



**Universidad
Zaragoza**

Trabajo Fin de Grado

Análisis teórico y empírico de los cárteles de
empresas

Autor/es

Iris Mateo López

Director/es

Marisa Ramírez Alesón

Facultad de Economía y Empresa
Año 2016

TÍTULO: Análisis teórico y empírico de los cárteles de empresas

AUTOR: Iris Mateo López

DIRECTOR: Marisa Ramírez Alesón

TITULACIÓN: Doble grado en Derecho y ADE

RESUMEN

En el presente trabajo tratamos de abordar la problemática de los cárteles de empresas. En la primera parte del estudio se pone de manifiesto la importancia de la libre competencia; indicando qué organismos son los encargados de velar por la competencia entre empresas y cuál es la normativa aplicable. A continuación se hace una distinción entre aquellos acuerdos entre empresas que son legales de los que no lo son, definiendo qué tipo de conductas suponen un cártel. A su vez, se pone de manifiesto la importancia del programa de clemencia en la lucha contra los cárteles ya que, dada la propia naturaleza de un cártel éstos se mantienen ocultos por lo que la creación de un programa de clemencia cobra una vital importancia a la hora de poder detectarlos.

En la segunda parte del trabajo se lleva a cabo un análisis empírico de los casos de cártel que han sido sancionados en España en el año 2015; presentando en primer lugar todos estos casos y analizando en profundidad dos de ellos.

ABSTRACT

In this study we try to deal with the cartels issue. In the first part of the study we bring to light the importance of a competitive system saying which are the organisms who try to protect competition and what it is the antitrust legislation. Then, we distinguish legal agreements from illegal ones. After that, we give a cartel definition noticing the leniency policy importance.

In the second part of the work we analyze the cartel cases that have been penalized in Spain in 2015.

ÍNDICE

1.- INTRODUCCIÓN	3
1.1.- RELEVANCIA E INTERÉS DEL OBJETO DE ESTUDIO.....	3
1.2.- ECONOMÍA DE MERCADO Y LIBRE COMPETENCIA	4
1.3.- LEGISLACIÓN APLICABLE Y ORGANISMOS COMPETENTES.....	6
1.4.- ACUERDOS DE COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS	7
2.- CÁRTELES DE EMPRESAS.....	8
2.1.- CONCEPTO DE CÁRTEL	8
2.2.- IMPORTANCIA DE LAS INSPECCIONES DOMICILIARIAS	10
2.3.-SANCIONES	10
2.4.-RELEVANCIA PRÁCTICA DE LA POLÍTICA DE CLEMENCIA	12
3.- ANÁLISIS EMPÍRICO DE CASOS DE CÁRTEL	15
3.1.- OPERADORES DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS	21
3.2.- INDUSTRIAS LÁCTEAS	29
4.-CONCLUSIONES	42
5.- BIBLIOGRAFÍA.....	44
ANEXO I.....	48
ANEXO II	52

1.- INTRODUCCIÓN

1.1.- RELEVANCIA E INTERÉS DEL OBJETO DE ESTUDIO

El presente trabajo se va a centrar en un estudio en profundidad de algunas de las conductas llevadas a cabo por los operadores de mercado que van en contra de las normas de defensa de la competencia. En concreto, se van a analizar los acuerdos consistentes en un cártel. El estudio trata de aportar una visión general de los cárteles, haciendo especial énfasis al concepto cártel así como en los graves efectos que éstos tienen en el sistema económico y en el bienestar social. Se busca que el lector sea capaz de distinguir un acuerdo de cooperación legal de un acuerdo contrario a las normas de defensa de la competencia.

