comisión advirtiendo a las demás empresas de la inminencia de las investigaciones,
- la continuación de esta infracción obvia e incuestionable después de las investigaciones.

— Argumentos de SGL

(161) SGL impugna la conclusión de la Comisión según la cual habría sido uno de los jefes e instigadores del cártel. Según ella, fueron UCAR y sus antiguas sociedades matrices Unión Carbide y Mitsubishi Corporation las que establecieron los primeros contactos y jugaron el papel de líderes (respuesta de SGL al pliego de cargos, pp. 14 a 16).

— Argumentos de la Comisión

(162) De los hechos descritos en la primera parte de la presente Decisión se desprende que SGL fue el «pilar» europeo del cártel (véase el considerando 47). Fue SGL, junto con UCAR, quien tomó las principales decisiones relativas a

⁽¹⁶⁾ Como se ha señalado anteriormente (véanse los considerandos 117 a 123), la Comisión considera a la sociedad matriz VAW Aluminium AG responsable del comportamiento anticompetitivo de VAW Carbon GmbH, su filial al 100 %.

los precios de referencia y el reparto de los mercados en los Estados miembros y quien tenía contactos regulares con VAW Carbon y C/G.

(163) Finalmente, el hecho de que UCAR también desempeñara el papel de líder en la infracción no podría disculpar, ni siquiera en parte, el comportamiento de SGL. Las dos empresas eran con mucho los miembros más potentes del cártel y compartían la misma ambición, es decir, ser líder en el mercado mundial del grafito.

— *Conclusión*

(164) Las importantes circunstancias agravantes mencionadas justifican un incremento en el importe básico de la multa de un 85 %.

— *Circunstancias atenuantes*

(165) No existen circunstancias atenuantes de la infracción que justifiquen una reducción del importe básico en el caso de SGL.

(166) El importe apropiado de la multa se fija, pues, en 114,7 millones de euros.

— *Aplicación de la Comunicación sobre el trato favorable*

(167) Sobre la base de la Comunicación sobre el trato favorable, la Comisión concederá a SGL, en reconocimiento de su cooperación, la reducción en el importe de la multa, que se considera apropiada.

(168) Según la sección D de la Comunicación, una empresa que no reúna todas las condiciones establecidas en las secciones B o C gozará de una reducción del 10 al 50 % del importe de la multa que se le habría impuesto a falta de cooperación cuando (por ejemplo):

— antes del envío del pliego de cargos, facilite a la Comisión información, documentos u otros elementos de prueba que contribuyan a confirmar la existencia de la infracción,

— tras recibir el pliego de cargos, informe a la Comisión de que no pone en duda la veracidad de los hechos sobre los que la Comisión funda sus acusaciones.

(169) Aunque la infracción prosiguió varios meses después de la investigación, SGL cooperó en una fase temprana, por

lo que procede tener debidamente en cuenta la reducción de la multa.

— *Argumentos de SGL*

(170) SGL afirma que su cooperación fue mucho más lejana en el fondo que la de las demás empresas y que se llevó a cabo en una fase temprana. Los primeros contactos con la Comisión se establecieron a partir de abril de 1998, cuando la empresa anuncia su voluntad de cooperar. No obstante, la existencia al mismo tiempo de un procedimiento penal y civil en Estados Unidos y la incompatibilidad entre los distintos sistemas de actuaciones judiciales fue lo que impidió a SGL proporcionar toda la información pertinente.

(171) SGL pretende por otro lado que en cuanto pudo conseguir una transacción (*plea agreement*) con el Ministerio de Justicia estadounidense, envió espontáneamente una declaración detallada a la Comisión con fecha de 8 de junio de 1999 (respuesta de SGL al pliego de cargos, pp. 2 y 5 a 8).

— *Argumentos de la Comisión*

(172) La comunicación sobre el trato favorable define claramente las condiciones en las que puede concederse una reducción del importe de la multa a una empresa que desea cooperar con la Comisión. Incumbe a cada sociedad estudiar cuidadosamente las ventajas que puede obtener de la cooperación con la Comisión y las dificultades que pueden derivarse de otros procedimientos, en particular en Estados Unidos. Como la cooperación contemplada en la comunicación debe ser espontánea, corresponde a cada empresa elegir individualmente los medios y el momento apropiados. La Comisión, por su parte, sólo puede tener en cuenta las contribuciones reales y efectivas.

