

LA DECISIÓN SCANIA SOBRE EL CÁRTEL DE LOS FABRICANTES DE CAMIONES

THE SCANIA DECISION ON THE TRUCK MANUFACTURERS' CARTEL

Working Paper IE Law School

AJ8-257

20-12-2020

Prof. Dr. Francisco Marcos
Profesor IE Law School
francisco.marcos@ie.edu

Resumen: La publicación el pasado 30 de junio de 2020 de la Decisión sancionadora de Scania sobre su participación en la colusión de los fabricantes de camiones -adoptada por la Comisión europea hace ya tres años (el 27/9/2017)- es el eje en torno al cual se construye este artículo. En primer lugar, se analizan las características de la Decisión que la diferencian de la Decisión transaccional sobre el cártel de los camiones publicada el 6/4/2017 y también en comparación con otras decisiones “híbridas”. En segundo lugar, dado que es tres veces más extensa que la Decisión transaccional adoptada sobre el mismo asunto, se examinan las novedades en su contenido sobre el análisis del mercado y de la colusión de los fabricantes de camiones y su posible impacto en el mercado.

Palabras clave: Comisión Europea, Derecho de la Competencia, Cártel, Colusión, Fabricantes de camiones, Scania.

Abstract: The publication on June 30, 2020 of the Decision sanctioning Scania concerning its participation in the trucks' manufacturers collusion -that was adopted by the European Commission three years ago (9/27/2017)- is the axis around which this article is built. Firstly, it analyzes the main features of the Decision that differentiate it from the Transactional Decision on the truck cartel published on 6/4/2017, comparing it with other “hybrid” decisions. Secondly, given that it is three times longer than Transactional Decision adopted on the same case, the novelties in its content on the analysis of the market and the truck manufacturers' collusion and their possible impact on the market are examined.

Keywords: European Commission, Competition Law, Cartel, Collusion, Truck Manufacturers, Scania.

Copyright © 2020 by Francisco Marcos, Profesor de Derecho en IE Law School.
Este working paper se distribuye con fines divulgativos y de discusión.
Prohibida su reproducción sin permiso del autor, a quien debe contactar en caso de solicitar copias.
Editado por el IE Law School, Madrid, España

*Copyright ©2020 by Francisco Marcos, Professor of Law at IE Law School.
This working paper is distributed for purposes of comment and discussion only.
It may not be reproduced without permission of the copyright holder.
Edited by IE Law School*

Introducción

El 30 de junio pasado se publicó en el Diario Oficial de la UE un resumen de dos páginas de la Decisión de la Comisión Europea de 27/9/17 sobre la participación de diversas entidades del grupo *Scania* [*Scania AB (publ)*, *Scania CV AB (publ)* y *Scania Deutschland GmbH*] en el cártel de los fabricantes de camiones¹. A la vez se hizo pública una versión provisional no confidencial de la decisión, que consta de 107 páginas (447 considerandos)².

Se trata de la segunda decisión sobre la colusión de los fabricantes de camiones, que sigue a la adoptada el 19/7/16, hecha pública el 6/4/17³, entonces DAF, Daimler, IVECO y Renault/Volvo fueron sancionadas con multas por importe total de €2.926.499.000 millones por un cartel descubierto merced a la solicitud de clemencia presentada por MAN (exenta de responsabilidad administrativa por esta infracción). Dado que cinco de los fabricantes se habían aquietado a las acusaciones de la Comisión, la versión provisional no confidencial de la primera decisión sobre el cártel era bastante más breve y escueta (32 págs. y 136 considerandos). La Comisión no tenía que convencer a nadie, ni defenderse de nadie, pero la parquedad en detalles del texto publicado no ayuda demasiado a la preparación por las potenciales víctimas de sus solicitudes de resarcimiento⁴.

En los últimos años, casi todas las decisiones sancionadoras de cárteles adoptadas y publicadas por la Comisión europea han proporcionado un rico “filón” de pruebas e indicios de los que perjudicados pueden servirse para construir sus reclamaciones de daños.

**Multas por el cártel de fabricantes de camiones
impuestas por la Comisión Europea
(de mayor a menor, por empresa)**

		Multas (€)
1	Daimler-Mercedes	1.008.766.000
2	Scania	880.523.000
3	Iveco	752.679.000
4	DAF	752.659.000
5	Renault/Volvo	670.448.000

Ahora se conoce bastante más sobre las manifestaciones del comportamiento colusivo de los fabricantes de camiones y sobre la fundamentación de la infracción y la participación de *Scania* en ella (por la que se le impuso el 27/9/17 una multa de 880.523.000€). La adopción de una decisión separada se debe a que la Comisión cerró la investigación de este cártel mediante una “transacción híbrida” (*hybrid settlement*), por virtud de la cual cinco de los fabricantes se aquietaron al pliego de cargos de la Comisión, acordando el cierre del expediente. En cambio, *Scania* combatió la acusación en su contra,

¹ DOUE [C216 de 30/6/20](#).

² Disponible en https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39824/39824_8754_5.pdf.

³ DOUE [C108 de 6/4/17](#) y versión provisional no confidencial disponible en https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39824/39824_8750_4.pdf.

⁴ Véase Kai Hüscherlath y Ulrich Laitenberger “The settlement procedure in the European Commission’s cartel cases: an early evaluation” [Journal of Antitrust Enforcement 5/3 \(2017\) 483](#).

sin que hasta ahora se conociera nada de la decisión dictada por la Comisión sobre su infracción hace tres años. El propósito de este artículo es examinar las novedades que cabe extraer del texto hecho público por la Comisión, así como algunas particularidades del contexto en el que se adopta que permiten entender mejor la situación.

1. Publicación de la decisión

Este apartado se centra en el análisis de la publicación y el contenido de la Decisión Scania, que pueden ayudar a comprender después sus pronunciamientos. En el siguiente apartado examinaré con detalle las revelaciones de la Comisión sobre la conducta de los fabricantes, la infracción sancionada y su impacto en el mercado, que permiten avanzar más sobre la estimación del posible daño derivado del cártel⁵.

Entre las cuestiones que me propongo abordar en esta primera entrega se encuentran el retraso, la censura y la provisionalidad en la Decisión Scania (*infra* 1.1), el contraste de la estrategia de Scania y la de MAN, cuando -curiosamente- ambas son propiedad del grupo Volkswagen (*infra* 1.2) y, finalmente, las implicaciones del carácter “híbrido” de la Decisión Scania (*infra* 1.3).

1.1. Retraso, censura y provisionalidad en la publicación

La publicación de la Decisión Scania se ha retrasado veintidós meses desde la fecha en que se anunció. Esta demora es muy superior a los 8 meses que se retrasó la publicación de la primera decisión sobre el cartel (i.e., la Decisión transaccional). No obstante, en ambos casos, sigue tratándose de versiones “provisionales”. Además, tanto una como otra, constituyen un texto “no confidencial” de la decisión, que ha sido expurgado de datos y de numerosa información, lo que dificulta su lectura y comprensión.

La publicación de las decisiones antitrust de la Comisión Europea está regulada en el artículo 30 del [Reglamento 1/2003](#) que, aunque establece su obligatoriedad para las decisiones sancionadoras, establece que “*se mencionarán los nombres de las partes y el contenido principal de la decisión, incluidas las sanciones impuestas. En ella se deberá tener en cuenta el interés legítimo de las empresas por que no se revelen sus secretos comerciales*”. Esta información se publica como resumen en el Diario Oficial de la UE, pero en aras de la transparencia y en favor de los derechos e intereses de los afectados por las infracciones, la Comisión hace pública también una versión no confidencial de las decisiones en su página web. Tanto la publicación del resumen como de la decisión suelen retrasarse en el tiempo; la salvaguarda de las investigaciones de la Comisión, la garantía de confidencialidad de determinados datos y la protección de los secretos empresariales explican el retraso en la publicación, y condicionan la extensión y el contenido de los extremos que salen a la luz.

En primer lugar, aunque no sea ningún consuelo, el **retraso** en la publicación de las decisiones sancionadoras antitrust de la Comisión es frecuente. Precisamente, se debe al desarrollo de los procedimientos de eliminación de extremos confidenciales del texto de las decisiones sancionadoras que se hace público. Así, aunque la Comisión anuncia la publicación de la decisión una vez se ha adoptado (incluyendo el ámbito del asunto, la naturaleza de la infracción y el importe de las multas impuestas a cada empresa), la publicación del resumen y de la versión no confidencial de las decisiones suele retrasarse

⁵ Extendiendo las reflexiones que hice sobre el particular ya dos años en “El cálculo de los daños causados por el cártel de los fabricantes camiones” [Almacén de Derecho 11/7/18](#).

por discrepancias de la Comisión con las empresas sancionadas sobre los extremos confidenciales de la misma⁶.

Ante todo, el mayor o menor retraso en la publicación es resultado de la discrecionalidad que tiene la Comisión europea para determinar el momento y el contenido de la publicación. También depende en gran medida de la cantidad de infractores afectados, que puedan alargar el proceso de determinación de información y datos confidenciales. Este proceso de limpieza de información confidencial de los textos de la decisión de la Comisión ha sido expresamente considerado de una lentitud exasperante (“*one speed molasses like approach*”) por el juez inglés Peter Smith J.⁷

El retraso en la publicación se explica también por la férrea resistencia de las sancionadas a la publicación del texto de las decisiones sancionadoras, amparándose en que se divulgaba información confidencial relativa sus clientes, sobre sus trabajadores o secretos empresariales. Es esta un área de litigiosidad común desde las primeras decisiones sancionadoras de cárteles adoptadas por la Comisión (v. gr., *Quinina-IV/26.623*⁸; *Materias colorantes-IV/26.267*⁹), y los conflictos al respecto han aumentado considerablemente en los últimos años (*Club Lombard-Bancos austriacos-COMP/36.571/D-1*¹⁰; *Peróxido de hidrógeno y perborato-COMP/38.620*¹¹; *vidrio para automóviles-COMP/39.125*¹²; *Cables eléctricos-AT.39610*¹³). Los sancionados buscan

⁶ pars. 147 y 149 de la *Comunicación de la Comisión sobre buenas prácticas para el desarrollo de los procedimientos relativos a los artículos 101 y 102 del TFUE* (DOUE [C308 de 20/10/11](#)). Así, por ejemplo, el 14/7/20 la Comisión ha anunciado la multa a Orbia, Clariant y Celanese por su participación en un cártel de compras en el mercado comercial de etileno ([AT.40410](#)), pero el texto de la decisión (con transacción de todas las cartelistas) tardará tiempo en conocerse ([IP/20/1348](#))

⁷ En la sentencia de 28/10/14 de la England and Wales High Court (Chancery Division) *[Emerald Supplies Ltd & Ors v British Airways Plc & Ors](#)* [2014] EWHC 3513 (Ch), 28/10/14, sobre el retraso en la publicación de la decisión de 9/11/10 sobre el cártel del transporte aéreo de mercancías, [COMP/39258](#), publicada cuatro años después de que fuera adoptada: “*Nevertheless it must be appreciated that the necessity for the application arises solely from the one speed molasses like approach of the EC in relation to its determinations. It is a matter of great concern to me that this action has been stymied for many years because of the EC's failure to proceed with anything like reasonable time for making its decisions. Further it is a matter of even greater concern that despite the fact that there have been considerable delays the EC in communications with me have indicated that there is no procedure whereby the matter can at least be expedited in an attempt to overcome the delays which have occurred or any attempt to address the situation*” (par. 3).

⁸ Véase STJUE de 15/7/70, *ACF Chemiefarma NV v. Comisión*, 41/69, [EU:C:1970:71](#) (par. 102).

⁹ Véase STJUE de 14/7/72, *SA française des matières colorantes (Francolor) v. Comisión*, 54/69, [EU:C:1972:75](#) (par. 31).

¹⁰ Véase STGUE de 30/5/06, *Bank Austria Creditanstalt AG v. Comisión* T-98/93, [EU:T:2006:136](#) (pars. 79-79).

¹¹ Véanse auto del Presidente del TGUE de 16/11/12, *Evonik Degussa GmbH v. Comisión* T-341/12R [EU:T:2012:604](#) y auto del Vicepresidente del TJUE de 2/3/16, C-162/15PR [EU:C:2016:142](#). Después STGUE de 28/1/15, T-341/12, [EU:T:2015:51](#) y STJUE (Gran Sala) de 14/3/17, C-162/15P [EU:C:2017:205](#).

¹² Véanse auto del Presidente del TGUE de 11/3/12, *Pilkington Group v. Comisión* T-462/12R [EU:T:2013:119](#) y auto del Vicepresidente del TJUE de 10/9/13, C-278/13 PR [EU:C:2013:558](#) y STGUE (Sala 3) de 15/7/15, T-462/12, [EU:T:2015:508](#). Véase también a STGUE de 15/7/15, *AGC Glass Europe*, T-465/12 [EU:T:2015:505](#); auto del Vicepresidente del TJUE de 14/1/16 C-517/15PR, [EU:C:2016:2](#) y STJUE de 26/7/17, C-517/15P, [EU:C:2017:598](#).

¹³ Véanse auto del Presidente del TGUE de 23/11/17, *Nexans v. Comisión*, T-423/17R, [EU:T:2017:835](#) y auto del Vicepresidente del TJUE de 2/2/18, C-65/18PR, [EU:C:2018:62](#) y de 12/6/18, C-65/18 P(R), [EU:C:2018:426](#) y auto del Presidente del TGUE del 13/9/18, *Nexans v. Comisión*, T-423/17, [EU:T:2018:579](#).

claramente limitar al máximo la información publicada sobre la infracción y los datos sobre su participación en ella con el propósito de minimizar contingencias o responsabilidades adicionales a causa de ello. En algunos casos los infractores han sido capaces de retrasar la publicación durante más de dos años (v. gr. *Productos derivados de tasas de interés en euro* (EIRD)- AT.39914¹⁴).

La demora en la publicación es aún mayor en las infracciones consistentes en cárteles en los que no todas las empresas incoadas se han acogido al procedimiento de transacción. En estos casos (*transacciones o decisiones híbridas*), como se han de adoptar dos decisiones diferentes, debiendo conducirse una investigación ordinaria separada respecto de la conducta de aquellos sujetos que no se han acogido al procedimiento de transacción, la adopción y publicación de esta segunda decisión se retrasa considerablemente.

La siguiente tabla enumera otras “*transacciones híbridas*”, en los que el retraso en la publicación ha sido incluso mayor que en el cártel de los fabricantes de camiones. La publicación de la Decisión Scania se efectuó incluso con posterioridad a la vista ante el TGUE del recurso contra ella interpuesto Scania ([T-799/17](#))¹⁵.