El trabajo se divide en dos partes, en la primera de ellas se hace un análisis teórico donde se trata de explicar en qué consiste un cártel (diferenciándolo de los acuerdos de cooperación entre empresas), las consecuencias de éste, las sanciones a las que se debe hacer frente, así como la relevancia del programa de clemencia. En la segunda parte se realiza un análisis empírico de alguno de los casos de cártel que han sido multados en España en el año 2015. Este análisis supone una novedad respecto de la literatura sobre cárteles que ya existe ya que además de abordar teóricamente las conductas contrarias a las normas de competencia que han llevado a cabo las empresas se profundiza en las compañías implicadas en el acuerdo. En concreto, se realiza una presentación de cada una de las empresas, indicando cuál es su actividad principal, cuál es su presencia a nivel mundial, sus principales datos económicos así como un análisis de los ratios económico- financieros más importantes. De esta forma es posible que el lector constate qué tipo de empresas están involucradas en el cártel y cuál va a ser el efecto sobre el mercado; ya que fijándonos en el importe de la multa a la que tiene que hacer frente cada empresa podemos intuir cuál es el volumen de ventas de cada compañía. Por razones de espacio, este análisis en profundidad sólo se ha hecho respecto de dos casos; para el resto de supuestos se presenta un cuadro resumen que contiene todos los casos sancionados en nuestro país en el año 2015, indicando el tipo de cártel sancionado, las empresas implicadas, la aplicación o no del programa de clemencia así como la cuantía total de la multa a la que se ha tenido que hacer frente.

El motivo de elección de este objeto de estudio ha sido la gravedad de la conducta consistente en un cártel y los efectos tan dañinos que éstos tiene en la economía; sobre todo para los consumidores, que son los más perjudicados. Es importante que todos los

ciudadanos conozcamos la ilicitud de este tipo de conductas y la posibilidad de denuncia ante las autoridades de la competencia competentes por parte de cualquier ciudadano que observe que una empresa está llevando a cabo acuerdos consistentes en un cártel.

Desde el punto de vista de las empresas, es importante que éstas sean conscientes que determinadas conductas que pueden parecer de lo más inocentes, como puede ser tomarse un café con un conocido (que es un competidor directo) y hablar de sus negocios respectivos (intercambio de información comercial estratégica), puede ser sancionadas por consistir en un cártel. Asimismo, es importante que las empresas valoren las consecuencias de pertenecer a un cártel antes de unirse a él. Es decir, el presente trabajo pretende servir como elemento disuasorio para aquellas empresas que están llevando a cabo conductas consistentes en un cártel ya que el hecho de constatar que en el año 2015 ha habido multitud de empresas sancionadas por pertenencia a un cártel puede hacerles pensar que ellos van a ser los próximos sancionados y por ello pueden decidir denunciar la existencia del cártel al que pertenecían acogiéndose al programa de clemencia.

1.2.- ECONOMÍA DE MERCADO Y LIBRE COMPETENCIA

En la actualidad se considera que la economía de mercado basada en la libre competencia, como la que se da en la Unión Europea, es el sistema más eficiente para la asignación de los recursos y por ello es el modelo que mejor sirve para el aprovechamiento de tales recursos y para impulsar el desarrollo económico¹. Pero, ¿qué implica tener un sistema de economía de mercado basado en la libre competencia? En primer lugar, el libre acceso al mercado de cualquier persona, de tal forma que quien quiera participar en el mercado puede hacerlo porque no van a existir barreras que impidan la aparición de nuevas empresas. En segundo lugar supone que todos los agentes económicos que operen en el mercado van a estar sujetos a las mismas reglas. Además, deben actuar de forma independiente los unos de los otros buscando ganar clientela gracias al ofrecimiento de productos que aporten un mayor valor a los consumidores que los ofrecidos por lo rivales. Por ello, el empresario se esforzará en buscar la eficiencia para así poder hacer mejores ofertas² que sus rivales y asegurar su

¹ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A. (2014): *Apuntes de derecho mercantil: derecho mercantil, derecho de la competencia y propiedad industrial*. Aranzadi, Cizur Menor, página 298.