(173) Dado que SGL no había cooperado realmente tras los primeros contactos establecidos en abril de 1998, la Comisión envió a la compañía una solicitud formal de informaciones el 31 de marzo de 1999 en aplicación del artículo 11 del Reglamento nº 17. Contrariamente a las alegaciones de SGL, la Comisión tenía perfectamente derecho a plantear las cuestiones formuladas en dicha demanda. SGL sin embargo sólo respondió parcialmente. Únicamente después del envío de un recordatorio el 31 de mayo de 1999, en el que la Comisión se reservaba el derecho a adoptar una decisión formal en aplicación del apartado 5 del artículo 11 del Reglamento nº 17, SGL transmitió una declaración relativa a su participación en el cártel con fecha de 8 de junio de 1999.

- (174) Dado que la cooperación contemplada en la Comunicación sobre el trato favorable debe ser espontánea y no inscribirse en el marco del ejercicio de un poder de investigación, la Comisión considera que una parte sustancial de las informaciones proporcionadas en la declaración constituyen en realidad la respuesta de SGL a la solicitud formal de informaciones de la Comisión. Sólo se considerarán como contribución voluntaria, según lo dispuesto en dicha Comunicación, las informaciones contenidas en la declaración que iban más allá de lo que se pedía en virtud del artículo 11, en particular, las modalidades de algunas reuniones sobre las que la Comisión no disponía de información y la aplicación nacional del cártel en Europa.
- (175) Tras considerar debidamente todas estas circunstancias, la Comisión reducirá el importe de la multa que de otra forma le habría aplicado a SGL en un 30 % en aplicación del primer guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación sobre el trato favorable.
- (176) SGL deberá, pues, pagar una multa por un importe de 80,29 millones de euros.
- *Responsabilidad por la infracción del principio ne bis in idem*
- (177) En el procedimiento, SGL avanzó varios argumentos destinados a impugnar el fundamento de una multa porque debía aplicarse, en su opinión, el principio *ne bis in idem* (véase la respuesta escrita de SGL al pliego de cargos, pp. 17 a 21, y el estudio jurídico sobre el principio *ne bis in idem* presentada en la audiencia).
- (178) SGL argumentó en varias ocasiones (sin ser siempre coherente) lo que sigue:
- según el principio general de derecho penal *ne bis in idem*, SGL no puede ser perseguida ni sancionada por segunda vez por los mismos hechos sobre la base del Derecho comunitario de competencia, ya que la condena y la multa impuesta en Estados Unidos han eliminado totalmente su culpabilidad;
 - Estados Unidos impuso una multa a SGL sobre la base de su volumen de negocios mundial;
 - en virtud de los principios generales de justicia y equidad, la Comisión debería, en su cálculo, deducir del importe apropiado de la multa el importe de la multa impuesta en Estados Unidos así como el posible elemento punitivo de las reparaciones civiles.
- *Argumentos de la Comisión*
- (179) La Comisión desestima todas las alegaciones de SGL. No considera que las multas impuestas en otra parte, en concreto, en Estados Unidos, deban tenerse en cuenta al calcular el importe de las multas impuestas por una infracción de las normas comunitarias de la competencia. El ejercicio por parte de Estados Unidos (o cualquier otro tercer país) de su competencia (penal) contra acuerdos ilegales no puede limitar o excluir la competencia de la Comisión para aplicar el Derecho comunitario de la competencia.
- (180) Aún más importante, es en cualquier caso inexacto pretender (como ha hecho SGL) que la Comisión tenía la intención de sancionar a la empresa por los mismos hechos que los órganos jurisdiccionales estadounidenses. En virtud del principio de territorialidad, el artículo 81 del Tratado CE se limita a las restricciones de competencia dentro del mercado común y el artículo 53 del Acuerdo EEE se limita a las restricciones de competencia en el mercado del EEE. De la misma forma, las autoridades antimonopolio estadounidenses sólo son competentes cuando el comportamiento en cuestión tenga efectos directos e intencionales sobre el comercio de los Estados Unidos.
- (181) En un deseo de exhaustividad, la Comisión se propone también describir la reducción del importe de la multa penal impuesta en Estados Unidos. Como mostró durante la audiencia presentando la sentencia y el desglose del cálculo de la multa de los procedimientos americanos (ambos son documentos públicos), la multa básica en Estados Unidos se calculó solamente respecto al volumen de negocios de SGL en ese país, y SGL había aceptado su importe. En realidad, como muestran los cálculos, SGL había logrado que el importe de la multa penal en Estados Unidos se redujera de forma importante y se fijara a un nivel inferior al mínimo normal para tener en cuenta, según el criterio de «capacidad para pagar», la posibilidad de que la empresa fuera objeto de sanciones en la Comunidad y Canadá y estuviera obligada a pagar reparaciones civiles.
- (182) SGL actúa, pues, de manera incoherente obteniendo una reducción del importe normal de la multa en Estados Unidos porque puede ser objeto de sanciones en la Comunidad y manteniendo a continuación que ésta no debería imponerle multas.
- (183) Por último, la posibilidad de que las empresas puedan verse obligadas a pagar reparaciones civiles, no tiene mayor importancia. El pago de daños y perjuicios, tras una acción civil, destinados a compensar los perjuicios causados por un cártel a empresas o a consumidores no puede compararse a las sanciones de Derecho público por comportamiento ilícito.
- *Capacidad de pagar*
- *Argumentos de SGL*