Asunto	Decisión Transac.	Publicación	Retraso (meses)	Decisión estándar	Publicación	Retraso (meses)
AT.38866- Fosfatos para alimentación animal	20/7/10	9/4/11	+8	20/7/10	9/4/11	+8
AT.39861- Derivados sobre tipos de interés en venes	4/12/13	23/9/16	+19	4/2/15	12/5/17	+26
AT.39792- Abrasivos de Acero	2/4/14	25/5/16	+24	25/5/16	8/12/16	+17
AT.39.965- Champiñones	25/6/14	23/1/15	8	6/4/16	16/6/17	+14
AT.39914- Derivados sobre tipos de interés en euros	4/12/13	30/6/17 (modif. 31/11/17)	+42	7/12/16	9/4/19	+28
AT. 39824- Camiones	19/7/16	6/4/17	8	27/9/17	30/6/20	+33

Fuente: Elaboración propia

En segundo lugar, por lo que se refiere a la **extensión** de la Decisión Scania, como ha ocurrido con otras “decisiones híbridas” de la Comisión, es bastante más larga que la primera decisión sobre el cártel de fabricantes de camiones (publicada el [6/4/17](#)). La mayor extensión no es arbitraria y responde al carácter ordinario del procedimiento sancionador frente a quienes no han aceptado la acusación de la Comisión, sino que la contestan, y previsiblemente la impugnarán después en los tribunales de la UE. Por tanto, la motivación fáctica y jurídica de este tipo de decisiones se asemeja más a la de cualquier decisión de la Comisión que, tras el procedimiento ordinario de investigación, declara la infracción e impone una sanción.

¹⁴ Véase auto Presidente del TGUE de 25/10/18, *JPMorgan v. Comisión* T-240/18R [EU:T:2018:724](#) y autos del Vicepresidente del TJUE de 21/3/19, C-1/19PR [EU:C:2019:230](#), y de 16/1/19, C-1/19P(R, [EU:C:2019:41](#) y auto del Presidente del TGUE (Sala 2) de 6/6/19, [EU:T:2019:405](#). Véase también auto del Presidente TGUE de 25/10/18, *Crédit Agricole v. Comisión* T-419/18R [EU:T:2018:726](#); auto del Vicepresidente TJUE de 21/3/19, C-4/19PR [EU:C:2019:229](#) y auto del Presidente del TGUE (Sala 2) de 7/5/19, [EU:T:2019:320](#).

¹⁵ El [informe para la vista](#) ante el TGUE, celebrada el 18/6/20, redactado por el magistrado E. Buttigieg, consta de 37 páginas que también aparecen sembradas de extremos confidenciales (140 frases o términos eliminados).

Asunto	Decisión Transac.	Tamaño	Decisión ordinaria	Tamaño	Crecimiento (% cdos)
AT.38866- Fosfatos para alimentación animal	20/7/10	241 cdos/ 55 págs.	20/7/10	378 cdos/ 108 págs.	156%
AT.39861- Derivados sobre tipos de interés en venes	4/12/13	169 cdos/43 págs.	4/2/15	312 cdos/90 págs.	185%
AT.39792- Abrasivos de Acero	2/4/14	115 cdos/29 págs.	25/5/16	234 cdos/60 págs.	203%
AT.39.965- Champiñones	25/6/14	76 cdos/ 29 págs.	6/4/16	170 cdos/33 págs.	224%
AT.39914- Derivados sobre tipos de interés en euros	4/12/13	109 cdos/30 págs.	7/12/16	700 cdos/200 págs.	642%
AT. 39824- Camiones	19/7/16	136 cdos/32 págs.	27/9/17	447 cdos/ 107 págs.	329%

Fuente: Elaboración propia

En tercer lugar, en lo que atañe al **contenido** de la Decisión Scania, la protección de la confidencialidad supone que el texto publicado haya sido expurgado de numerosos extremos que son o que pudieran ser confidenciales¹⁶. La decisión reproduce la marca de confidencialidad ([...]) para indicar que “*partes de este texto han sido editadas para asegurar que no se divulga información confidencial*”, reemplazándose por aquel signo, en 8.810 ocasiones (casi veinte veces por considerando o más de ochenta y dos veces por página). Además, la expresión “*solicitud de confidencialidad pendiente*” se repite en 1.142 ocasiones (más de diez veces por página y más de dos veces por considerando). Sin embargo, estas medias sólo ilustran relativamente la magnitud de la información omitida: hay muchas páginas que aparecen en blanco y un total de 36 considerandos cuyo contenido -de momento- se desconoce (un 8% de los considerandos).

La posible (y de momento, en algunos casos, presunta) confidencialidad protege no sólo los intereses de Scania, sino también de quienes no son destinatarios de la decisión pero aparecen mencionados en ella¹⁷. Sin embargo, llama la atención, a diferencia de casi todas las decisiones adoptadas por la Comisión en la mayoría de los casos, que en la Decisión Scania la parte censurada es más amplia, hasta el punto de hacer imposible entender su contenido y su lectura.

Es cierto que la prueba disponible en cada caso y expediente es diferente, lo que hace difícil las comparaciones. Las pautas de colusión y cartelización son distintas en cada caso, y también por la variación en la prueba disponible (v. gr., nada tiene que ver un [cártel sobre los derivados financieros en el que las pruebas sobre cada uno de los episodios colusorios era detallada](#), debido a las reglas que imponen la grabación y conservación de las conversaciones entre los operadores), pero haciendo abstracción de esas variaciones -como se verá en los siguientes apartados- el relato de la colusión de los fabricantes de camiones en la Decisión Scania aunque es más rico que el contenido en la escueta Decisión transaccional de 19/7/16, dándose cuenta detallada de numerosos encuentros, prácticas colusorias y de su contenido. Aun así, los considerandos “mutilados” de cualquier contenido se reproducen incesantemente¹⁸, algunos de ellos abarcan varias páginas¹⁹.

¹⁶ La preparación de las versiones públicas de las decisiones sancionadoras de la Comisión se rige por las pautas establecidas en las [Guidance on the preparation of public versions of Commission Decisions adopted under Articles 7 to 10, 23 and 24 of Regulation 1/2003](#) (4/6/15), la [Guidance on confidentiality claims during Commission antitrust procedures](#) (2018) y el [DG Competition informal guidance paper on confidentiality claims](#) (marzo 2012).

¹⁷ Recuérdese STGUE, Sala 3, de 12/10/07, *Pergan Hilfsstoffe für Industrielle Prozesse v. Comisión Europea* T-474/04, [EU:T:2007:306](#)

¹⁸ párs. 41, 42, 50, 53, 59, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 90, 124, 125, 128, 129, 142, 143, 151, 156, 160, 167, 179, 183, 184, 218, 219, 247, 250, 252, 253, 254, 255, 269 y 358 de la Decisión Scania.

¹⁹ En otra docena de ellos, la información que se suministra es ridículamente escueta, omitiéndose casi todo, sirvan como ejemplos los párs. 98 (hubo una reunión el 17/1/97), 100 (hubo una reunión bilateral el 21/11/97), 103 (hubo una reunión el 6/4/98, nada más), 110 (hubo una reunión el 3/2/0), 112 (hubo una

Finalmente, la **provisionalidad** de la versión publicada de la Decisión Scania significa que la Comisión debería publicar en el futuro una versión definitiva, una vez resueltas las dudas sobre la confidencialidad (“*De surgir discrepancias sobre la eliminación de secretos comerciales, una versión provisional de la decisión, expurgada de toda la información cuya confidencialidad se haya reclamado, se publicará en el sitio web de la Dirección General de Competencia en cualquiera de las lenguas oficiales a la espera de una versión final tras la resolución de las discrepancias*” dice el par. 149 de la [Comunicación de la Comisión sobre buenas prácticas para el desarrollo de los procedimientos relativos a los artículos 101 y 102 del TFUE](#)).

Sin embargo, según la información disponible en la web de la Comisión, desde la entrada en vigor del Reglamento 1/2003 la Comisión ha publicado la versión provisional de la decisión en ocho casos (aparte de las decisiones sobre cártel de los fabricantes de camiones) y sólo en tres de ellas ha publicado la versión final de la decisión sancionadora.

Asunto	Resumen DOUE	Publicación provisional	Publicación Definitiva
AT.40009 <i>Empresas de transporte marítimo de vehículos</i> 21/2/18	C314 6/9/18	19/7/19	No
AT.40208 <i>Normas de elegibilidad Unión Internacional de Patinaje</i> 8/12/17	C148 27/4/18	23/3/18	23/9/19
AT.39824 <i>Camiones</i> 27/9/17	C 216 30/6/20	30/6/20	No
AT.39824 <i>Camiones</i> 19/7/16	C108 6/4/17	6/4/17	No
AT.39639 <i>Lectores de discos ópticos</i> 21/10/15	C484 24/12/16	16/5/18	No
AT.39610 <i>Cables de Energía</i> 2/4/14	C319 17/9/14	8/11/17	4/7/18
COMP/39452 <i>Bisagras para ventanas y puertas vidrieras</i> 28/03/12	C292 28/9/12	14/2/17 (it) 19/11/14 (al)	No
COMP/39258 <i>Transporte aéreo de mercancías</i> 9/11/10	C371 18/11/14	8/5/15 (anulada falta motivación, firme <i>Qantas</i>) 16/12/15	No
COMP/39258 <i>Transporte aéreo de mercancías</i> 17/3/16	C188 14/6/17	No	No
COMP/39181 <i>Cera para velas</i> 1/10/8	C295 4/12/9	Sept. 2009	Si (ND)

Fuente: Elaboración propia

Por tanto, son muchas las decisiones sancionadoras en las que no se ha publicado versión final. Este extremo puede estar en parte relacionado con el hecho de que haya partes de la decisión cuya solicitud confidencialidad siga pendiente de resolución, pero esa explicación no se sostiene en aquellos casos en los que ya han transcurrido tantos años desde que se hiciera pública la versión provisional de la decisión, debiendo concluir que responde a la gran discrecionalidad de la Comisión a la hora de publicar sus decisiones²⁰. En fin, no son demasiados los asuntos en los que se puede comparar la información adicional que incorpora la “versión definitiva” de la Decisión, pero alguno de ellos (Decisión de 1/10/8, [COMP/39181 Cera para velas](#)) ilustra bien que puede ser muy significativa, con detalles jugosos que podrían facilitar una eventual reclamación de daños. En aquel caso, la publicación de la versión final y los datos que incorporaba, seguramente llegaron tarde a los reclamantes de daños contra los cartelistas²¹. A la vista de esa experiencia, y dado el enorme interés de los fabricantes de camiones en ocultar al máximo los detalles sobre la colusión en el mercado, para no facilitar las eventuales reclamaciones de daños en su contra, podría ocurrir que la versión definitiva de las decisiones sobre el cártel de camiones nunca se publicase o se retrasase varios años.

reunión el 24/11/1), 127 (hubo una reunión 10/4/3, los asistentes cenaron noche antes, se habló de previsiones del mercado y de introducción de norma EURO 4, pero casi dos páginas se declaran pendientes de decidir su confidencialidad), 139 (petición de comunicar a las personas encargadas del tema en sus organizaciones) y 190 (ilegible).

²⁰ Véase par. 122 de STGUE, Sala 3, de 28/01/05, *Azko Nobel v. Comisión* T-345/12, [EU:T:2015:50](#).

²¹ Véanse sentencias del Tribunal de la Haya de 1/5/13 y de 21/9/16, *CDC Project 14 SA v. Shell et al*, C/09/414499/HA ZA12-293 [NL:RBDHA:2013:CA1870](#) y [NL:RBDHA:2016:11305](#)).

1.2. MAN SE vs. Scania AB: dos estrategias contrapuestas

MAN y Scania son dos de los fabricantes de camiones que participaron en el cártel de camiones medios y pesados que operó en Europa entre 1997 y 2011. Sin embargo, sus estrategias han sido opuestas. MAN solicitó clemencia y fue el beneficiario de inmunidad en el procedimiento sancionador ante la Comisión Europea; por el contrario, Scania ha sido el único de los fabricantes de camiones que no se allanó a la acusación de la Comisión. El resto de los fabricantes cartelizados (DAF, Daimler-Mercedes, IVECO y Volvo/Renault) aceptaron los cargos de la Comisión y, a cambio, consiguieron una reducción del 10% en el importe de la multa prevista para cada una de ellas.

MAN solicitó el beneficio de la clemencia, que le permitió exonerarse de una multa de €1.200 millones²². De no haber sido por ello, MAN hubiera recibido una de las multas más elevadas (la de Daimler-Mercedes hubiera sido la más alta, aunque al final obtuvo una rebaja del 40%, resultando en €1.008.766.000; Renault/Volvo fue de €670.448.000 con una rebaja del 50%; IVECO de €752.679.000 con una rebaja del 20% y DAF pagó €752.659.000 tras una rebaja del 10%).

En cambio, Scania fue el único de los fabricantes de camiones acusados por la Comisión que no se acogió a la terminación transaccional del procedimiento, continuándose la investigación y el procedimiento sancionador ordinario en su contra, imponiéndosele al final una multa de más de €880 millones de euros.

Curiosamente, tanto MAN como Scania pertenecen al grupo Volkswagen.

Frustrada en 1999 la fusión de las escandinavas Volvo y Scania²³, en 2000 Volkswagen adquirió una participación cercana al 50% del capital de Scania, que amplió en 2008 (esta última fue autorizada por Decisión de la Comisión de 13/6/08, [COMP/M.5157- Vw/Scania](#)²⁴). Todo esto ocurrió cuando el cártel de fabricantes de camiones estaba operativo, pero mucho antes del inicio de las investigaciones de la Comisión europea el 20/9/10 (y, en las mismas fechas, por la *Office of Fair Trading* británica, [CE/9349-10](#)).

Por otro lado, en septiembre de 2010 Volkswagen adquirió una participación de control en MAN²⁵. A través de MAN, Volkswagen tiene el 17,37% del capital social de Scania AB. Tras la compra de MAN, y vista la participación que Volkswagen tenía ya en Scania, hubo rumores sobre la fusión posterior MAN y Scania²⁶, pero la fusión nunca tuvo lugar. Poco tiempo después, MAN se convirtió en filial íntegramente participada por Volkswagen²⁷.

²² Como declaró esta compañía en su informe anual a los accionistas en 2016 ([2016 Annual Report MAN SE](#), p. 110): “MAN will not have to pay any fine because it notified the European Commission about the cartel as a whistleblower. MAN has received antitrust damages claims from customers. As in any antitrust proceedings, further claims for damages may follow”.

²³ [COMP/M.1672- Volvo/Scania](#).

²⁴ En el ínterin se planteó una fallida toma de control de Scania por MAN, véase Decisión de 20/12/06 ([COMP/M.4336- MAN/Scania](#)).

²⁵ Esta adquisición fue autorizada por la Comisión mediante decisión de 26/9/10, [COMP/M.6267- Vw/MAN](#). Curiosamente, esta decisión se adopta días después de que MAN presentase su solicitud de clemencia y, por ello, la Comisión restringe su análisis de la concentración a los efectos coordinados derivados de la fusión excluyendo expresamente los que resulten de la recién iniciada investigación del cártel (pars. 65 y 67).

²⁶ “VW motors ahead with MAN-Scania truck merger plan” [Reuters 31/5/11](#).

²⁷ Como dice el [2016 Annual Report MAN SE](#), p. 14: “On April 26, 2013, MAN SE, as the controlled company, entered into a domination and profit and loss transfer agreement (DPLTA) with Truck & Bus

En aquel momento la investigación del cártel por la Comisión Europea ya había comenzado (a partir de la solicitud de clemencia de MAN SE el 20/9/10). Por tanto, desde la perspectiva de la investigación de la colusión de los fabricantes de camiones por la Comisión, a partir de la adquisición del control de MAN en 2011 -aunque fuera al margen de su voluntad- Volkswagen ostentaba posiciones contrapuestas en el procedimiento administrativo.