² Al hablar de ofrecer mejores ofertas que los rivales no nos referimos únicamente a ofrecer un producto más barato; sino que también se puede apostar por ofrecer un producto de mayor calidad en los

supervivencia a largo plazo. En tercer lugar, la libre competencia va a suponer que las empresas que no son lo suficientemente eficientes van a ser expulsadas del mercado. Es decir, la libre competencia hace que los recursos de la empresa que desaparece se destinen a otras actividades que resulten más rentables³.

Como se ha dicho, el sistema competitivo hace que el empresario deba estar continuamente inmerso en un proceso de mejora continua. Por ello, es común que los empresarios decidan llevar a cabo acuerdos de cooperación entre ellos para compartir costes y riesgos o trabajar conjuntamente para ofrecer mejores productos a los consumidores. Sin embargo, en algunas ocasiones, existen comportamientos oportunistas y se detectan determinados acuerdos que van en contra de la competencia y que perjudican a competidores y consumidores. Estas prácticas hacen que el sistema no funcione correctamente porque no se alcanza la eficiencia económica; por este motivo, surgen las políticas de defensa de la competencia. El objetivo de estas políticas es garantizar que las empresas compitan entre sí de forma justa; ya que la competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y mejorar la calidad. Para lograr este objetivo, tanto la Comisión Europea como las autoridades de la competencia de cada país miembro de la Unión Europea (UE) tienen que velar por mantener el buen funcionamiento de los mercados de productos, impidiendo o corrigiendo los comportamientos contrarios a la competencia. En concreto, se deben controlar aquellos acuerdos entre las empresas que perjudiquen la competencia, como cárteles y otro tipo de pactos en los que las partes establecen normas propias y evitan competir entre sí, así como los abusos de posición dominante de las empresas más poderosas que tratan de expulsar a sus competidores del mercado. Otra de las funciones de las autoridades de la competencia es supervisar que en los procesos de liberalización de algún sector concreto, como el transporte, la energía, los servicios postales o las telecomunicaciones; no se obtengan ventajas injustas contrarias a la libre competencia por parte de ninguna empresa⁴. Además, las autoridades de la competencia deben controlar aquellas operaciones de concentración

materiales, mayor calidad de la tecnología incorporada, diseño más atractivo, presentación más llamativa, mayores facilidades a la financiación, publicidad del producto, mayor garantía, un mejor servicio post-venta, etc. En definitiva, se trata de ofrecer un producto que genere un mayor excedente del consumidor que el producto que ofrecen los rivales.

³ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A. (2014): *Apuntes de derecho mercantil: derecho mercantil, derecho de la competencia y propiedad industrial*. Aranzadi, Cizur Menor, página 298.

⁴ Muchos de estos sectores solían estar bajo el control de monopolios estatales, por lo que en el proceso de liberalización las autoridades de la competencia deben garantizar que ninguna empresa obtenga ventajas injustas frente al resto.

que por su dimensión o trascendencia en el mercado puedan afectar gravemente a la competencia. A su vez, tanto desde la Comisión Europea como desde la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) se controlan las ayudas estatales a las empresas que conceden los gobiernos de la UE; aceptables siempre que no falseen la competencia entre las empresas de los países miembros de la Unión, ni afecten negativamente a la economía. Se trata de paliar los efectos anticompetitivos que la concesión de una ayuda produce, como pueden ser la distorsión del mercado y las discriminaciones injustificadas entre las distintas empresas; por ello, las autoridades de la competencia tienen la facultad de analizar los criterios que se han seguido en la concesión de las ayudas públicas en relación con sus posibles efectos sobre el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados⁵.