(184) SGL afirma que su situación financiera se vio debilitada por el elevado importe de las multas que le habían sido impuestas por otras autoridades de la competencia y el pago de reparaciones civiles. La imposición de otras sanciones por la Comisión podría llevarlo a la quiebra.

— *Argumentos de la Comisión*

(185) Respecto a este argumento, la Comisión pidió información detallada sobre la posición financiera de la empresa⁽¹⁷⁾. Después de examinar la respuesta de la empresa, de 6 de junio de 2001, la Comisión concluye que no es preciso ajustar el importe de la multa en el presente caso. Tener en cuenta el simple hecho de la situación financiera deficitaria de una empresa por las condiciones del mercado o por cambios generales en su estructura corporativa, equivaldría a dar una ventaja competitiva injustificada a las empresas peor adaptadas a las condiciones del mercado. Es decir, nada justifica que se deduzca el importe de las multas impuestas por otras autoridades de la competencia o el de las reparaciones civiles (véanse los considerandos 179 a 183).

(186) El importe total de la multa impuesta a SGL es, pues, de 80,29 millones de euros.

ii) **UCAR**

— *Circunstancias agravantes*

(187) En el caso de UCAR, la gravedad de la infracción se ve reforzada por las circunstancias siguientes:

- papel de UCAR como uno de los responsables e instigadores del cártel,
- la continuación de esta infracción obvia e incuestionable después de las investigaciones.

— *Argumentos de UCAR*

(188) UCAR afirma que SGL desempeñó el papel de líder en el mercado del EEE (respuesta de UCAR al pliego de cargos, p. 4). SGL tomaba la iniciativa de las subidas de precio y tenía una participación de mercado superior a la de UCAR.

— *Argumentos de la Comisión*

⁽¹⁷⁾ Petición de la Comisión de información de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17 con fecha de 23 de mayo de 2001.

(189) UCAR y SGL eran los motores del cártel. Fueron el origen de los primeros contactos en 1991. Concibieron el conjunto del plan destinado a formar a un cártel y organizaron las primeras reuniones «de jefes» en mayo de 1992, en las que adoptaban una «posición común» frente a los demás productores.

(190) Por lo que se refiere al mercado del EEE, de los hechos descritos se desprende que UCAR y SGL se ponían de acuerdo sobre los nuevos precios de referencia para cada mercado nacional, sobre el respeto de los mercados domésticos y sobre la conservación de los «grandes clientes». La misma UCAR reconoció que en general tomaba la iniciativa de los aumentos de precio en Francia y el Reino Unido (véase el considerando 66; [...]*). En los demás mercados del EEE, se decidía en cada caso quién tomaría la iniciativa, UCAR o SGL.

(191) El hecho de que SGL también haya desempeñado el papel de líder en la infracción no disculpa el comportamiento de UCAR. Las dos empresas eran con mucho los miembros más potentes del cártel y compartían la misma ambición, es decir ser líderes del mercado.

(192) Habida cuenta de estas consideraciones, conviene aumentar el importe básico de la multa impuesta a UCAR en un 60 %. La multa apropiada es, pues, de 99,2 millones de euros.