La contraposición de intereses y posturas de MAN y Scania en el procedimiento ante la Comisión Europea contrasta con el control común de ambos fabricantes de camiones por Volkswagen, y seguramente es debido a que ambas compañías tuviesen una participación diferente en la colusión y, sobre todo, a que siguieran después distintas estrategias de defensa. En lo demás, MAN y Scania son compañías muy relacionadas entre sí. Recuérdese que casi se fusionan en 2006²⁸. Es más, el actual presidente del Consejo de administración de Scania AB (Andreas Renschler) era en 2016 el presidente del Consejo de Supervisión de MAN SE²⁹. Incluso, en el momento que se anunció la primera decisión sobre el cártel de los fabricantes de camiones, ambas compañías reconocían cooperar entre sí bajo el paraguas de *Volkswagen Truck & Bus* (véanse [Scania Report 2016](#), p. 23³⁰ [2016 Annual Report MAN SE](#), p. 26 y p. 56, ³¹).

No obstante, Volkswagen no se menciona, ni es destinataria de ninguna de las Decisiones de la Comisión sobre el cártel de fabricantes camiones. Ni si quiera como responsable subsidiario de la responsabilidad administrativa de la única de sus filiales sancionada (Scania). En cualquier caso, es innegable que se ha visto y se verá afectada económicamente por las actuaciones y responsabilidades de estas compañías, tanto en el plano administrativo como en el civil (ante las posibles reclamaciones de responsabilidad por las víctimas del cártel). Sin ir más lejos, ya en el informe anual de Volkswagen en 2016 repetía una referencia a la investigación de la Comisión europea ([Annual Report Volkswagen 2016](#), págs. 199 y 309):

“In 2011, the European Commission opened antitrust proceedings against European truck manufacturers concerning inappropriate exchange of information during the period 1997–2011 and sent a statement of objections to MAN, Scania

GmbH (now Volkswagen Truck & Bus GmbH), a wholly owned subsidiary of Volkswagen AG, as the controlling company. Profit transfer occurred for the first time in fiscal year 2014, whereas the part of the intercompany agreement relating to control (domination) became effective on July 16, 2013, when it was entered in MAN SE's commercial register. Since that date, Volkswagen Truck & Bus GmbH is authorized to issue instructions to the Executive Board of MAN SE”).

²⁸ [COMP/M.4336–MAN/Scania](#).

²⁹ Además, este ingeniero alemán había sido directivo de Daimler AG durante 25 años, abandonando en 2014 esta compañía aunque era un sólido candidato a presidirla (D. Tschampa y C. Rauwald “Daimler CEO Candidate Renschler Resigns After Job Switch” [Bloomberg 29/1/14](#)).

³⁰ “As part of the Volkswagen Group, Scania continues to explore knowledge and production synergies with MAN”

³¹ “MAN and Scania will work together on the joint development of core components of the drive train under the umbrella of Volkswagen Truck & Bus” y MAN as part of the commercial vehicles holding group MAN Truck & Bus, MAN Latin America (most of whose vehicle sales are made through Volkswagen Caminhões e Ônibus), and Scania work closely together under the umbrella of the Volkswagen Truck & Bus commercial vehicles holding group. The aim is to turn Volkswagen Truck & Bus and its brands into a global champion. The brands will, however, retain their identities and full operational responsibilities. Synergies in procurement in particular have already led to annual savings of around €200 million within the alliance. In the medium term, Volkswagen Truck & Bus aims to generate synergy potential of up to €1 billion a year, but given the long product lifecycles in the commercial vehicles business, it will take 10 to 15 years before this has been fully exploited. In the long term, the entire powertrain — the most important cost driver for a truck — is relevant for joint development activities.”.

and the other truck manufacturers concerned in November 2014. With its settlement decision as of July 19, 2016 the European Commission has fined five European truck manufacturers excluding MAN and Scania. MAN was not fined as the company had informed the EU Commission about the cartel as a key witness. With regard to Scania, the antitrust proceedings will be continued. Scania has decided to fully exercise its rights of defense in the ongoing investigation. A provision of €0.4 billion was recognized in order to cover possible fines. Furthermore, antitrust lawsuits for damages from customers were received. As is the case in any antitrust proceedings, this may result in further lawsuits for damages.”³².

La decisión de MAN de solicitar clemencia fue previa a la adquisición de Volkswagen, en cambio sí puede atribuirse a Volkswagen la estrategia y la determinación de Scania de no aquietarse a la acusación de la Comisión y de no acogerse a la transacción. La secuencia temporal de los hechos impide que las cosas hubieran ocurrido de otra manera. No obstante, adentrándose en el terreno especulativo, hay que descartar que si Volkswagen hubiera estado al mando en el momento de la solicitud de clemencia de MAN, la solicitud hubiera podido ampliarse para beneficiar también a Scania. En efecto, aunque los beneficios de los programas de clemencia pueden extenderse más allá del participante en la infracción y solicitante de clemencia hasta su sociedad matriz si se hubiera declarado su responsabilidad solidaria por la conducta de su filial³³, se ha descartado la extensión a una filial hermana:

“una reducción del importe de la multa que haya concedido a una primera filial que formuló una solicitud conforme a la Comunicación de 2002 sobre la cooperación, por la única razón de su pertenencia, junto con su sociedad matriz común, a una empresa [...] a diferencia de la responsabilidad de la sociedad matriz que [...] se califica como meramente derivada, accesoria y dependiente de la de su filial (véase en ese sentido la sentencia Comisión/Tomkins [...] apartado 39), la responsabilidad de una filial no puede derivar de la de una filial hermana, dado que esa responsabilidad nace de su propia participación en el cártel. Siendo así, sólo cuando la solicitud de concesión de una reducción de multa se haya formulado en nombre de la filial hermana, por una parte, y por otra parte esta última haya cooperado efectivamente con la Comisión, esa filial hermana puede beneficiarse de una reducción del importe de la multa como resultado de una solicitud de otra filial perteneciente a la misma empresa. Ese supuesto se diferencia por tanto del de una sociedad matriz que formule en su propio nombre y en el de sus filiales una solicitud de concesión de una reducción de multa, ya que en ese caso todas las sociedades integrantes de la empresa [...] están obligadas a cooperar con la Comisión” [STGUE, Sala 4, de 16/9/13, *Laufen Austria AG v. Comisión* T-411/10, [EU:T:2013:443](#), par. 229, sobre la posible extensión a otras filiales del grupo *Roca Sanitario SA* -distintas de *Roca France* (la que había presentado la solicitud de clemencia)- de cualesquiera beneficios de la inmunidad y reducción de multa (en particular *Laufen Austria AG*, filial íntegramente participada por *Roca*), en el cártel

³² El mismo texto se reproduce en el [Annual Report 2019](#), pág. 185 y 324, añadiéndose “*Neither provisions nor contingent liabilities were stated because the early stage of proceedings makes an assessment currently impossible*”.

³³ Véase, por ejemplo, par. 228 de la [decisión de la Comisión sobre el cártel de los reactivos basados en carburo de calcio y magnesio para las industrias del acero y el gas](#), COMP/39.396, aunque en algunos casos la cuestión controvertida, véase la sentencia de la Corte de casación francesa de 10/7/18, nº 14-13.973 y 17-14140, [FR:CCASS: 2018:CO00650](#)

de los productos y accesorios de baño sancionado por Decisión de la Comisión europea de 23/6/10, [COMP/39092](#), publicada el [11/12/17](#)]³⁴.

1.3. Procedimiento y decisión “híbridos”

La Decisión Scania es la sexta decisión “híbrida” que la Comisión europea adopta desde que está disponible la transacción para los procedimientos sancionadores por cárteles. Como es sabido, esta alternativa sólo existe desde 2008, respecto de las infracciones del artículo 101.1 TFUE que constituyan un cártel, previa admisión por los partícipes de su responsabilidad por la infracción cometida y supone la reducción de un 10% del importe de la multa. Dado el elevado importe de las multas en estos casos, este beneficio no es nada desdeñable (v. gr., Daimler se ahorró más de €112 millones).

Hasta la fecha, el procedimiento de transacción se ha empleado por la Comisión en treinta y tres casos y se han acogido a él más de cien empresas³⁵. Los beneficios del procedimiento de transacción para el interés público son considerables, pues no sólo reduce la duración de la investigación³⁶, sino que además reduce a la mitad la impugnación de las decisiones de la Comisión en los tribunales³⁷.

No obstante, una de las particularidades del procedimiento de transacción es que, dado el carácter multilateral de conducta infractora (*cártel*) y de que se trata de una opción voluntaria para los presuntos partícipes en la infracción, es posible que no todos ellos se acojan a la misma o que la Comisión europea no la acepte para todos ellos. Si esto ocurre, la regularidad del procedimiento se ve modificada por el hecho de que unas sigan esa vía y otras no.

En consecuencia, respecto del cártel de los fabricantes de camiones, la Comisión ha seguido dos procedimientos en paralelo, uno el de transacción para los que optaron por esa vía (DAF, Daimler-Mercedes, IVECO, MAN y Volvo/Renault), y otro el procedimiento ordinario previsto en el [Reglamento 773/04](#) para el que no se acogieron a

³⁴ Como dicen también B. Van Barlingen y Marc Barennes “The European Commission’s 2002 Leniency Notice in practice” [Competition Policy Newsletter 3/2005](#), 7-8:

Potential problems in respect of the legal persons covered by the leniency application may arise in particular in situations where a leniency application is made by a subsidiary within an undertaking rather than the parent company managing the undertaking. Since the subsidiary normally cannot control the behaviour of the parent company or of its sister companies within the undertaking, the Commission cannot, in such a situation, assume that the parent company or any sister companies are covered by the leniency application. To avoid any unwelcome surprises in respect of any fines to be imposed at the end of the administrative procedure, it is recommendable that the leniency application be made by the legal person which manages the undertaking that is involved in the infringement. In that case, the Commission will assume that all legal persons under the direct or indirect control of the parent company are also covered by the leniency application and, in the case of immunity applications, by the duty of cooperation. Such presentation of the application is not interpreted by the Commission as an admission by the parent company that it had been involved in or is liable for the infringement. But it does ensure that all potentially liable legal entities may benefit from lenient treatment in any prohibition decision.

³⁵ Véase Flavio Laina y Aleko Bogdanov “The EU Cartel Settlement Procedure: Latest Developments (2017–2018)” [JECLAP 10/5 \(2019\) 322-333](#).

³⁶ Véase Hüschelrath y Laitenberger [Journal of Antitrust Enforcement 5/3 \(2017\) 458-487](#).

³⁷ Véase Michael Hellwig, Kai Hüschelrath y Ulrich Laitenberger “Settlements and Appeals in the European Commission’s Cartel Cases: An Empirical Assessment” [Review of Industrial Organization 52/1\(2018\) 55-84](#).

la vía transaccional (Scania). A partir de lo anterior, la existencia de dos procedimientos distintos supone que se deban adoptar dos decisiones diferentes sobre una misma infracción. Como antes vimos, la segunda decisión suele ser más extensa que la primera y su adopción se retrasa considerablemente en el tiempo. Adicionalmente, y este es el talón de Aquilés de las decisiones “*híbridas*”, pueden suscitarse dudas sobre la falta de imparcialidad de la Comisión al continuar la investigación en el procedimiento ordinario, que podría verse influenciada por lo dicho en la Decisión transaccional previa.

En el caso de Scania, la Comisión Europea ha seguido y acomodado el procedimiento y su decisión contra Scania a la regulación vigente ([Reglamento UE 622/08, de 30/6/08 sobre procedimientos de transacción en casos de cártel](#)) y a la jurisprudencia que, salvo en un asunto (ICAP), han confirmado siempre las decisiones de la Comisión sobre el fondo, aunque puntualmente hayan modulado la cuantía de las multas impuestas³⁸.

Caso	Decisión transac.	Partes	Decisión estándar	Partes
AT.38866- Fosfatos para la alimentación animal	20/7/10	Yara y Kemira (b) Tessenderlo Chemie, Ercros, FMC; Quimitécnica.com (y José de Mello SGPS)	20/7/10	Timab y CFPR (T-456/10 y C-411/15P)
AT.39861- Derivados sobre tipos de interés en yenes	4/12/13	UBS (b), Royal Bank of Scotland, Deutsche Bank, Citigroup, JP Morgan, RP Martin Holdings y Martin Brothers	4/2/15	ICAP (T-180/15 y C-39/18P)
AT.39792- Abrasivos de acero	2/4/14	Ervin (b), Winoa, Metalltechnik Schmidt y Eisenwerk Würth	25/5/17	Pometon (T-433/16)
AT.39965- Champiñones	25/6/14	Bonduelle, Lutèce (b) y Prochamp	6/4/16	Riberebro (T-313/16)
AT.39914- Derivados sobre tipos de interés en Euros	4/12/13	Barclays (b), Deutsche Bank, Société Générale (T-98/14) y Royal Bank of Scotland	7/12/16	Crédit Agricole (T-113/17 y T-419/18/ C-4/19 sobre publicación), HSBC (T-105/17 y C-883/19P), JPMorgan Chase (T-106/17 y T-420/18-/C-1/19P sobre publicación)
AT. 39824- Camiones	19/7/16	MAN (b), DAF, Daimler, Iveco, Volvo/Renault	27/9/17	Scania (T-799/17)

Fuente: elaboración propia, (b) es el beneficiario de inmunidad.

Hasta la fecha todas las decisiones “*híbridas*” de la Comisión han sido recurridas ante el TGUE (véase la tabla anterior): el singular carácter de este procedimiento ha sido contestado siempre por las sancionadas que no se habían acogido a la transacción.

Por ello, en el caso de la Decisión Scania, al margen de las cuestiones sobre los fundamentos de hecho y la valoración jurídica de la conducta infractora (sobre las que hablaremos *infra* §§2, 4 y 5), Scania alega que la Decisión transaccional vulneró su presunción de inocencia y comprometido sus derechos de defensa de la empresa (al no acogerse a la transacción)³⁹.

El TGUE ha subrayado la importancia en estos casos de asegurar la imparcialidad de la Comisión europea y el necesario respecto de la presunción de inocencia y de los derechos de defensa de los acusados, para evitar que la decisión transaccional prejuzge el resultado de la investigación frente al resto de las compañías. La Comisión dedica gran

³⁸ Véanse STGUE de sala 2 ampliada de 24/9/19, *HSBC v. Comisión* T-105/17, MP: M. Prek, [EU:T:2019:675](#); de sala 3 de 28/3/19, *Pometon Spa v. Comisión* T-433/16, MP: E Perillo, [EU:T:2019:201](#); de sala 2 ampliada de 10/11/17, *ICAP plc v. Comisión* T-180/15, MP: M Prek, [EU:T:2017:795](#); de sala 8 de 20/5/15, *Timab & CFPR v. Comisión*, T-456/10, MP: C Wetter, [EU:T:2015:296](#) y del TJUE (sentencia de sala 10 de 12/1/17, *Timab C-411/15P*, MP: E Berger, [EU:C:2017:11](#) y de sala 3 de 10/7/19, *ICAP C-39/18P*, [EU:C:2019:584](#))

³⁹ pars. 361 y 362 de la Decisión Scania.

parte de la Decisión Scania a explicar porque la primera Decisión sobre el cártel de los fabricantes de camiones no determinaba el contenido y resultado de la investigación que ha conducido a la segunda decisión sobre el cártel de camiones⁴⁰.