Una vez presentado el abanico de prácticas que pueden ir en contra del derecho de la competencia, nos vamos a centrar en el análisis de los casos de cárteles entre empresas ya que es uno de los tipos de acuerdos anticompetitivos más dañinos y su detección constituye uno de los pilares sobre los que se asienta la política defensa de la competencia, tanto de nuestro ordenamiento nacional, como del comunitario y del resto de países de nuestro entorno⁶. En concreto, para evitar la formación de cárteles, las autoridades de la competencia llevan a cabo una vigilancia exhaustiva de aquellas empresas sospechosas de pertenecer a un cártel (a veces, informes regionales o sectoriales hacen sospechar de las prácticas colusorias). Cuando exista una sospecha, se abrirá una información reservada con el objetivo de determinar la concurrencia de circunstancias que justifiquen la incoación de un expediente sancionador.

1.3.- LEGISLACIÓN APLICABLE Y ORGANISMOS COMPETENTES

Tal y como se explica detalladamente en el Anexo I, la legislación en materia de defensa de la competencia ha sufrido en España diferentes modificaciones a lo largo de la historia. Actualmente, rige en España la Ley 15/2007 de 3 de julio de Defensa de la Competencia (LDC)⁷; una ley que supuso grandes novedades en materia de competencia. La más importante fue la supresión de los anteriores organismos

⁵ MENÉNDEZ, A. (2013): *Lecciones de Derecho Mercantil*. Aranzadi, Cizur Menor, página 332.

⁶ Resolución C.N.C. de 31 de julio de 2010 Disponible en <http://portaljuridico.lexnova.es/doctrinaadministrativa/JURIDICO/40855/resolucion-cnc-de-31-de-julio-de-2010-practicas-restrictivas-de-la-competencia-practicas-coluso> Último acceso 22 de febrero de 2016.

⁷ Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia. Publicada en «BOE» núm. 159, de 04/07/2007. Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-12946> Último acceso 22 de febrero de 2016.

encargados de la defensa de la competencia (el Tribunal de Defensa de la Competencia y el Servicio de Defensa de la Competencia) y su sustitución por un organismo único, la Comisión Nacional de la Competencia; que posteriormente, en el año 2013 fue a su vez sustituida por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), compuesta por tres órganos: el Presidente; el Consejo, órgano colegiado que resuelve los expedientes en materia de defensa de la competencia, y la Dirección de Competencia, que realiza las funciones de instrucción de expedientes, investigación, estudio y preparación de informes de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia

1.4.- ACUERDOS DE COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS

Como se ha dicho anteriormente, el objetivo de las autoridades de defensa de la competencia es garantizar que los distintos operadores del mercado compitan entre sí de forma justa ya que esto hace que el sistema funcione correctamente. El actuar competitivamente no impide que las empresas, en el ejercicio de su actividad, decidan realizar acuerdos de cooperación entre ellas. El propio artículo 1.3 LDC establece que un acuerdo, decisión o práctica puede resultar aceptable si contribuye a mejorar la producción o la comercialización y distribución de bienes y servicios o a promover el progreso técnico o económico; siempre que se permita a los consumidores o usuarios participar de forma equitativa de las ventajas del acuerdo, no se impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para la consecución de los objetivos para los que se llegó al acuerdo y no se permita a las empresas partícipes eliminar la competencia entre ellas.

Los acuerdos de cooperación entre empresas se han incrementado en los últimos años, este hecho ha podido venir motivado por la globalización de los mercados y el aumento de la competencia a nivel internacional. Las alianzas se han utilizado como un medio de inversión que permite mejorar las capacidades y la competitividad en el largo plazo; es decir, se entiende la cooperación como un medio para competir globalmente. Se trata de cooperar con otras empresas con el objetivo de adquirir nuevas tecnologías, expandir mercados o productos. Además, las alianzas permiten acceder a recursos e información de otras empresas, lo que mejora la capacidad estratégica de los participantes para enfrentarse a los distintos retos que se plantean en los mercados emergentes.