— *Circunstancias atenuantes*

— *Programa de cumplimiento*

— *Argumentos de UCAR*

(193) UCAR afirma ser la única sociedad que participa en la infracción que ha adoptado medidas específicas contra aquellos de sus empleados responsables de dicha infracción y que ha elaborado un programa completo de cumplimiento (respuesta de UCAR al pliego de cargos, pp. 14 a 16).

— *Argumentos de la Comisión*

(194) La Comisión se alegra del hecho de que después de sus investigaciones relativas al cártel, UCAR haya emprendido una investigación interna y elaborado un programa de cumplimiento. Esta iniciativa no puede sin embargo

eximir a la Comisión de su deber de sancionar la grave infracción de las normas de la competencia cometida por UCAR en el pasado.

— *Dificultades económicas del conjunto de la industria electrodos de grafito*

— *Argumentos de UCAR*

(195) Según UCAR, la Comisión debería considerar como circunstancia atenuante el hecho de que el sector de electrodos de grafito, en su conjunto, y de UCAR, en particular, sufrieran dificultades económicas a principios de los años noventa (respuesta de UCAR al pliego de cargos, p. 17).

— *Argumentos de la Comisión*

(196) La Comisión no considera que la situación alegada por UCAR pueda constituir una circunstancia atenuante.

(197) Hay que dejar claro que, para hacer frente a condiciones de mercado difíciles o a reducciones de la demanda, las empresas sólo pueden recurrir a medios compatibles con el Derecho de la competencia. Fijar los precios y repartir los mercados no son, evidentemente, medios legales para luchar contra tales dificultades. Ni mucho menos están autorizadas las empresas a no hacer caso de las normas comunitarias de la competencia pretextando capacidades excesivas.

— *Conclusión*

(198) La Comisión concluye que ninguna circunstancia atenuante relativa a la infracción justifica la reducción del importe básico en el caso de UCAR.

(199) La multa calculada para UCAR es de 99,2 millones de euros. Sin embargo, ya que la cantidad final calculada de acuerdo con el método citado no puede exceder en ningún caso el 10 % del volumen de negocios mundial de UCAR (tal como establece el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17) la multa será de 84,1 millones de euros para no superar el límite permitido.

— *Aplicación de la Comunicación sobre el trato favorable*

(200) La Comunicación sobre el trato favorable se aplicará en UCAR. Aunque no haya sido la primera sociedad que proporcionó a la Comisión elementos de prueba determinantes, UCAR contribuyó a establecer algunos aspectos importantes del caso.

(201) UCAR se puso en contacto con la Comisión en marzo de 1998 y le indicó su intención de cooperar. En junio de 1998, transmitió varios documentos, en concreto un baremo de los precios que era idéntico al que la Comisión había encontrado en las comprobaciones que había efectuado en los locales de SGL. UCAR fue la primera sociedad que reconoció la existencia de «contactos ilícitos con competidores» en respuesta a una solicitud formal de informaciones. En marzo y en abril de 1999, envió a la Comisión dos declaraciones redactadas por antiguos empleados, que daban explicaciones sobre la organización y la estructura del cártel tanto a nivel internacional como a nivel europeo. En junio de 1999, UCAR comunicó en su nombre una declaración detallada.

(202) En aplicación del primer guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación sobre el trato favorable, la Comisión concede a UCAR una reducción del 40 %.

— *Capacidad de pagar*

— *Argumentos de UCAR*

(203) Según UCAR, la reciente reducción de los precios y ventas en el mercado de los electrodos de grafito deterioró su situación financiera hasta el punto de reducir significativamente su capacidad para pagar una multa. Como los electrodos de grafito representan alrededor de 70 % de su actividad, UCAR se ve especialmente afectado por esta situación (respuesta de UCAR al pliego de cargos, pp. 27 a 34).

(204) UCAR pretende también que sus antiguas sociedades matrices, Unión Carbide y Mitsubishi, se beneficiaron del cártel por los dividendos y otras operaciones, entre ellas una recapitalización apalancada en enero de 1995.

(205) Finalmente, UCAR alega que su situación financiera se vio aún más debilitada por el elevado importe de las multas que le han sido impuestas por las autoridades estadounidenses y canadienses de la competencia y por el pago de reparaciones civiles.