En efecto, en la práctica se trata de decisiones resultado de dos procedimientos distintos, sin que las declaraciones contenidas en la primera de ellas vinculen o interfieran en la segunda. Es cierto que en la medida que se escalonan en el tiempo, porque la transacción permite ahorrar tiempo y la primera decisión puede adoptarse con más celeridad, puede argumentarse que ello pudiera condicionar de alguna forma en el segundo procedimiento. También es verdad que estos problemas se evitarían mediante la adopción de decisiones simultáneas⁴¹, pero la Comisión sólo hizo esto en su primera decisión “*híbrida*”, sobre el cártel de los fosfatos animales ([AT.38866- Fosfatos para alimentación animal](#))⁴².

Por tanto, en el caso de la colusión de los fabricantes de camiones, las decisiones son “escalonadas”. En la primera de ellas la Comisión exclusivamente menciona la existencia de otra compañía que no se acogió al procedimiento de transacción⁴³, respecto de la que continuó la investigación hasta que se adoptó la segunda decisión. En esta última, obviamente, las referencias a la primera decisión y a las compañías que se acogieron a la transacción son frecuentes (aunque su nombre no se mencione, ¡para proteger su confidencialidad!). Al fin y al cabo, se trata de la misma infracción y sustancialmente las pruebas y la motivación utilizada son mayormente coincidentes.

La Comisión dedica una parte sustancial de la Decisión Scania a responder a las alegaciones de vulneración de la presunción de inocencia y los derechos de defensa de Scania⁴⁴. Estos argumentos repiten los contenidos en todos los recursos contra las sanciones a otros cárteles que la Comisión concluye mediante “*decisiones híbridas escalonadas*”: al vincular el contenido de la segunda decisión a la primera se cuestiona la imparcialidad de la Comisión y el respeto a la presunción de inocencia y los derechos de defensa del sancionado en la segunda decisión⁴⁵. De igual manera, como ocurriese en otros procedimientos “*híbridos escalonados*”, nada hay de anómalo en la adopción de una decisión posterior y separada para aquel acusado que no se acogió a la transacción

⁴⁰ Aun así, hay varios considerandos idénticos en una y en otra, por ejemplo, los pars. 31 y 194 de la Decisión Scania son, respectivamente, el par. 26 y 65 de la Decisión transaccional.

⁴¹ “Whish expects DG Comp not to stagger hybrid settlements” [GCR 9/7/18](#)

⁴² En aquel caso, Timab (y su matriz CFPR) se retiraron del procedimiento de transacción y fueron castigados con una multa de €59.850.000. Esta multa era muy superior a la que inicialmente le habría correspondido con arreglo a las discusiones mantenidas con la Comisión en el marco del procedimiento de transacción ex art. 10(a)(2) del [Reglamento 773/04](#) (de €41 a 44 millones). No obstante, tanto el TGUE como el TJUE confirmaron la decisión de la Comisión europea, rechazando el argumento de que Timab hubiera sido penalizada por abandonar el procedimiento de transacción y de que la Comisión estaba vinculada por las cifras discutidas en la negociación de la posible transacción. En efecto, en la medida que Timab/CFPR abandonó la vía transaccional no podía confiar en las cifras manejadas por la Comisión en aquel momento. Al final, la multa impuesta fue el resultado de la investigación completa que, aunque redujo la duración del cártel (de 21 a 15 años) también eliminó alguno de las atenuantes y factores de reducción de la multa que inicialmente se contemplaban para Timab. Adicionalmente, la multa se había calculado de acuerdo con la comunicación sobre multas de 2006 y el volumen de negocios medio de Timab en el período de la infracción (1993-2004) era más elevado.

⁴³ par. 4 de la Decisión Scania.

⁴⁴ pars. 361-385 de la Decisión Scania.

⁴⁵ Se trata del principal extremo en el que se basa el recurso de anulación interpuesto por Scania ante el TGUE, véanse pars. 52-85 de [informe Buttieg T-799/17](#) de 18/6/20.

con la Comisión⁴⁶. Lógicamente, el retraso temporal para su adopción es debido a la tramitación del procedimiento ordinario de investigación, que requiere un mayor tiempo, precisamente porque se debe acreditar su eventual responsabilidad por la infracción con la garantía de todos sus derechos⁴⁷. Scania fue acusada mediante un Pliego de Cargos formulado el 20/11/14⁴⁸, al que tuvo ocasión de responder, así como de presentar alegaciones adicionales tras haber tenido acceso al expediente administrativo⁴⁹.

Además, a diferencia de lo que ocurrió en el cártel de los derivados sobre tipos de interés en yenes⁵⁰, en la Decisión transaccional sobre el cártel de camiones no hay ninguna declaración de hechos o valoración jurídica sobre la implicación de Scania en la conducta infractora. Es verdad que la infracción declarada en la Decisión transaccional es la misma que la declarada en la Decisión Scania, pero debe entenderse que lo es respecto de distintos sujetos y que lo allí dicho no prejuzgaba la conducta o la implicación de Scania en las prácticas.

En efecto, sólo un párrafo de la Decisión transaccional aludía a la existencia de un fabricante de camiones que no se había acogido a la transacción, de modo que respecto de él se seguía el procedimiento ordinario, sin realizar ninguna declaración sobre su posible infracción del Derecho de la competencia de la UE⁵¹. La identificación de Scania como “ese fabricante” era pública y notoria, pues la propia compañía lo había reconocido a través de una nota de prensa emitida cuando se inició el procedimiento en enero de 2011 y en sus informes anuales en 2015 y 2016⁵². Tampoco la publicación por la Comisión

⁴⁶ par. 364-365 de la Decisión Scania.

⁴⁷ par. 366 de la Decisión Scania.

⁴⁸ pars. 374 de la Decisión Scania.

⁴⁹ pars. 375-377 de la Decisión Scania.

⁵⁰En el que la decisión sancionadora del bróker facilitador ICAP [AT.39861](#) fue anulada por STGUE (sala 2 ampliada) de 10/9/17, ICAP, [T-180/15](#), porque en la decisión transaccional sobre el cártel se contenían declaraciones sobre ella que prejuzgaban su implicación en el cártel, véase par. 259 de la sentencia.

⁵¹ par. 367 de la Decisión Scania.

⁵² par. 383. Véase [Annual And Sustainability Report 2015](#), 70 y 88 (“In 2011, Scania became the subject of an investigation conducted by the European Commission concerning inappropriate cooperation. Scania received a statement of objections in the investigation in November 2014, which Scania can now reply to before the EU Commission reaches its decision. Scania’s view is that if the Commission would pursue a claim in accordance with the allegations stated in its statement of objections it is more likely than not that the Commission will not ultimately be successful. In addition, given the ongoing nature of the investigation and the uncertainties associated with them, Scania is not yet able to predict or estimate the duration of the investigation, what, if any, conduct regulatory authority may pursue, what the regulatory authority may conclude, or what sanctions the regulatory authority will seek. As a result, Scania remains unable to estimate the impact the investigation will have. Having said that, it cannot be ruled out that the Commission will impose fines on Scania”) y [Annual and Sustainability Report 2016](#), 75 (“In 2011, Scania became the subject of an investigation conducted by the European Commission concerning inappropriate cooperation. Scania received a statement of objections in the investigation in November 2014. In light of the European Commission’s Statement of Objections and developments in the investigation, Scania has, in accordance with relevant accounting principles, made a provision in the June closing 2016 in the amount of SEK 3,800 m. in order to cover possible fines. Scania has fully cooperated with the European Commission during the investigation. However, Scania contests the Commission’s view that the company has entered into a pan-European agreement with other manufacturers with regard to pricing, and that Scania has delayed the introduction of new engines compliant with EU-legislation for exhaust emissions. Scania will continue to fully exercise its rights of defence in the ongoing investigation. Scania is also the subject of related civil claims by direct or indirect customers of Scania and may face additional similar claims”).

Europea de una nota de prensa el 19/7/16 con una referencia análoga al procedimiento en tramitación prejuzgaba el contenido de la ulterior decisión⁵³.

2. El mercado afectado

El apartado anterior permite poner en contexto la Decisión Scania antes de examinar las novedades que aporta sobre el fondo del asunto. Como es sabido, si algo caracterizaba a la Decisión transaccional era su brevedad. La Decisión Scania, por las circunstancias en las que se adopta y que antes han sido examinadas, es tres veces más extensa. Es cierto que, y ello condiciona su análisis e interpretación, el expurgo de su contenido dificulta sacar una valoración concluyente y definitiva de algunos de sus fundamentos. A pesar de lo anterior, analizaremos qué sabemos de nuevo sobre el cártel de los fabricantes de camiones tras su lectura.

Como cabía esperar, la Decisión Scania declara la misma infracción que la Decisión transaccional, lo que cambia es que la declaración se apoya en un relato más detallado de la conducta anticompetitiva, acompañado de una minuciosa argumentación jurídica, que busca dar mayor robustez a la decisión de la Comisión de cara a la revisión judicial ([T-799/17](#)). Una parte de la fundamentación jurídica se dedica al fondo del asunto⁵⁴, mientras que otra parte -a la que nos hemos referido *supra* §1.3- afronta a las particularidades suscitadas porque la Comisión ya hubiere dictado y publicado una decisión transaccional sobre el mismo asunto⁵⁵. Finalmente, la decisión incluye las bases y fundamentos de la multa impuesta y describe a sus destinatarios⁵⁶.

En términos del entorno y de las particularidades del mercado en que se produce la infracción -recuérdese el mercado de camiones medios y pesados- que se presentaban de manera muy sucinta en la Decisión transaccional⁵⁷, ahora son objeto de un análisis más detenido, que incorpora nuevos elementos (en particular, los referidos a la relevancia, como instrumentos de coordinación empresarial anticompetitiva, de la asociación de fabricantes y de las ferias comerciales, *infra* §2.1 y 2.2), y profundiza en otros extremos que ya se habían apuntado someramente en la Decisión transaccional sobre el mercado de camiones medios y pesados (*infra* §2.3), deteniéndose en la colusión y su impacto en el mercado (*infra* §3 y 4).

2.1. La Asociación de Fabricantes

Una de las novedades de la Decisión Scania es la referencia al papel desempeñado en la puesta en escena de la conducta infractora por la principal asociación de fabricantes de vehículos⁵⁸. Aunque la Comisión elude llamarla por su nombre, está claro que se refiere a la *European Automobile Manufacturers' Association* ([ACEA](#)). Aún así, parece claro que esta asociación no cometió ningún acto ilícito, si bien sus actividades sirvieron

⁵³ pars. 380-385 de la Decisión Scania.

⁵⁴ pars. 191-360 y 386-400 de la Decisión Scania.

⁵⁵ pars. 361-385 de la Decisión Scania.

⁵⁶ pars. 401-447 de la Decisión Scania.

⁵⁷ pars. 5 y 24-29 de la Decisión transaccional.

⁵⁸ pars. 14-17 de la Decisión Scania.

de excusa para la colusión, utilizándose sus instalaciones para las reuniones de los cartelistas⁵⁹.

La Decisión alude también a la asociación como plataforma de intercambio entre los fabricantes de información relevante sobre el mercado (pedidos y cuotas de mercado a partir de los vehículos vendidos)⁶⁰, aunque -de nuevo- se tratase de una actividad lícita. La implicación de asociaciones empresariales en las conductas anticompetitivas de sus miembros suele ser un fenómeno común en la práctica⁶¹.

2.2. Las ferias comerciales

Otro tanto ocurre con las ferias comerciales⁶², que la Comisión evita mencionar por su nombre, y cuyos organizadores no habrían estado implicados en la colusión, aunque esta hubiera tenido lugar con ocasión de la celebración de las ferias⁶³. Como luego veremos, así se deduce del relato de la conducta infractora que la Comisión detalla posteriormente en la Decisión Scania.

De nuevo, aunque la Comisión elude mencionar nombres, no es necesario ser un gran detective para identificarlas: en Frankfurt se celebra cada dos años *Automekanica* y con la misma cadencia en los años alternos en Hannover tiene lugar la *Internationale Automobil-Ausstellung* (IAA)⁶⁴; en Bruselas se organiza cada dos años el *Salon-Brussels Motor Show*⁶⁵.

2.3. Sobre el funcionamiento del mercado de camiones

En la Decisión transaccional la Comisión limitó su examen del mercado de camiones a seis párrafos⁶⁶, ahora le dedica siete páginas⁶⁷. La mayoría de las cuestiones abordadas tienen valor para todo el mercado, excepcionalmente, alguna de ellas sólo aplique a Scania. Esta descripción del mercado realizada *autorizadamente* por la Comisión puede ser muy relevante para el examen posterior de la conducta de los fabricantes y sus posibles efectos anticompetitivos.

2.3.1. *Transparencia y concentración del mercado*

Como ya apuntara la Decisión transaccional⁶⁸, en el Espacio Económico Europeo (EEE) el mercado de los camiones medios y pesados está muy concentrado: seis fabricantes (los infractores) tienen conjuntamente una cuota de mercado superior al 90%.

⁵⁹ par. 77 *in fine* de la Decisión Scania.

⁶⁰ pars. 14, 22 y 283 de la Decisión Scania.

⁶¹ Véase, por ejemplo, Eugenio F. Bissocoli, “Trade Associations and Information Exchange Under US Antitrust and EC Competition Law” [World Competition 23/1 \(2000\) 79-106](#).

⁶² pars. 18-21 de la Decisión Scania.

⁶³ par. 22 de la Decisión Scania.

⁶⁴ par. 19 de la Decisión Scania, a su celebración en 2004 es la que se refiere el par. 81; a su celebración en 2006 alude el par. 155 y a la celebración en 2008 de la 62ª IAA se refiere el par. 168.

⁶⁵ par. 21 de la Decisión Scania, en su celebración de 1999, cuando el Mercedes-Benz Atego fue designado “*International Truck of the Year 1999*”, referida en par. 107.

⁶⁶ pars. 24-29 de la Decisión Scania.

⁶⁷ pars. 24-59 de la Decisión Scania.

⁶⁸ pars. 24 y 29 de la Decisión Scania.

Además, y en cierto modo relacionado con lo anterior⁶⁹, se trata de un mercado muy transparente, donde existen numerosos instrumentos que facilitan el intercambio de información entre los competidores, agravada en este caso por la colusión de los fabricantes⁷⁰.

2.3.2. La fabricación y distribución de camiones

Los camiones medios y pesados (Scania sólo opera en el segmento de camiones pesados⁷¹) son productos de larga duración, adquiridos por clientes profesionales⁷². No son productos genéricos (*commodity products*) sino que se comercializan y adaptan a las necesidades del adquirente. Independientemente del lugar de venta, los fabricantes suelen centralizar la producción de vehículos en un mismo lugar, consignándose después a los respectivos centros de venta⁷³.