En resumen, los principales motivos que llevan a una empresa a cooperar con otra pueden ser: mejorar la posición competitiva por la necesidad de un mayor volumen de

negocio, acceder a un nuevo mercado, expansión internacional, adquirir una tecnología, acceder a un recurso o habilidad complementaria así como llevar a cabo un proyecto demasiado arriesgado y costoso⁸. Sin embargo, los acuerdos de cooperación también generan riesgos; ya que al compartir los recursos las empresas pueden llegar a perder sus ventajas competitivas y por ello, desaparecer. Por todo esto, si una empresa decide emprender un proyecto de colaboración debe estudiar con quién quiere asociarse, qué recursos se van a compartir y las consecuencias que ello va a tener en la compañía.

En este contexto las empresas, conscientes de que comportándose de forma no competitiva pueden obtener un beneficio superior cercano a los resultados de monopolio deciden llegar a acuerdos ilegales que tienen por objeto pactar precios, limitar la producción, fijar los precios de reventa (entre un producto y sus distribuidores) o repartir el mercado o los clientes. Como se verá posteriormente, estos acuerdos suponen la creación de un cártel de empresas y son objeto de sanción por parte de las autoridades de la competencia.

2.- CÁRTELES DE EMPRESAS

2.1.- CONCEPTO DE CÁRTEL

La investigación de los cárteles supone una prioridad en la actuación de las autoridades de la competencia debido a la gravedad de sus consecuencias sobre el bienestar general ya que limitan de forma artificial la competencia que existiría entre las empresas en condiciones normales. Los cárteles llevan a las empresas a dejar de innovar y desarrollar productos y métodos de fabricación más eficaces. A largo plazo, estas prácticas ocasionan una pérdida de competitividad y reducción de las oportunidades de empleo⁹.

⁸ GONZÁLEZ SERRANO, L. (2008):«Los acuerdos de cooperación de las empresas que cotizan en Bolsa: análisis del caso español». *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 14, Nº 3, páginas 185-201. Disponible en <http://www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v14/143185.pdf> Último acceso 22 de febrero de 2016

⁹ La Comunicación de la Comisión Europea relativa a la dispensa del pago de las multas y la reducción de su importe en casos de cártel (DOUE C 298/17, de 8.12.2006) indica en su punto 1, *in fine*, respecto a los cárteles, que: «Tales prácticas figuran entre los casos más graves de violación del artículo 81 del Tratado CE (actualmente artículo 101 TFUE)». Además, en el punto 2 de dicha Comunicación, se menciona la especial gravedad de sus consecuencias: «Al limitar de forma artificial la competencia que de otro modo existiría entre las empresas, éstas se sustraen precisamente a aquellas presiones que les llevan a innovar y desarrollar sus productos y a introducir métodos de fabricación más eficaces. Este tipo de prácticas provoca además el encarecimiento de las materias primas y de los componentes que las empresas comunitarias adquieren a los productores. Tales prácticas tienen como consecuencia última unos precios artificiales y una merma de las posibilidades de elección del consumidor. A largo plazo, ocasionan una pérdida de competitividad y reducen las oportunidades de empleo». A su vez, en el punto tercero, en relación con el programa de clemencia, se resalta que: «Para los consumidores y ciudadanos reviste mayor interés el descubrimiento y la prohibición de los cárteles secretos entre empresas que la imposición

La Ley de Defensa de la Competencia del año 2007 recoge, por primera vez, una definición de cártel en su disposición adicional cuarta: «a los efectos de lo dispuesto en esta Ley se entiende por cártel todo acuerdo secreto entre dos o más competidores cuyo objeto sea la fijación de precios, de cuotas de producción o de venta, el reparto de mercados, incluidas las pujas fraudulentas, o la restricción de las importaciones o las exportaciones». La relevancia práctica de la calificación de una conducta como cártel radica en la posible aplicación del programa de clemencia; ya que como se verá más adelante éste solo resulta aplicable en los casos de cártel. Es decir, si estamos ante una conducta colusoria que tenga determinadas características que no respondan a la estricta literalidad de la definición de cártel no será posible aplicar el programa de clemencia.