— *Argumentos de la Comisión*

(206) Por lo que se refiere al primer argumento de UCAR, la Comisión pidió información detallada sobre la situación financiera de la empresa⁽¹⁸⁾. Después de haber examinado la respuesta de la sociedad con fecha de 25 de mayo de 2001, la Comisión concluye que no hay por qué modificar el importe de la multa en el presente caso.

⁽¹⁸⁾ Petición de la Comisión de información de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17 con fecha de 10 de mayo de 2001.

Tener en cuenta, al calcular la multa, el simple hecho de que la empresa acusa pérdidas por las condiciones del mercado o por cambios producidos en su estructura, equivaldría a dar una ventaja competitiva injustificada a las empresas peor adaptadas a las condiciones del mercado.

(207) El segundo argumento de UCAR no cambia de ningún modo la gravedad de la participación de la sociedad en el cártel ni la necesidad de garantizar un efecto disuasivo. Por último, nada justifica en el presente caso que se deduzca el importe de las multas impuestas por otras autoridades de la competencia o el de las reparaciones civiles (véanse los considerandos 179 a 183).

(208) El importe total de la multa impuesta en UCAR es, pues, de 50,4 millones de euros.

iii) SDK, Tokai, SEC y Nippon

— *Circunstancias agravantes*

(209) Por lo que se refiere a Tokai, SEC y Nippon, la Comisión debe tener en cuenta una circunstancia agravante, a saber, la continuación por estas sociedades de la infracción obvia e incuestionable después de las comprobaciones efectuadas por la Comisión.

(210) El importe de las multas impuestas a Tokai, SEC y a Nippon se aumenta, pues, en un 10 %.

— *Circunstancias atenuantes*

(211) Según Tokai y SEC, la Comisión debería considerar como circunstancia atenuante el hecho de que no hayan tenido más que un papel pasivo en los acuerdos relativos al mercado del EEE. Del mismo modo, Nippon Carbon alega que su papel fue muy limitado (respuesta de SEC al pliego de cargos, pp. 16 y 17; respuesta de Nippon Carbon de 17 de mayo de 2000 al pliego de cargos, p. 2). Tokai afirma también que el hecho de que no haya aplicado parcialmente el principio de «productor doméstico» aumentando sus ventas con destino a la Comunidad durante el período en cuestión debería constituir también una circunstancia atenuante (respuesta de Tokai al pliego de cargos, pp. 12 y 13).

(212) La Comisión opina que conviene considerar a los productores japoneses, debido al papel que desempeñaron, como miembros activos del cártel. En efecto, estas empresas no sólo participaron en las reuniones «de

jefes», y en las «de trabajo» durante un largo período, sino que también tomaron parte activa de los debates de esas reuniones. Eso vale especialmente para Tokai y SDK, los dos principales productores japoneses.

(213) Aunque los productores japoneses no participaron en las reuniones del grupo europeo, eran informados por SGL y UCAR de los precios de referencia. Además se establece que uno de los principios directores del cártel, es decir la prohibición de los productores no domésticos de presentar una competencia agresiva, se aplicaba también al mercado del EEE. La no intervención de los productores japoneses en el mercado del EEE se inscribe, pues, en el contexto de su adhesión a los principios directores del cártel y no es señal de un comportamiento pasivo.

(214) Conviene tenerlo en cuenta también al valorar el segundo argumento presentado por Tokai, es decir, la no aplicación parcial del principio de productor doméstico. Suponiendo incluso que Tokai haya aumentado ligeramente sus ventas entre 1992 y 1996, la sociedad respetó los principios directores del cártel.

(215) En consecuencia, la Comisión concluye que no pueden aplicarse circunstancias atenuantes a Tokai, SEC y Nippon.

(216) Juzga por lo tanto conveniente imponer a las mencionadas empresas las multas siguientes (antes de posibles reducciones de conformidad con la comunicación sobre la no imposición de multas o la reducción de su importe):

— SDK: 58 millones de euros,

— Tokai: 27,28 millones de euros,

— SEC: 13,64 millones de euros,

— Nippon: 13,64 millones de euros.

— *Aplicación de la Comunicación sobre el trato favorable*

— SDK

(217) De conformidad con la Comunicación sobre el trato favorable, la Comisión tendrá en cuenta el hecho de que SDK fue la primera sociedad en proporcionarle elementos de prueba determinantes sobre el acuerdo. SDK entregó varios documentos cruciales a la Comisión en marzo de 1998 (en particular el «informe del CMS» y varias listas de precios) [...]*. Estos elementos ayudaron en gran parte a la Comisión a demostrar los hechos en los cuales se basa la presente Decisión.