La comercialización de los vehículos se efectúa a través de las filiales nacionales de los fabricantes, que importan los vehículos y los distribuyen a través de sus redes nacionales de distribución⁷⁴. Una vez recibido el pedido del cliente, los concesionarios minoristas compran el camión a la filial nacional de acuerdo con las especificidades solicitadas por el comprador⁷⁵. Aunque la mayoría de las ventas se efectúan a través de la red de distribución de los fabricantes, los grandes pedidos pueden acudir directamente a la central o a las filiales nacionales de los fabricantes⁷⁶.

Dada la estandarización de gran parte de los componentes del camión, no hay una restricción de capacidad de los fabricantes de diseñar el vehículo conforme a las necesidades y pedidos de cada cliente⁷⁷. Adicionalmente, las filiales nacionales de cada fabricante disponen siempre de una cierta cantidad de camiones en inventario con el equipamiento más demandado (pero que puede fácilmente acomodarse a los requerimientos del cliente) para satisfacer la demanda a corto plazo⁷⁸.

La Decisión Scania subraya la significativa integración vertical de la fabricación y distribución de camiones: a la postre muchos distribuidores son propiedad del propio fabricante (para Scania, más de la mitad de los concesionarios)⁷⁹. Adicionalmente, aunque existen concesionarios independientes, estos se ven sometidos a estrictos y rigurosos controles de los fabricantes para pertenecer a su red comercial autorizada (así, por ejemplo, véase el [Scania Dealer Operating Standard - SDOS](#)). Ello es coherente con una estrategia de negocio de los fabricantes de camiones

⁶⁹ par. 22 de la Decisión Scania.

⁷⁰ par. 24 de la Decisión Scania.

⁷¹ par. 27 de la Decisión Scania.

⁷² Pars. 31 y 241 de la Decisión Scania.

⁷³ pars. 36, 51, 327.b y 399 de la Decisión Scania, en el caso de Scania, aparentemente, sita en la ciudad sueca de [Södertälje](#).

⁷⁴ pars. 25 y 43 de la Decisión Scania.

⁷⁵ par. 32 de la Decisión Scania.

⁷⁶ pars. 25 de la Decisión transaccional y 26, 32 y 35 de la Decisión Scania.

⁷⁷ par. 27 de la Decisión Scania.

⁷⁸ par. 28 de la Decisión Scania.

⁷⁹ pars. 26 y 43 de la Decisión Scania.

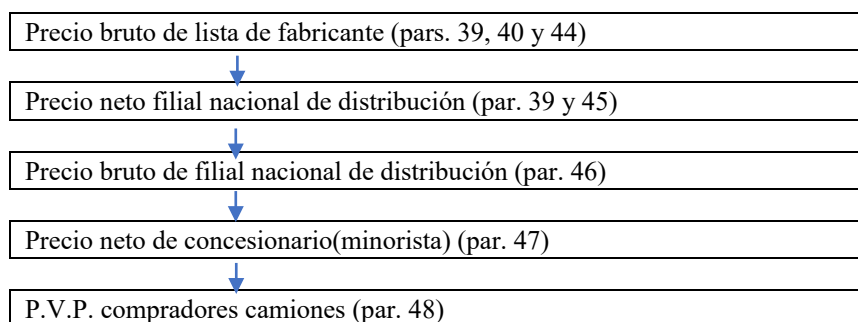
consistente en ampliar su oferta y prestar servicios integrales a sus clientes (incluyendo servicios postventa, reparación y reemplazo de los vehículos)⁸⁰.

Naturalmente, la Decisión se refiere principalmente a Scania, en cuyos informes anuales pueden verse numerosas referencias a adquisiciones y ventas de redes comerciales en distintos países⁸¹. Sin embargo, esta realidad parece reproducirse en otros fabricantes, y la experiencia española es buena prueba de ello: hay alrededor de 200 concesionarios de vehículos industriales en España, pero la mayoría son propiedad de los fabricantes (directa o indirectamente) o tienen contratos de distribución selectiva con los fabricantes, sin que existan más de una decena de concesionarios multi-marca.

Como es sabido, la infracción sancionada por la Comisión es la colusión en los precios y en la comercialización de camiones medios y pesados en el EEE. Durante catorce años los fabricantes se intercambiaban información sensible para la comercialización de vehículos, incluyendo el precio y otras variables comerciales relevantes. Coludieron sobre los *precios brutos* y sus subidas (siendo menores las referencias a los *precios netos*) y sobre el calendario y los costes de implantación en los camiones de las tecnologías de control de emisiones contaminantes requeridas por la normativa europea.

2.3.3. La determinación del precio de los camiones

Aunque la primera Decisión sobre el cártel de fabricantes de camiones describía someramente los conceptos de *precios brutos* y *precios netos*⁸², aludiendo después más de dos docenas de veces a la colusión de los fabricantes para elevar los *precios brutos* y deslizando varias referencias a los *precios netos*⁸³, no existía una explicación minuciosa de la relación entre ambos. Aun así, aunque la diferencia entre ellos parezca intuitiva y se trate de conceptos sencillos, su implementación en cada mercado puede variar. En coherencia con la mayor atención prestada a la cadena de distribución de los camiones, la Decisión Scania detalla el proceso interno de determinación del precio hasta llegar al comprador final⁸⁴. Según la Decisión, la **escala de precios interna** seguiría el siguiente esquema:



La Decisión Scania explica con detalle el itinerario que va desde los *precios brutos de lista* -establecidos por cada fabricante- hasta el P.V.P de los camiones pagado por el

⁸⁰ par. 34 de la Decisión Scania.

⁸¹ v.gr., el informe anual de 2010 alude a la adquisición de concesionarios en Francia, Italia y Suiza, [pág. 113](#).

⁸² par. 27 de la Decisión transaccional.

⁸³ pars. 47 y 51 de la Decisión transaccional.

⁸⁴ Un buen resumen se contiene en el par. 38 de la Decisión Scania.

adquirente final. De las Decisiones de la Comisión se obtiene que los *precios brutos de lista* de cada fabricante serían iguales para todo el EEE (salvo en el caso de IVECO⁸⁵).

En efecto, los *precios brutos de lista* varían en función de los modelos, incluyendo todos los componentes del camión, los fija la central de cada fabricante y existieron desde antes de 1997 hasta 2011⁸⁶. Actualmente, estos precios se pueden obtener de los configuradores informáticos de los camiones, lo que facilita la comparación de modelos entre las distintas marcas⁸⁷.

Después, los *precios netos de filial nacional de distribución* varían por país, tras los descuentos otorgados por el fabricante, que no son los mismos en cada caso (i.e., son variables), aunque se deciden por la central⁸⁸. Los *precios brutos de filial nacional de distribución* son el resultado de añadir el margen al precio neto de filial nacional⁸⁹.

Los *precios netos del concesionario local* (minorista) son los pagados por los concesionarios a la filial nacional, y son el resultado de aplicar los descuentos al precio bruto de filial nacional⁹⁰. Finalmente, el *precio de venta al comprador final* es el *precio neto del concesionario* menos los descuentos y promociones y más los márgenes y otros costes⁹¹. Aunque este último está sujeto a la negociación con cada cliente, puede verse afectada por infinidad de factores, la Comisión afirma que los descuentos al comprador final pueden ser mínimos⁹².

3. La colusión de los fabricantes

La Decisión Scania no sólo proporciona una amplia descripción del escenario en el que tuvo lugar la infracción, sino que también describe con detalle las conductas anticompetitivas de los fabricantes y proporciona una prolija valoración jurídica de las mismas.

Naturalmente, la infracción declarada en ambas Decisiones es idéntica (“*prácticas colusorias sobre la fijación de precios y las subidas de los precios brutos de los camiones medios y pesados en el EEE; y el calendario y la repercusión de los costes para la introducción de tecnologías de emisiones en el caso de los camiones medios y pesados requerida por las normas EURO 3 a 6*”), pero **la extensión de la segunda Decisión de la Comisión no sólo proporciona mayor robustez a la sanción impuesta a Scania, si no que también permite entender mejor la conducta de los fabricantes de camiones y su posible impacto en el mercado.**

La colusión de los fabricantes de camiones se extendió desde enero de 1997 hasta enero de 2011 y se materializó a través de múltiples reuniones y contactos, refiriéndose siempre a los mismos productos (camiones medios y pesados). La colusión se verificó a través de intercambios de información y discusiones sobre los precios de los camiones y

⁸⁵ par. 28 de la Decisión transaccional

⁸⁶ par.44 y 52 de la Decisión Scania.

⁸⁷ par. 58 de la Decisión Scania.

⁸⁸ pars. 45 y 51 de la Decisión Scania.

⁸⁹ par. 46 de la Decisión Scania.

⁹⁰ par. 47 de la Decisión Scania.

⁹¹ par. 48 de la Decisión Scania.

⁹² par. 48 *in fine* de la Decisión Scania.

sus subidas y también respecto del calendario y el coste de la implantación en los vehículos de las tecnologías de emisiones requeridas por las normas EURO 3 a 6⁹³.

Aunque el propósito de la colusión fuera siempre el mismo, el largo período de tiempo en el que tuvo lugar explica que la práctica anticompetitiva evolucionara durante los catorce años, sin que se manifestara siempre de la misma manera y con la misma intensidad⁹⁴. Así, hasta 2004 la colusión tuvo lugar al más alto nivel⁹⁵, con implicación de las centrales de los fabricantes (*nivel de las centrales*)⁹⁶; pero desde la entrada en circulación del euro y de las listas de precios brutos para toda Europa -por la mayoría de los fabricantes- el núcleo de la colusión se trasladó a las filiales alemanas de los fabricantes (*nivel de las filiales alemanas*)⁹⁷.

La Decisión transaccional aludía, de manera ejemplificativa, a unas pocas reuniones a través de las que se efectuó la colusión, mencionando la fecha tan sólo de seis de ellas. En cambio, la Decisión Scania que habla de que los fabricantes se reunían al menos dos veces al año⁹⁸ y acaba enumerando treinta y cinco encuentros (a salvo de las que hayan sido declaradas confidenciales, pues hay muchos párrafos omitidos), aunque alguna de las reuniones fuera bilateral.

Reuniones de los infractores por año

Año	Nº	Par. Decisión Scania	Par. Decisión Transaccional
1997	3	98, 99 y 100	52
1998	5	101, 102, 103, 104 y 105	52
1999	1	107, 342	No
2000	3	110, 111 y 112	No
2001	5	113, 114, 115, 116-117 y 118	No
2002	3	119, 123, 126 y 342	No
2003	2	127 y 130	54
2004	5	132, 134, 135, 137 y 138	No
2005	3	144, 146 y 149-150	59
2006	2	152 y 155	59
2007	3	157, 159 y 161	No
2008	2	166 y 168	59
2009	1	181	No
2010	-	-	-

Fuente: Decisión Scania y Decisión transaccional.

Además de la información adicional sobre las reuniones de los fabricantes y su contenido, la Decisión Scania incluye abundantes referencias a las comunicaciones entre ellos (al principio vía fax, desde febrero de 2002 mediante correo electrónico), informes, protocolos y presentaciones internas y también notas manuscritas que prueban las diversas prácticas colusorias de los fabricantes sobre el precio de los camiones y respecto del calendario y coste de implantación de las tecnologías de control de emisiones requeridas por las normas EURO3 a 6.

⁹³ par. 75 de la Decisión Scania.

⁹⁴ pars. 208, 213, 325, 328 y 341 de la Decisión Scania.

⁹⁵ par. 81 de la Decisión Scania.

⁹⁶ pars. 77-87 de la Decisión Scania.

⁹⁷ par. 49 de la Decisión transaccional y pars. 75-76 y 88-97 de la Decisión Scania.

⁹⁸ par. 95 de la Decisión Scania.

En efecto, las referencias a las pruebas de intercambio de información entre los competidores sobre los precios brutos de lista de los camiones son copiosas⁹⁹. Al compartir esta información sensible sobre los precios de los competidores, los fabricantes podían hacer comparaciones de sus distintas ofertas. Ello les permitía adaptarse y decidir “*cuando y cómo subir los precios brutos*”¹⁰⁰.

Los intercambios de información fueron tanto bilaterales como multilaterales, y como ya apuntaba la Decisión transaccional¹⁰¹, se estructuraron después mediante una hoja de Excel, por modelos, que incluía también los precios de los distintos componentes¹⁰². Esta hoja de cálculo se actualizaba y compartía periódicamente entre los fabricantes. Desde 2004 también se intercambiaron sus respectivos configuradores informáticos de camiones, lo que facilitaba el cálculo y la comparación de los precios¹⁰³.

Por otro lado, la Decisión Scania enumera cuarenta pruebas de comunicaciones entre los fabricantes sobre sus subidas de precios o intenciones de subir precios en el futuro¹⁰⁴. Lógicamente, los fabricantes también se mantuvieron informados de los cambios y cancelaciones de las subidas de precios¹⁰⁵. Es más, como ya sostuviese la Decisión transaccional¹⁰⁶, la colusión no consistió sólo en un intercambio de información sobre precios actuales o futuros, si no también en *acuerdos* de subida de precios brutos¹⁰⁷. Finalmente, y como complemento de todo lo anterior, los fabricantes también coludieron sobre el calendario de implantación de las tecnologías de control de emisiones contaminantes en los camiones y el traslado de los costes adicionales, eliminando cualquier incertidumbre al respecto¹⁰⁸.

Casi todas las referencias de la Decisión Scania se refieren a los *precios brutos de lista de los fabricantes* y también a los *precios brutos de las filiales nacionales de distribución* (incluyendo los descuentos¹⁰⁹). Según la Comisión, al menos en el caso de Scania, hasta ahí todo lo decidiría directamente la central¹¹⁰.

La Decisión Scania alude pocas veces a la colusión de los fabricantes sobre los *precios netos* (y alguna de las pocas que lo hace, no es concluyente¹¹¹). Curiosamente,

⁹⁹ pars. 55, 56, 58, 89, 91, 92, 120, 121, 131, 132, 135, 136, 145, 147, 211 y 394 de la Decisión Scania.

¹⁰⁰ par. 210 de la Decisión Scania.

¹⁰¹ par. 56 de la Decisión transaccional.

¹⁰² par. 92 de la Decisión Scania.

¹⁰³ par. 48 de la Decisión transaccional y pars. 58, 89 y nota al pie 598 de la Decisión Scania.

¹⁰⁴ pars. 99, 106, 111, 119, 133, 134, 137, 138, 140, 144, 146, 149, 150, 152, 153, 154, 155, 157, 158, 159, 162, 163, 164, 165, 166, 170, 171, 172, 175, 176, 177, 178, 181, 182, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 212.a y c, 242 y 266 de la Decisión Scania.

¹⁰⁵ par. 320 de la Decisión Scania.

¹⁰⁶ par. 51 de la Decisión transaccional.

¹⁰⁷ pars. 75 y 79 de la Decisión Scania.

¹⁰⁸ par. 209, 212.c), 243, 286, 321 y 389 de la Decisión Scania.

¹⁰⁹ pars. 249 y 251 de la Decisión Scania.

¹¹⁰ par. 246 de la Decisión Scania (aún así, se trata de una cuestión controvertida sobre la que Scania habría proporcionado a la Comisión información contradictoria, id. pars.292-302).