(218) De conformidad con la sección C de la Comunicación sobre el trato favorable, el importe de la multa impuesta a SDK se reduce en un 70 %.

— Tokai, SEC y Nippon

(219) Tokai, SEC y Nippon Carbon no impugnaron los hechos recogidos en el pliego de cargos. SEC también transmitió una lista de reuniones y participantes en estas reuniones (apéndice 7 de la respuesta al pliego de cargos).

(220) La Comisión desestima, no obstante, la alegación de SEC y Nippon Carbon según la cual estas dos sociedades habrían mantenido una cooperación permanente y total a lo largo de la investigación (respuesta de SEC al pliego de cargos, pp. 12 y 13; carta de Nippon Carbon de 17 de mayo de 2000). No se puede considerar que las vagas respuestas que dieron a varias de las solicitudes de información de la Comisión en aplicación del artículo 11 del Reglamento nº 17 constituyan una cooperación espontánea según lo dispuesto en la Comunicación sobre el trato favorable.

(221) La Comisión rechaza también la tentativa de SEC de justificar su comportamiento por el hecho de que SGL y otra empresa japonesa le habrían recomendado no cooperar. Tal vez sea ese caso, pero correspondía a SEC decidir con toda responsabilidad si cooperaba con la investigación de la Comisión.

(222) Cada una de las tres empresas se beneficiará, pues, de una reducción de un 10 % en aplicación del segundo guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación sobre el trato favorable.

— Conclusión

(223) Las multas impuestas a estas dos empresas son, por lo tanto, las siguientes:

- SDK: 17,4 millones de euros,
- Tokai: 24,5 millones de euros,
- SEC: 12,2 millones de euros,
- Nippon: 12,2 millones de euros.

iv) VAW

— Circunstancias atenuantes

(224) VAW Carbon afirma haber desempeñado sólo un papel pasivo en el cártel. Tal como ocurre con C/G, la sociedad

se limitó a seguir los precios y su participación en las reuniones no era necesaria para el éxito del cártel ([...]*).

(225) VAW Carbon debe considerarse como un miembro activo del cártel. Sus representantes participaron en varias reuniones de trabajo en Europa y en reuniones separadas del grupo europeo. La sociedad participaba en debates sobre los precios y el control de los volúmenes de venta (véase el considerando 88). La participación activa de la sociedad en los debates relativos a los precios contradice también el argumento de VAW Carbon según el cual se limitaba a un papel de seguidor. Por último, la Comisión no puede admitir el último argumento de VAW Carbon. La participación de VAW Carbon en el cártel era parte de la estrategia general de éste para controlar el mercado mundial e incluir a los productores más importantes.

(226) VAW Carbon afirma también haber sufrido cierta presión por parte de SGL. La Comisión quiere señalar que eso no exime a VAW de su propia responsabilidad como empresa. Habría podido, en concreto, denunciar el asunto a la Comisión.

(227) La Comisión concluye que no se aplica a VAW circunstancia atenuante alguna.

— Aplicación de la Comunicación sobre el trato favorable

(228) En su respuesta de 10 de mayo de 1999 a la solicitud detallada de informaciones que le remitió la Comisión el 31 de marzo de 1999 en aplicación del artículo 11 del Reglamento nº 17, VAW Carbon sostuvo inicialmente que no estaba obligado a algunas cuestiones y que, en cualquier caso, no estaba en condiciones de proporcionar documentos o informaciones.

(229) No fue hasta su carta de 12 de julio de 1999 cuando VAW Carbon anunció su intención de cooperar y comunicó una declaración relativa a su participación. La Comisión considera sin embargo que una parte sustancial de las informaciones de esta declaración constituye en realidad la respuesta de VAW Carbon a su petición formal de informaciones de 31 de marzo de 1999.

(230) Sólo podrían considerarse como contribución, de acuerdo con lo dispuesto en la Comunicación sobre el trato favorable, las informaciones de la declaración que no estuvieran incluidas en lo que se pedía en virtud del artículo 11 y ni en aquellas de que ya disponía la Comisión.