¹¹¹ cfr. par. 92 y nota al pie 128 de la Decisión Scania.

habla de los *precios netos* menos incluso que la Decisión transaccional¹¹². Una referencia llamativa es la solicitud en febrero de 2009 por la revista *European Truck Challenge 2009* de los *precios netos* de los camiones; como el resto de la Decisión el texto está entrecortado, pero lo poco que queda dice (recogiendo literalmente sus expresiones): “*la práctica es que lo máximo que podemos comunicar son los precios de lista*” y “*no comunicaremos las tasas de arrendamiento (leasing) o precios de venta*”¹¹³. Aparentemente de lo anterior podría deducirse que, aunque los fabricantes acordarán no comunicar a la revista *los precios netos*, los tenían en su poder y los conocían¹¹⁴.

La Decisión transaccional hacía referencia a que el intercambio de información de los fabricantes comprendía no sólo los precios y sus subidas, sino también las existencias, los pedidos entrantes y los plazos de entrega de los camiones de cada fabricante¹¹⁵. La Decisión Scania incluye mucha más información al respecto, detallando numerosas comunicaciones entre los fabricantes sobre estos extremos¹¹⁶ y sobre las previsiones futuras del mercado¹¹⁷.

La literatura económica especializada en materia de competencia y organización industrial describe como la colusión, además del precio, puede comprender otros atributos (*non-price collusion*). En este caso, al compartir datos sobre inventarios, pedidos, plazos de entrega y previsiones futuras de venta, los rivales pueden obtener una meticulosa panorámica de la situación del mercado, de sus competidores y de la fabricación y venta de camiones en cada momento¹¹⁸. Además, cabe pensar que la información sobre los pedidos y de entrega no sólo era necesaria para anclar las sucesivas subidas de precios (a la fecha de pedido¹¹⁹; o a la de entrega¹²⁰), sino que, al tratarse de una dimensión competitiva relevante, que puede condicionar decisivamente la elección y compra¹²¹, constituiría también una forma de coordinación por los fabricantes, falseando la competencia también en este extremo (“¿cuándo entregaréis qué motores (caballos) con EURO4 y/o EURO5 a los clientes y a qué precio bruto?”¹²²).

Por otro lado, hablando de las subidas de precios, resulta llamativo que en la versión provisional publicada hayan superado el filtro de confidencialidad -aunque de manera parcial e intermitente- referencias deslavazadas a los porcentajes de las alzas de precios. Esta clase de referencias numéricas y cuantitativas se encuentran normalmente entre los datos que suelen omitirse en la publicación de las decisiones, pero no es el caso. Como

¹¹² Así, sorprende la omisión de la existencia de pruebas sobre las discusiones de los fabricantes “*para aprovechar en circulación del euro para controlar los descuentos*” (que figuraba en el par. 53 de la Decisión transaccional). Quizás se trate de alguno de los párrafos pendientes de revisar su confidencialidad.

¹¹³ par. 173 de la Decisión Scania.

¹¹⁴ véase, también, pars. 283 y 317.c de la Decisión Scania y par. 164 de [informe Buttieg T-799/17](#).

¹¹⁵ par. 29 de la Decisión transaccional.

¹¹⁶ pars. 51, 55, 57, 81, 238.c y 416 de la Decisión Scania.

¹¹⁷ pars. 89, 104, 105, 113, 115, 118, 123, 126, 130, 144 de la Decisión de Scania.

¹¹⁸ pars. 283 y 287 de la Decisión Scania.

¹¹⁹ pars. 157 y 158 de la Decisión de Scania.

¹²⁰ pars. 171 y 188 de la Decisión de Scania.

¹²¹ Véanse, por ejemplo, Lode Li y Yew Sing Lee “Pricing and Delivery-Time Performance in a Competitive Environment” [Management Science 40/5 \(1994\) 633-646](#) y Kut C. So “Price and Time Competition for Service Delivery” [Manufacturing & Service Operations Management 2/4 \(2000\) 392-409](#).

¹²² Véase, por ejemplo, par. 141 de la Decisión Scania.

decía, en la Decisión Scania esta omisión es incompleta pues, aunque indica las magnitudes de los incrementos en los precios, en la mayoría de los casos -por razones de confidencialidad- no se sabe a qué productos concretos afectaba.

Parece claro que la mayoría las subidas de precios se refiere a los camiones Scania, pero las referencias se realizan en un contexto en el que resulta claro que los competidores también hacían lo mismo. Excepcionalmente hay algún año en el que las pruebas indican que se comunicaba que los precios no se subirían (v. gr., 2006)¹²³, pero casi todos los años que duró la colusión los precios subieron de manera significativa. Los porcentajes hablan por sí solos y proporcionan pistas de la trascendencia de los incrementos, que irían acumulándose año a año, pues se refieren sucesivamente a varios ejercicios. Aún así, son varias las referencias que parecen comprender subidas en los precios de todos los productos (un 3% en 2004¹²⁴; un 5% en 2005 con la introducción del EURO4¹²⁵; en 2008 un 3% para los modelos básicos y un 5% para los extras¹²⁶; un 2,5% en 2009¹²⁷). Luego, de manera desordenada y sin identificar la gama de productos y mercados afectados, en más de una docena de ocasiones se habla de subidas anuales en el entorno del 2%¹²⁸, pero también hay una decena de ellas -esta vez, aparentemente, para modelos concretos -cuya identificación se omite- superiores (del 3%, 4%, 5%, 6%, 8%, 9% y de hasta el 10%)¹²⁹. Finalmente, aunque casi todas las referencias a las alzas de precios se expresan en términos porcentuales, en ocasiones la magnitud de las subidas se expresa directamente en euros (en 2007, €1000 para la mayoría de los motores EURO4/5¹³⁰; entre €800 y 1.500 adicionales en 2010¹³¹).

4. Valoración jurídica

La ampliación de la valoración jurídica ocupa más de la mitad de la Decisión Scania¹³². En la Decisión transaccional la Comisión sólo empleó cinco páginas¹³³. El mayor detalle se explica por una fundamentación más exhaustiva de la infracción y por la necesidad de responder a las alegaciones de Scania, en particular a las relacionadas con la vulneración de la presunción de inocencia y sus derechos de defensa¹³⁴.

4.1. La participación de Scania en la infracción

La Decisión transaccional dedicaba tres párrafos a resumir la doctrina y jurisprudencia consolidada del TJUE sobre las infracciones del artículo 101.1 del

¹²³ pars. 153 y 320 de la Decisión Scania.

¹²⁴ De acuerdo con pars. 133 y 134 de la Decisión Scania.

¹²⁵ par. 144 de la Decisión Scania.

¹²⁶ par. 163 de la Decisión Scania.

¹²⁷ par. 170 de la Decisión Scania.

¹²⁸ pars. 111, 119, 144, 146, 150, 155, 157, 159, 162, 171, 188, 189 y 399 de la Decisión Scania.

¹²⁹ pars. 111, 119, 137, 150, 157, 159, 162, 163, 171, 185 de la Decisión Scania.

¹³⁰ par. 157 de la Decisión Scania (aunque también aparece la referencia a un alza de 3000€).

¹³¹ par. 186 de la Decisión Scania.

¹³² Pars. 54-101 y 191-420 de la Decisión Scania.

¹³³ pars. 64-90 de la Decisión Scania.

¹³⁴ pars. 361-385 de la Decisión Scania.

TFUE¹³⁵, en la Decisión Scania el análisis de la Comisión es exhaustivo¹³⁶, las conductas anticompetitivas proscritas pueden materializarse a través de acuerdos o mediante otras formas de concertación de la conducta por los operadores en el mercado:

“Los conceptos de acuerdo y práctica concertada son flexibles y pueden solaparse. En efecto, puede incluso no ser posible realizar tal distinción, dado que una infracción puede presentar simultáneamente las características de varias formas de conducta prohibida aunque, consideradas aisladamente, algunas de sus manifestaciones pudieran describirse con más precisión como propias de una de ellas”¹³⁷.

Aplicado al caso concreto¹³⁸, los fabricantes de camiones participaron en prácticas colusivas para la venta de camiones medios y pesados a través de reuniones y contactos a distintos niveles¹³⁹. La colusión afectó a la fijación de los precios y a las subidas de precios brutos en el EEE, al calendario y los costes de implementación de las tecnologías para el control de emisiones anticontaminantes exigidas por las normas EURO 3 a EURO 6. Con la colusión, los fabricantes de camiones *“sustituían deliberadamente la cooperación práctica entre ellas por los riesgos de la competencia”* y *“dejaron de determinar de forma independiente la política comercial que pretendían adoptar en el mercado para, en su lugar, coordinar su conducta de fijación de precios mediante contactos directos, acordando de forma coordinada el retraso en la introducción de nuevas tecnologías”¹⁴⁰.*

Las pruebas acumuladas por la Comisión en el expediente permiten acreditar, sin que exista una explicación alternativa plausible, que los fabricantes celebraron múltiples reuniones en las que coludieron *“sobre las previsiones de cambios en los precios brutos y en las listas de precios brutos, así como respecto del calendario de dichos cambios y sobre el calendario de introducción de las tecnologías de emisión para camiones medios y pesados exigidas por las normas EURO 3 a 6”¹⁴¹.*

4.2. Restricción de la competencia: infracción por objeto y probabilidad de efectos

La Decisión Scania, como ya ocurriera con la Decisión transaccional¹⁴², declara una infracción del artículo 101.1 TFUE *por objeto*, sin necesidad de examinar sus efectos en el mercado.

Basándose en la jurisprudencia consolidada del TJUE¹⁴³, la Comisión declara una infracción de la prohibición del artículo 101.1 TFUE porque, con las conductas probadas a lo largo del expediente administrativo, los fabricantes de camiones perseguían falsear la competencia en el mercado. En efecto, con su comportamiento, los fabricantes

¹³⁵ Pars 65-67 de la Decisión transaccional.

¹³⁶ Pars 194-205 de la Decisión Scania.

¹³⁷ Par. 67 de la Decisión transaccional y reproducido con variaciones menores en par. 203 de Decisión Scania.

¹³⁸ Pars. 68 y 69 de la Decisión transaccional y pars. 206-222 de la Decisión Scania.

¹³⁹ Par. 69 de la Decisión transaccional y par. 206 de la Decisión Scania

¹⁴⁰ Par. 214 de la Decisión Scania

¹⁴¹ Par. 225 de la Decisión de Scania

¹⁴² Pars. 80-82 de la Decisión transaccional.

¹⁴³ Pars. 231-235 de la Decisión Scania.

eliminaron la incertidumbre sobre dimensiones esenciales de su estrategia competitiva en el mercado y dejaron de comportarse de manera independiente¹⁴⁴.

La colusión se concretó en un largo, continuo e intenso intercambio de información detallada sobre los precios y sus subidas cuya realización solo tiene explicación si su propósito era restringir la competencia¹⁴⁵. A falta de pactos concretos de precios entre los fabricantes, que serían difíciles de articular y concretar por la heterogeneidad de los camiones y de sus precios, la Comisión subraya el carácter anticompetitivo del intercambio de información que eliminaba la incertidumbre en el mercado. Sin embargo, se puede ir más lejos: al compartir información sobre los precios (y su subida en términos porcentuales) y el lanzamiento de los modelos requeridos por la legislación europea en materia de control de emisiones (y su coste adicional) ello conduciría a la coordinación anticompetitiva en el mercado en perjuicio de los adquirentes finales de los vehículos¹⁴⁶.

Para la Comisión, el objeto contrario a la competencia salta a la vista, pues no sólo intercambiaron información competitiva sensible, si no que coordinaron sus precios y los incrementos de los precios brutos mediante contactos sobre la fijación de precios, el calendario y los costes de introducción en el mercado de nuevos vehículos conformes a las normas de control de emisiones anticontaminantes¹⁴⁷.

La Comisión rechaza las alegaciones de Scania de que se tratase de meros intercambios de información eficientes y que fueran inocuos para la competencia (como prevén en algunos supuestos las [Directrices sobre acuerdos de cooperación horizontal de 2011](#)). No era el caso de los intercambios de información de los fabricantes de camiones: se referían a precios futuros y a sus incrementos, y lo mismo cabe decir por lo que atañe a la coordinación en el retraso de la introducción de las nuevas tecnologías de control de emisiones anticontaminantes y la repercusión de su coste aguas abajo¹⁴⁸.

También rechaza las alegaciones de Scania sobre la escasa utilidad del intercambio de información sobre los *precios brutos* para eliminar la incertidumbre en el mercado sobre los *precios netos* de los camiones¹⁴⁹. Según Scania, la información compartida con los competidores ya era pública y se conocía internamente por sus filiales y sus distribuidores en el momento del intercambio, pero la Comisión no acepta este argumento. Esta postura parece razonable ya que, según la Comisión, en muchos casos la información compartida no estaba disponible internamente¹⁵⁰, y además presentaba un grado de exhaustividad y minuciosidad no disponible en ninguna otra fuente¹⁵¹. Sin embargo, incluso si hubiera sido conocida por la red de distribución del fabricante, ello

¹⁴⁴ Par. 240 de la Decisión Scania.

¹⁴⁵ “Furthermore, it is well established that exchanges of information between competitors in respect of pricing matters can only be explained by the desire to replace the risks of pricing competition with practical cooperation” ([AT.39914- Derivados sobre tipos de interés en Euros 7/12/16](#), par. 377 *in fine* (cita TGUE de 15/3/2000 *Cimenteries et al v. Comisión* T-25/95, pars. 1936-1937).

¹⁴⁶ Véase, recientemente, incluyendo alguna referencia al cártel de fabricantes de camiones, Joseph E. Harrington, Jr. “The Anticompetitiveness of Sharing Prices” [Working Paper 26/3/20](#) y también *infra* notas 164-182 y texto correspondiente.

¹⁴⁷ par. 237 y 256 de la Decisión Scania.

¹⁴⁸ par. 264 de la Decisión Scania.

¹⁴⁹ par. 265 de la Decisión Scania.

¹⁵⁰ par. 277 de la Decisión Scania.

¹⁵¹ par. 280 de la Decisión Scania.

no significa que la conocieran sus competidores¹⁵², y menos que -a la vez- la información de los rivales estuviera a disposición de los clientes, que poseerían entonces una mejor posición de cara a la negociación del precio de adquisición de los camiones¹⁵³. Finalmente, también compartían información sobre sus intenciones futuras en materia de precios, que ni eran públicas ni estaban disponibles por ninguna otra vía¹⁵⁴.

Scania alega que los precios brutos de lista “*no tienen ningún valor informativo ni dan una idea de la conducta de los competidores en materia de fijación de precios, debido a los diferentes niveles de descuento que se aplican a la lista de precios brutos de fábrica para los diferentes países, no cabría deducir las tendencias de los precios paneuropeos de la lista de precios brutos de fábrica, de los precios brutos nacionales o de los precios finales de los clientes*”¹⁵⁵. El argumento de que los extremos de la información intercambiada no afectan a las transacciones futuras en el mercado ha sido una defensa frecuente de los infractores en otros cárteles¹⁵⁶, pero también es común el rechazo de este alegato por la Comisión.

En efecto, la Comisión rechaza este argumento, pues entiende que -dada la elevada concentración y transparencia del mercado- los fabricantes estaban en condiciones de conocer bien la posición de cada uno, incluidos los precios netos de venta al público¹⁵⁷. A través de sus intercambios de información sobre precios los fabricantes conocían la política oficial de precios de sus competidores y en el eventual supuesto de que después alguno de ellos no respetase lo anunciado a sus rivales, ello no privaría a su conducta de carácter anticompetitivo¹⁵⁸.

En principio, parece que el argumento anterior busca negar que la colusión tuviera efecto alguno en el mercado, y en la misma idea abundan otras alegaciones de Scania sobre el proceso interno de determinación de los precios de los camiones (que la Comisión describe al principio de la Decisión, y que hemos resumido *supra* §2.3.3)¹⁵⁹, pero en el fondo pudiera estar destinado a combatir cualquier reclamación de daños por los adquirentes de camiones afectados por la infracción. Como ya ocurriera en la Decisión transaccional, para declarar la existencia de infracción la Comisión no necesita demostrar que esos efectos se produjeran¹⁶⁰, pues como dice -citando la STGUE (Sala 4) de 16/9/13, T-379/10 y T-381/10, *Keramag Keramische Werke y otros v. Comisión*, [EU:T:2013:457](#) (par. 61)¹⁶¹:

“(…) aunque los cambios en los precios de transacción no siguieran los de los precios de lista, esto no excluye la posibilidad de que las subidas coordinados de estos precios de lista pudieran tener un impacto en los precios pagados tanto por los mayoristas como por el consumidor final, al permitir que estos precios se elevaran o, como mínimo, se mantuvieran”.

¹⁵² par. 278 de la Decisión Scania.

¹⁵³ par. 279 de la Decisión Scania.

¹⁵⁴ Par. 274 de la Decisión Scania.

¹⁵⁵ par. 281 de la Decisión Scania.

¹⁵⁶ Por ejemplo, Decisión de 7/12/16 [AT.39914- Derivados sobre tipos de interés en Euros](#) (pars. 428-431).

¹⁵⁷ par. 283 de la Decisión Scania.

¹⁵⁸ par. 284 de la Decisión Scania.

¹⁵⁹ par. 296 de la Decisión Scania.

¹⁶⁰ par. 80 de la Decisión transaccional.

¹⁶¹ Sobre el cártel de los productos y accesorios de cuartos de baño, [COMP/39092](#).

Por ello, la Decisión Scania contempla la posible existencia de variaciones en los precios brutos, incluyendo los descuentos, en los diversos países y tramos de la distribución de camiones¹⁶². Sin embargo, incluso entonces, la Comisión considera que la central del fabricante determina los precios netos de las filiales nacionales, que no se fijarían independientemente por cada una de ellas¹⁶³. La Comisión concluye que, aunque las “*subidas de precios previstos a nivel de central no tienen por qué dar lugar a las mismas subidas a nivel nacional en todo el EEE, constituyen un componente común y fundamental de los cálculos de los precios aplicables en las diferentes cadenas de distribución nacionales en toda Europa*”¹⁶⁴. No obstante, lo cierto es que la incidencia de la colusión en los *precios brutos de lista en los precios netos finales* pagados por los compradores finales de los camiones no es analizada por la Comisión.

En el pasado en otras decisiones de la Comisión europea que sancionaban cárteles industriales se ha encontrado una dinámica similar de colusión entre los fabricantes, en la que se distinguía entre los *precios brutos* y en los *precios netos*, sin que normalmente la Comisión concluyera nada sobre el impacto del cártel en los *precios netos*. Así, lo ocurrido en las Decisiones sobre el cártel de los fabricantes de camiones no es una novedad. Con carácter general, la Comisión se limita a acreditar la existencia de infracción mediante la fijación de precios acordada entre los competidores, que afectó negativamente al juego de la competencia en el mercado¹⁶⁵, pero en su análisis suele haber muestras de la repercusión del alza en los *precios brutos* en los *precios netos*. Como se verá a continuación, los ejemplos son numerosos, siendo generalizado que los fabricantes que participan en cárteles industriales busquen de que los efectos de la colusión *se trasladen* en la cadena de *distribución aguas abajo*¹⁶⁶. Incluso cuando los bienes cartelizados son simples y el margen entre el precio bruto y el precio neto es más

¹⁶² pars. 291, 327.c, 338 y 348-349 de la Decisión Scania.

¹⁶³ pars. 296-298 de la Decisión Scania. Las contradicciones en las que incurrió Scania en su respuesta a los requerimientos de información de la Comisión y al Pliego de Cargos (par.293 de la Decisión Scania), llevan a la Comisión no sólo a amenazar con la sanción del 1% del volumen de ventas de Scania en el año anterior por facilitar información incorrecta o engañosa (pars. 294 y 299.b de la Decisión Scania).

¹⁶⁴ par. 398 de la Decisión Scania.

¹⁶⁵ par. 349 de la STGUE (Sala 5) de 18/6/8, *Hoechst GmbH v. Comisión CE*, T-410/3, [EU:T:2008:211](#) (“Además, es preciso subrayar que uno de los objetivos del cártel era la fijación de objetivos de precios. A este respecto debe recordarse que la fijación de un precio, aunque sea meramente indicativo, afecta al juego de la competencia, por cuanto permite que todos los participantes en unas prácticas colusorias prevean con un grado razonable de fiabilidad cuál será la política de precios que aplicarán sus competidores. En términos más generales, este tipo de prácticas colusorias llevan aparejada una intervención directa en los parámetros esenciales de la competencia en el mercado de que se trate. En efecto, al expresar una voluntad común de aplicar un cierto nivel de precios a sus productos, los fabricantes implicados renuncian a determinar autónomamente su política en el mercado, con lo que vulneran la concepción inherente a las normas sobre la competencia del Tratado (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 29 de noviembre de 2005, *Heubach/Comisión*, T-64/02, Rec. p.II-5137, apartado 81). De ello se deduce que, al fijar unos objetivos de precios, el cártel de que se trata afectó necesariamente al juego de la competencia”).

¹⁶⁶ Ello coherente con la explicación económica sobre la eficacia y el éxito de este tipo de prácticas anticompetitivas, veáanse Margaret C. Levenstein y Valery Y. Suslow "How Do Cartels Use Vertical Restraints? Reflections on Bork's *The Antitrust Paradox*" [Journal of Law & Economics 57/S3 \(2014\) S43](#) (“los intentos de ejercer un control vertical estaban conectados con la *collusion* aguas arriba”) y Joseph Harrington, Jr. y Lixin Ye “Coordination on List Prices and Collusion in Negotiated Prices” [Working Paper 30/6/17](#).

reducido, se comprueba que suele existir colusión de los cartelistas en los precios efectivamente cobrados a los clientes finales¹⁶⁷.

Naturalmente, las particularidades de cada mercado, y las distintas fórmulas de distribución empleadas en cada caso dificultan extraer conclusiones que se puedan generalizar, pero la mención de otros asuntos puede ser ilustrativa. Así, por ejemplo, en el cártel de la metionina (1986-1999), los fabricantes fijaban y aplicaban “objetivos de precio”¹⁶⁸ para elevarlos¹⁶⁹ y establecían precios mínimos/límites por cada mercado nacional¹⁷⁰. Además, aunque pudiera existir una variación en el precio final que se cobraba al cliente, quedaba claro que los precios anunciados actuaban como “*precios de referencia*”, limitando el margen de negociación del *precio final*¹⁷¹.

Otro tanto ocurrió en el cártel de las vitaminas (1989-1999) en el que la Comisión hizo referencia a la importancia del control sobre los distribuidores cuando la colusión abarca numerosos mercados:

*“Una de las principales preocupaciones de Basf y Roche era asegurarse de que las fluctuaciones monetarias no originaran diferencias de precios entre las regiones y la consiguiente reexpedición por los distribuidores. Así, cuando el dólar se revalorizó en relación con el marco alemán, los dos productores europeos se preocuparon de subir los precios europeos a fin de disuadir a los distribuidores de que vendieran de Europa a Norteamérica; tal reexpedición era posible en cuanto la diferencia de precios alcanzara el 10 %”*¹⁷².

Igualmente, en la Decisión sobre el cártel de los sorbatos (1978-1996) se acredita que, aunque los fabricantes fijaban “*objetivos de precios*”, se ocupaban después de que estos fueran aplicados a los clientes finales por los distribuidores (par. 113 de la Decisión de 1/10/3, [COMP/E-1/37.370 Sorbatos](#)). Incluso se alude a que los “*objetivos de precios*” de los conservantes acordados por los cartelistas eran en los primeros años del cártel (1989-1992) los precios de venta al cliente final (i.e. *precios netos*) pero que -con posterioridad- se acordaron también los precios cargados a los distribuidores (i.e., *precios brutos*) dadas las dificultades que los productores japoneses (Chisso, Daicel, Nippon y Ueno) tenían de conseguir información sobre los precios netos en Europa y para controlarlos¹⁷³.

También las empresas partícipes en el cártel de los productos y accesorios de baño (1992-2004) incluyeron los precios de distribución para la eficacia de su acuerdo anticompetitivo. En efecto, aunque los cartelistas fijaban los *precios brutos*, había constancia de que los acuerdos de los fabricantes también se ocuparon de los descuentos a los clientes y los *precios mínimos de venta al público* (par. 170 de la Decisión de

¹⁶⁷ par. 281 de la Decisión de 30/11/5, [COMP/3835 Bolsas industriales](#).

¹⁶⁸ par. 65 de la Decisión de 2/7/2, [C.37.519 Metionina](#).

¹⁶⁹ Id. últ. par. 66.

¹⁷⁰ Id. últ. par. 68.

¹⁷¹ par. 233 de STGUE (Sala 3) de 5/4/6, *Degussa AG v. Comisión CE*, T-279/02 [EU:T:2006:103](#).

¹⁷² par. 321 de la Decisión de 21/11/1, [COMP/E-1/37.512Euro Vitaminas](#).

¹⁷³ pars. 100 y 325.4 de la Decisión de 1/10/3, [COMP/E-1/37.370 Sorbatos](#). Lo anterior parece deberse a la singular posición de las empresas japonesas en el cártel porque respecto de la alemana Hoechst se alude al férreo control de los precios netos mediante rangos (*objetivos de precio/precios límite*), afirmando incluso que, aunque proporcionaban cierta flexibilidad a los distribuidores, ello no impedían que se controlase el precio de venta final supervisando los márgenes de venta de los distribuidores “*en orden a intentar alcanzar al objetivo de precios de venta*” (id., par. 103).

23/6/10, [COMP/39.092-Productos y accesorios de baño](#)). De hecho, en aquel caso la Comisión hizo referencia a la implicación en la colusión de los distribuidores mayoristas porque lo que los cartelistas deseaban era influenciar los *precios netos* cobrados al cliente final. El relato del cártel de los productos y accesorios de baño es particularmente detallado en la implicación de los distintos escalones de la distribución en el cártel¹⁷⁴.

Los *precios brutos* eran también lo que se acordaba en el cártel de los herrajes de ventanas y puertas francesas (1999-2007) y los fabricantes se intercambiaban los *listados de precios brutos* a efectos de coordinar aumentos porcentuales de precios por los cartelistas cada año en todo el EEE, constatándose su repercusión en los *precios netos* cobrados a los clientes finales¹⁷⁵.

Incluso en la colusión en el mercado de los plátanos en el norte de Europa entre 2000 y 2002, que la Comisión sancionó en 2008, quedaba claro que los precios de referencia (“*quotation prices*”) incidían en los precios finales de comercialización¹⁷⁶.

Finalmente, otra buena ilustración se encuentra en los cárteles en el mercado del hilo (1990-2001). En aquel caso, las empresas alegaron la falta de efectos reales de las subidas de los *precios brutos de lista* (“*porque no se trasladaban automáticamente en alzas en los precios netos cobrados a los clientes*”)¹⁷⁷, afirmando que se trataba de “*precios políticos*” o “*precios ficticios*”, sin valor alguno en el mercado, dada la existencia de frecuente de descuentos variables sobre los mismos¹⁷⁸. Todo lo más alguna de las fabricantes aceptaba que su relevancia se limitaba a ser “*punto de referencia*” para iniciar la negociación de los precios individualizados¹⁷⁹. En aquel caso, la Comisión también rechazó estos argumentos: “*es difícil de entender porqué los proveedores se habrían reunido de manera regular para acordar las subidas de precios de lista durante al menos 11 años si esas subidas de precios de lista no tenían ‘efecto’ alguno sobre los precios reales*”¹⁸⁰. Concluyó que “*los precios de lista se aplicaban a los pequeños clientes, dado que normalmente tienen menos poder de negociación, Así, las subidas en los precios de lista se traducen en subidas de precios netos para algunos pequeños clientes*”¹⁸¹ y que:

“Además, los precios individuales para clientes más grandes se calculan aplicando un descuento a los precios de lista, con la consecuencia de que el incremento en los precios de lista se traduce en un incremento en los precios netos. Es cierto que los precios reales cobrados a los clientes difieren con mucha frecuencia de los

¹⁷⁴ *Id. últ.*, pars. 120, 121, 158 y 159 de la Decisión de 23/6/10, [COMP/39.092-Productos y accesorios de baño](#). La influencia de los *precios mayoristas* en los *precios minoristas* resultaba evidente: pars. 60-67 de la STGUE (Sala 4) de 16/9/13, T-379/10 y 381/10, *Keramag Keramische Werke et al. v. Comisión*, [EU:T:2013:457](#).

¹⁷⁵ pars. 396 y 397 de la Decisión de 28/3/12, [COMP/39452 herrajes para ventanas y puertas francesas](#)

¹⁷⁶ pars. 112 y 318 de la Decisión de 15/10/8, [COMP/39188 Bananas](#) y par. 130 de STJUE de 19/3/15, *Dole Food Co. et al. C-286/13P*, [EU:C:2015:184](#) “*los precios de referencia eran importantes para el mercado en cuestión, dado que, por una parte, servían al menos como señales, tendencias o indicaciones para el mercado sobre la evolución prevista de los precios del plátano y eran importantes para el comercio del plátano y los precios obtenidos y, por otra parte, que en algunas transacciones, los precios reales estaban directamente vinculados a los precios de referencia*”

¹⁷⁷ par. 158 de Decisión de 14/9/5, [COMP/38.337 PO/Hilo](#).

¹⁷⁸ *Id.* par. 159 y 160.

¹⁷⁹ *Id.* par. 162.

¹⁸⁰ *Id.* par. 166.

¹⁸¹ *Id.* par. 164.

*precios de lista, pero es incorrecto sostener que una subida en los precios de lista no tiene efecto alguno en los precios reales. Como los precios de lista son la base para calcular los precios reales, ora aplicando un descuento o como "punto de partida de la negociación", la subida en los precios de lista automáticamente tiene una influencia en el nivel de los precios reales. Incluso cuando no existía una cantidad fija común de descuentos, los precios de lista tienen una función objetivo y sirvieron como punto de arranque de la negociación, así como indicador a partir del cual un descuento porcentual podría deducirse. En consecuencia, necesariamente tuvieron al menos un potencial e incluso probable influencia en los precios reales"*¹⁸².