(231) Como la cooperación de VAW Carbon comenzó antes de que la Comisión adoptara su pliego de cargos y continuó después, VAW Aluminium AG se beneficia de una reducción de 20 % en aplicación del primer guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación sobre el trato favorable.

(232) Como ya se ha indicado en los considerandos 117 a 123, la Comisión considera que VAW Aluminium AG, como sociedad matriz de VAW Carbon GmbH, es responsable del comportamiento contrario a la competencia de su filial al 100 %.

(233) El importe total de la multa impuesta a VAW Aluminium AG asciende, pues, a 11,6 millones de euros.

v) **C/G**

— *Circunstancias atenuantes*

(234) Como circunstancia atenuante, la Comisión tendrá en cuenta el papel exclusivamente pasivo desempeñado por C/G en la infracción. No participó en las reuniones «de jefes» ni en las reuniones «de trabajo» y se limitó a seguir los precios (véase el considerando 81).

(235) Se concederá una reducción suplementaria a C/G porque no aplicó parcialmente los acuerdos ilícitos. Entre 1993 y 1996 C/G aumentó sus ventas en Europa, violando así el principio básico del cártel que consistía en limitar las ventas en los mercados no domésticos.

(236) El importe de la multa impuesta a C/G se reduce, pues, en un 40 %, y asciende a 12,96 millones de euros.

(237) La Comisión no acepta sin embargo el argumento de C/G según el cual actuó bajo presión económica. Incluso siendo probable que otros productores hayan ejercido presión sobre C/G, la decisión que tomó de participar en la infracción es responsabilidad suya.

(238) Por lo que se refiere a la capacidad excesiva estructural del sector, ya se indicó antes (véase el considerando 197) que las empresas sólo pueden recurrir a medios compatibles con las normas comunitarias de la competencia para hacer frente a condiciones de mercado difíciles.

— *Aplicación de la Comunicación sobre el trato favorable*

(239) En aplicación del primer guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación sobre el trato favorable,

la multa impuesta a C/G se reducirá en un 20 %, porque la empresa proporcionó algunas informaciones a la Comisión.

(240) Contrariamente a lo que pretende, C/G no tiene, por el contrario, derecho a una reducción de al menos el 50 %. Aunque a partir de julio de 1998 haya proporcionado a la Comisión algunos documentos relativos a los contactos entre competidores, no fue hasta octubre de 1999 cuando transmitió una declaración de empresa, que sigue siendo ambigua sobre su papel en el cártel. No se puede considerar que la respuesta de la empresa con fecha 21 de julio de 1999 a la solicitud formal de informaciones de la Comisión en aplicación del artículo 11 del Reglamento nº 17 constituya una contribución espontánea según lo dispuesto en la Comunicación sobre el trato favorable.

— *Capacidad de pagar*

(241) C/G afirma que su situación financiera actual es muy preocupante. Debido a la inflexión de la actividad en el mercado de los electrodos de grafito, la crisis de la siderurgia, los elevados precios del petróleo y la fuerza de la moneda estadounidense, se encuentra muy endeudada. El pago de elevadas reparaciones civiles en el marco de las actuaciones de Estados Unidos la ha debilitado aún más.

(242) Habida cuenta de este argumento, la Comisión pidió informaciones detalladas sobre la situación financiera de la empresa ⁽¹⁹⁾. Después de examinar la respuesta de la empresa del 25 de mayo de 2001 la Comisión concluye que no es preciso ajustar el importe de la multa en el presente caso. Tener en cuenta el simple hecho de la situación financiera deficitaria de una empresa por las condiciones del mercado o por cambios generales en su estructura corporativa, equivaldría a dar una ventaja competitiva injustificada a las empresas peor adaptadas a las condiciones del mercado. Por último, en el presente caso nada justifica que se deduzca el importe de las multas impuestas por otras autoridades de la competencia o el de las reparaciones civiles (véanse los considerandos 179 a 183).

(243) El importe total de la multa impuesta a C/G es, pues, de 10,3 millones de euros.

2.3.2.4. Importe de las multas impuestas en el marco del presente procedimiento

(244) En conclusión, la Comisión fija del siguiente modo el importe de las multas impuestas en aplicación del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17:

— SGL Carbon AG: 80,2 millones de euros,

— UCAR International Inc.: 50,4 millones de euros,

— VAW Aluminium AG: 11,6 millones de euros,

⁽¹⁹⁾ Petición de la Comisión de información de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17 con fecha de 10 de mayo de 2001.