Y, así, a la vista de lo anterior, también cabría concluir que la colusión de los fabricantes de camiones condujo seguramente a una elevación de los precios finales pagados por los compradores de los vehículos. En efecto, la colusión en los precios brutos de lista les permitiría obtener beneficios superiores de los que les corresponderían en un escenario de libre competencia, incluso cuando después se concedieran descuentos por los concesionarios, sin que existiera control o supervisión recíproca entre ellos. **El alza en los precios brutos de lista proporciona una "referencia" o provoca un "efecto ancla" que aumenta la disposición a pagar precios más elevados de los compradores**¹⁸³.

De este modo, aunque las decisiones de la Comisión sobre la colusión de los fabricantes de camiones contengan referencias mínimas a ese extremo, de la realidad del mercado sobre el que se proyecta el comportamiento anticompetitivo y dada la estructura de la distribución de los camiones parece difícil concluir lo contrario¹⁸⁴.

En efecto, a la vista del poder y férreo control que los fabricantes ejercen sobre sus redes de distribución¹⁸⁵, sobre las ventas y descuentos que se conceden, resulta difícil de argumentar que la colusión sobre los precios brutos no tuvo impacto en los netos. En efecto, en España muy pocos distribuidores son verdaderamente independientes, y los propios fabricantes reconocen su intervención en la política comercial y de ventas de los concesionarios.

5. Conclusiones

La lectura de la Decisión Scania permite entender mejor la colusión de los fabricantes de camiones en el mercado europeo entre 1997 y 2011. No sólo proporciona más detalles sobre el mercado y su funcionamiento, si no que abunda en las diversas pruebas del comportamiento anticompetitivo de los fabricantes, poniendo de relieve la

¹⁸² *Id.* par. 145.

¹⁸³ Véase Johannes Paha "Anchoring, Reference Prices, and List Price Collusion" en [Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2019: 30 Jahre Mauerfall- Demokratie und Marktwirtschaft, Session: Industrial Organisation IV, n° E26-V1, ZBW - Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft, Kiel, Hamburg](#)

¹⁸⁴ Véanse los criterios que mencionan Willem Boshoff & Johannes Paha "The Law and Economics of List Price Collusion" [MAGKS Papers on Economics 2017/40](#), 15 y 16 y, en parecidos términos, Harrington, Jr. "The Anticompetitiveness of Sharing Prices" [Working Paper 26/3/20](#), 4

¹⁸⁵ Carl-Henric Nilsson y Jörgen Demroth "The strategic grounding of competitive advantage- The case of Scania" [International Journal of Production Economics 41 \(1995\) 286](#) "In the European heavy truck industry, the truck producers are large enough to dominate the other companies in the value system. Neither customers nor suppliers are, with few exceptions, powerful enough to threaten the truck producers and their profitability".

intensidad y exhaustividad de los intercambios de información sobre precios, sus subidas y otras variables competitivas relevantes (existencias, pedidos entrantes, fechas de entrega) y la colusión en el calendario y la repercusión de los costes de implementación de las nuevas tecnologías requeridas por la normativa Euro 3 a Euro 6 para el control de emisiones contaminantes.

La Comisión sanciona una infracción *por objeto* del artículo 101 del TFUE, sin detenerse a analizar el impacto de la conducta colusiva de los fabricantes en los precios finales de venta de los camiones. Aun así, hay referencias deslavazadas sobre el control y el conocimiento precios netos de los fabricantes, como -por otra parte- ha ocurrido en muchos otros cárteles industriales que la Comisión ha investigado. Como se comprueba de un análisis de las decisiones adoptadas en esos asuntos, seguramente las prácticas colusivas de los fabricantes de camiones tuvieron un impacto en los precios pagados para la adquisición de los vehículos.

Referencias:

A) Jurisprudencia

i. Tribunal de Justicia UE

Sentencia de 15/7/70, *ACF Chemiefarma NV v. Comisión*, 41/69, [EU:C:1970:71](#).
Sentencia de 14/7/72, *SA française des matières colorantes (Francolor) v. Comisión*, 54/69, [EU:C:1972:75](#).
Auto del Vicepresidente de 10/9/13, *Pilkington Group v. Comisión* C-278/13 PR [EU:C:2013:558](#).
Sentencia (Sala 2) de 19/3/15, *Dole Food Co. et al.* C-286/13P, MP: A Arabadjiev, [EU:C:2015:184](#).
Auto del Vicepresidente de 2/3/16, *Evonik Degussa GmbH v. Comisión* C-162/15PR [EU:C:2016:142](#).
Auto del Vicepresidente de 14/1/16, *AGC Glass Europe*, C-517/15PR, [EU:C:2016:2](#).
Sentencia (sala 10) de 12/1/17, *Timab* C-411/15P, MP: E Berger, [EU:C:2017:11](#).
Sentencia (Gran Sala) de 14/3/17, *Evonik Degussa GmbH v. Comisión* C-162/15P [EU:C:2017:205](#).
Sentencia (Sala 6) de 26/7/17, *AGC Glass Europe*, C-517/15P, MP: E. Regan, [EU:C:2017:598](#).
Auto del Vicepresidente de 2/2/18, *Nexans v. Comisión* C-65/18PR, [EU:C:2018:62](#).
Auto del Vicepresidente de 12/6/18, *Nexans v. Comisión* C-65/18 P(R), [EU:C:2018:426](#).
Auto del Vicepresidente de 21/3/19, *JPMorgan v. Comisión* C-1/19PR [EU:C:2019:230](#).
Auto del Vicepresidente de 21/3/19, *Crédit Agricole v. Comisión* C-4/19PR [EU:C:2019:229](#).
Auto del Vicepresidente de 16/1/19, *JPMorgan v. Comisión* C-1/19P [EU:C:2019:41](#).
Sentencia (sala 3) de sala 3 de 10/7/19, *ICAP* C-39/18P, MP: C G Ferlund, [EU:C:2019:584](#).

ii. Tribunal General UE

Sentencia (Sala 3) de 5/4/6, *Degussa AG v. Comisión CE*, T-279/02, [EU:T:2006:103](#).
Sentencia (Sala 2) de 30/5/6, *Bank Austria Creditanstalt AG v. Comisión* T-98/93, [EU:T:2006:136](#).
Sentencia (Sala 3) de 28/01/5, *Azko Nobel v. Comisión* T-345/12, MP: NJ Forword, [EU:T:2015:50](#).
Sentencia (Sala 3) de 12/10/7, *Pergan Hilfsstoffe für Industrielle Prozesse v. Comisión Europea* T-474/04, [EU:T:2007:306](#).
Sentencia (Sala 5) de 18/6/8, *Hoechst GmbH v. Comisión CE*, T-410/3, [EU:T:2008:211](#).
Auto del Presidente del TGUE de 11/3/12, *Pilkington Group v. Comisión* T-462/12R [EU:T:2013:119](#).
Auto del Presidente de 16/11/12, *Evonik Degussa GmbH v. Comisión* T-341/12R, [EU:T:2012:604](#).
Sentencia (Sala 4) de 16/9/13, *Laufen Austria AG v. Comisión* T-411/10, MP: K. Jürimäe, [EU:T:2013:443](#).
Sentencia (Sala 4) de 16/9/13, *Keramag Keramische Werke et al. v. Comisión* T-379/10 y 381/10, MP: K Jürimäe, [EU:T:2013:457](#).
Sentencia (Sala 3) de 28/1/15, *Evonik Degussa GmbH v. Comisión* T-341/12, [EU:T:2015:51](#).
Sentencia (Sala 8) de 20/5/15, *Timab & CFPR v. Comisión*, T-456/10, MP: C Wetter, [EU:T:2015:296](#).
Sentencia (Sala 3) de 15/7/15, *Pilkington Group v. Comisión* T-462/12, [EU:T:2015:508](#).
Sentencia (Sala 3) de 15/7/15, *AGC Glass Europe*, T-465/12 [EU:T:2015:505](#).
Sentencia (Sala 2 ampliada) de 10/11/17, *ICAP plc v. Comisión* T-180/15, MP: M Prek, [EU:T:2017:795](#);
Auto del Presidente de 23/11/17, *Nexans v. Comisión*, T-423/17R, [EU:T:2017:835](#).
Auto del Presidente de 13/9/18, *Nexans v. Comisión*, T-423/17, [EU:T:2018:579](#).
Auto del Presidente de 25/10/18, *Crédit Agricole v. Comisión* T-419/18R [EU:T:2018:726](#).
Auto del Presidente de 25/10/18, *JPMorgan v. Comisión* T-240/18R [EU:T:2018:724](#).
Sentencia (sala 3) de 28/3/19, *Pometon Spa v. Comisión* T-433/16, MP: E Perillo, [EU:T:2019:201](#)
Auto del Presidente (Sala 2) de 6/6/19, *JPMorgan v. Comisión* T-420/18 [EU:T:2019:405](#).
Auto del Presidente del TGUE (Sala 2) de 7/5/19 *Crédit Agricole v. Comisión* T-419/18, [EU:T:2019:320](#).
Sentencia (sala 2 ampliada) de 24/9/19, *HSBC v. Comisión* T-105/17, MP: M. Prek, [EU:T:2019:675](#).

iii. Francia

Sentencia de la Corte de casación francesa de 10/7/18, nº 14-13.973 y 17-14140, [FR:CCASS:2018:CO00650](#).

iii. Holanda

sentencia del Tribunal de la Haya de 1/5/13, *CDC Project 14 SA v. Shell et al*, C/ 09/414499/HA ZA12-293 [NL:RBDHA:2013:CA1870](#).

sentencia del Tribunal de la Haya de 21/9/16, *CDC Project 14 SA v. Shell et al*, C/ 09/414499/HA ZA12-293 [NL:RBDHA:2016:11305](#).

iv. Reino Unido

Sentencia de la High Court (Chancery Division) of Inglaterra y Gales de 28/10/14, [Emerald Supplies Ltd & Ors v British Airways Plc & Ors](#) [2014] EWHC 3513 (Ch).

B) Decisiones de la Comisión Europea

i. sancionadoras

Decisión de 21/11/1, [COMP/E-1/37.512 Vitaminas](#)

Decisión de 2/7/2, [C.37.519 Metionina](#).

Decisión de 1/10/3, [COMP /E-1/37.370 Sorbatos](#).

Decisión de 14/9/5, [COMP/38.337 PO/Hilo](#).

Decisión de 30/11/5, [COMP/3835 Bolsas industriales](#).

Decisión de 1/10/8 [COMP/39181 Cera para velas](#).

Decisión de 15/10/8, [COMP/39188 Bananas](#)

Decisión de 22/7/9, [COMP/39.396 Reactivos basados en carburo de calcio y magnesio para las industrias del acero y el gas](#).

Decisión de 23/6/10, [COMP/39.092 Productos y accesorios de baño](#).

Decisión de 20/7/10, [Fosfatos para la alimentación animal](#).

Decisión de 20/7/10, [AT.38866 Fosfatos para la alimentación animal \(Timab\)](#).

Decisión de 9/11/10, [COMP/39258 Transporte aéreo de mercancías](#).

Decisión de 28/3/12, [COMP/39452 Herrajes para ventanas y puertas francesas](#)

Decisión de 4/12/13, [AT.39914 Derivados sobre tipos de interés en Euros](#).

Decisión de 4/12/13, [AT.39861 Derivados sobre tipos de interés en Yenes](#).

Decisión de 2/4/14, [AT.39792 Abrasivos de Acero](#).

Decisión de 2/4/14, [AT.39610 Cables de Energía](#).

Decisión de 25/6/14, [AT.39965 Champiñones](#).

Decisión de 4/2/15, [AT.39861 Yen Interest Rate Derivatives \(ICAP\)](#).

Decisión de 21/10/15, [AT.39639 Lectores de discos ópticos](#).

Decisión de 17/3/16, [AT.39258 Transporte aéreo de mercancías](#).

Decisión de 6/4/16, [AT.39965 Champiñones \(Riberebro\)](#)

Decisión de 25/5/16, [AT.39792 Abrasivos de Acero \(Pometon\)](#).

Decisión de 19/7/16, [AT.39824 Camiones](#).

Decisión de 7/12/16, [AT.39914 Derivados sobre tipos de interés en Euros](#) (Crédit Agricole, HSBC, JPMorgan).

Decisión de 27/9/17, [AT.39824 Camiones \(Scania\)](#).

Decisión de 8/12/17, [AT.40208 Normas de elegibilidad Unión Internacional de Patinaje](#).

Decisión de 21/2/18, [AT.40009 Empresas de transporte marítimo de vehículos](#).

ii. control de concentraciones

Decisión de 15/3/2000, [COMP/M.1672 Volvo/Scania](#).

Decisión de 20/12/6, [COMP/M.4336 MAN/Scania](#).

Decisión de la Comisión de 13/6/08, [COMP/M.5157 Vw/Scania](#)

Decisión de 26/9/10, [COMP/M.6267- Vw/MAN](#).

C) Bibliografía

Eugenio F. Bissocoli, "Trade Associations and Information Exchange Under US Antitrust and EC Competition Law" [*World Competition* 23/1 \(2000\) 79-106.](#)

Willem Boshoff & Johannes Paha "The Law and Economics of List Price Collusion" [*MAGKS Papers on Economics* 2017/40.](#)

Joseph E. Harrington, Jr. "The Anticompetitiveness of Sharing Prices" [*Working Paper* 26/3/20](#)

Joseph Harrington, Jr. y Lixin Ye "Coordination on List Prices and Collusion in Negotiated Prices" [*Working Paper* 30/6/17.](#)

Michael Hellwig, Kai Hüschelrath y Ulrich Laitenberger "Settlements and Appeals in the European Commission's Cartel Cases: An Empirical Assessment" [*Review of Industrial Organization* 52/1\(2018\) 55-84.](#)

Kai Hüschelrath y Ulrich Laitenberger "The settlement procedure in the European Commission's cartel cases: an early evaluation" [*Journal of Antitrust Enforcement* 5/3 \(2017\) 458-487.](#)

Flavio Laina y Aleko Bogdanov "The EU Cartel Settlement Procedure: Latest Developments (2017–2018)" [*JECLAP* 10/5 \(2019\) 322-333.](#)

Margaret C. Levenstein y Valery Y. Suslow "How Do Cartels Use Vertical Restraints? Reflections on Bork's *The Antitrust Paradox*" [*Journal of Law & Economics* 57/S3 \(2014\) S33-S50.](#)

Lode Li y Yew Sing Lee "Pricing and Delivery-Time Performance in a Competitive Environment" [*Management Science* 40/5 \(1994\) 633-646.](#)

Francisco Marcos "El cálculo de los daños causados por el cártel de los fabricantes camiones" [*Almacén de Derecho* 11/7/18.](#)

Carl-Henric Nilsson y Jörgen Dernroth "The strategic grounding of competitive advantage- The case of Scania" [*International Journal of Production Economics* 41 \(1995\) 281-196.](#)

Johannes Paha "Anchoring, Reference Prices, and List Price Collusion" en [*Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2019: 30 Jahre Mauerfall- Demokratie und Marktwirtschaft, Session: Industrial Organisation IV, n° E26-V1, ZBW- Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft, Kiel, Hamburgo.*](#)

Kut C. So "Price and Time Competition for Service Delivery" [*Manufacturing & Service Operations Management* 2/4 \(2000\) 392-409.](#)

B. Van Barlingen y Marc Barennes "The European Commission's 2002 Leniency Notice in practice" [*Competition Policy Newsletter* 3/2005, 6-16.](#)