- Showa Denko KK: 17,4 millones de euros,
- Tokai Carbon Co. Ltd: 24,5 millones de euros,
- Nippon Carbon Co. Ltd: 12,2 millones de euros,
- SEC Corporation: 12,2 millones de euros,
- The Carbide Graphite Group: 10,3 millones de euros.

- b) UCAR Internacional Inc.: 50,4 millones de euros;
- c) VAW Aluminium AG: 11,6 millones de euros;
- d) Showa Denko KK: 17,4 millones de euros;
- e) Tokai Carbon Co. Ltd: 24,5 millones de euros;
- f) Nippon Carbon Co. Ltd: 12,2 millones de euros;
- g) SEC Corporation: 12,2 millones de euros;
- h) The Carbide Graphite Group Inc.: 10,3 millones de euros.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Las siguientes empresas han infringido las disposiciones del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE al participar, de la manera y en la medida descritas en los considerandos, en una serie de acuerdos y prácticas concertadas en el sector de los electrodos de grafito:

- SGL Carbon AG: de mayo de 1992 hasta marzo de 1998,
- UCAR International Inc.: de mayo de 1992 a marzo de 1998,
- VAW Aluminium AG: de mayo de 1992 a finales de 1996,
- Showa Denko KK: de mayo de 1992 a abril de 1997,
- Tokai Carbon Co. Ltd: de mayo de 1992 a febrero de 1998,
- Nippon Carbon Co. Ltd: de mayo de 1992 a febrero de 1998,
- SEC Corporation: de mayo de 1992 a febrero de 1998,
- The Carbide Graphite Group Inc.: de enero de 1993 a noviembre de 1996.

Artículo 2

Las empresas mencionadas en el artículo 1 deberán poner fin inmediatamente a la infracción a que se hace referencia en el mismo artículo, si no lo han hecho todavía.

Se abstendrán a partir de ahora de repetir cualquier actuación o conducta contemplada en el artículo 1 y de adoptar cualquier medida que tenga un objeto o un efecto equivalente.

Artículo 3

Se imponen las siguientes multas por las infracciones contempladas en el artículo 1:

- a) SGL Carbon AG: 80,2 millones de euros;

Artículo 4

Las multas impuestas en el artículo 3 se pagarán en el plazo de tres meses a partir de la fecha de notificación de la presente Decisión a la siguiente cuenta bancaria:

Cuenta nº 642-0029000-95
Comisión Europea
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)
Código SWIFT: BBVABEBB — Código IBAN: BE 76 6420 0290 0095
Avenue des Arts, 43
B-1040 Bruselas

Al expirar dicho plazo, se sumarán automáticamente intereses al tipo aplicado por el Banco Central Europeo a sus principales operaciones de refinanciación en el primer día laborable del mes en que se adopte la presente decisión, más 3,5 puntos porcentuales, lo que representa un tipo de un 8,04 %.

Artículo 5

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

1. SGL Carbon AG
Rheingaustraße 182
D-65203 Wiesbaden
2. UCAR International Inc.
3102 West End Avenida, Suite 1100
Nashville, Tennessee 37203
Estados Unidos
3. VAW ALUMINIUM AG
Jorge-von-Boeselager Straße 25
D-53117 Bonn

4. Showa Denko K.K.
13-9, Shiba Daimon 1 - Chome
Minato-ku
Tokio 105-8517
Japón

5. Tokai Carbon Co. Ltd
Aoyama Building
2-3, Kita - Aoyama, 1 - Chome
Minato-ku
Tokio 107
Japón

6. Nippon Carbon Co. Ltd
6-1, Hatchobori, 2 - Chome
Chuo-ku
Tokio 1047-0032
Japón

7. SEC Corporation
Doi Building
5, Misonomachi
Amagasaki
Hyogo HY 660
Japón

8. The Carbide Graphite Group Inc.
One Gateway Center, 19th floor
Pittsburgh, PA 15222-1416
Estados Unidos.

La presente Decisión constituye título ejecutivo conforme al artículo 256 del Tratado CE.

Hecho en Bruselas, el 18 de julio de 2001.

Por la Comisión

Mario MONTI

Miembro de la Comisión