Atendiendo al tenor literal de precepto, podríamos llegar a la conclusión de que las infracciones que no consistan en esas prácticas enumeradas en el artículo o que no consistiesen en acuerdos secretos no serían calificados como cártel. Así lo entendió el Tribunal Supremo en varias ocasiones al dejar de calificar una conducta como cártel por faltar ese elemento de secretismo¹⁰.

En cuanto al contenido del acuerdo vemos que la disposición adicional cuarta se limita a mencionar acuerdos sobre precios, limitación de la producción o la comercialización y reparto de mercado. Esto nos lleva a plantearnos si una determinada conducta será calificada como cártel si solo si tiene como finalidad estos objetivos directos. Siguiendo la opinión de BERENGUER FUSTER¹¹ podemos afirmar que no es necesario que persistan esos objetivos directos y explícitos sino que cualquier acuerdo o práctica concertada que pueda producir directa o indirectamente o incluso potencialmente estos efectos ha de estar incluida en el concepto de cártel; y por ello los partícipes en el acuerdo podrán acogerse al programa de clemencia.

A su vez, debemos tener en cuenta que la CNMC, a la vista del carácter restrictivo de la disposición adicional cuarta de la LDC amplió la definición de cártel mediante la publicación de la Comunicación de 19 de junio de 2013 sobre el Programa de

de multas a las empresas cuya colaboración permite a la Comisión descubrir y prohibir este tipo de prácticas».

¹⁰ Entre otras, véase STS de 6 de noviembre de 2013 donde se afirma en el Fundamento de Derecho segundo: «descartamos la calificación de «cártel», tal como sostuvo la Comisión Nacional de la Competencia, pues no concurre el presupuesto del carácter secreto de los acuerdos colusorios ni el requisito de que las entidades financieras partícipes en los acuerdos de no competencia obtuvieran un grado significativo de poder de mercado».

¹¹ BERENGUER FUSTER, L. (2012): «Reflexiones en torno al programa de clemencia (1)». *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, N° 28, página 18.

Clemencia¹². En esta Comunicación, el concepto de cártel abarca otras conductas que, aunque no estaban mencionadas expresamente en la LDC se extraían de las decisiones de las autoridades de la competencia; como puede ser, por ejemplo, la inclusión en el concepto de cártel de determinadas prácticas de intercambio de información entre competidores. Para más información acerca de este tipo de conductas puede consultarse el Anexo II.

2.2.- IMPORTANCIA DE LAS INSPECCIONES DOMICILIARIAS

La inspección domiciliaria de las empresas y asociaciones constituye una práctica novedosa en la lucha contra los cárteles introducida por la Ley de Defensa de la Competencia de 2007 ya que anteriormente no se había utilizado esta técnica para estos propósitos. Dada la ilicitud de la conducta y las sanciones a las que deben hacer frente las empresas participantes en un cártel éstas actúan con la máxima precaución para no dejar evidencias de sus actuaciones. Por ello, era de vital importancia incluir en la LDC la posibilidad de inspeccionar el domicilio privado de las personas físicas intervinientes en el cártel con el objetivo de acceder a las pruebas que constatasen la celebración de los cárteles. Así, la Ley 3/2013 de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia¹³ regula, en su artículo 27, las facultades de inspección; permitiendo a los inspectores precintar los locales, libros o documentos y demás bienes de las empresas inspeccionadas y realizar inspecciones en el domicilio particular de los empresarios, administradores y otros miembros del personal de las empresas¹⁴. La naturaleza secreta de los cárteles y la posibilidad de que las pruebas de su existencia puedan ser fácilmente destruidas, ocultadas o manipuladas hacen que las inspecciones sean la principal herramienta de investigación de las autoridades encargadas de la defensa de la competencia; siendo el factor clave del éxito el elemento sorpresa¹⁵.

2.3.-SANCIONES

¹² BOE número 196 publicado el Viernes 16 de agosto de 2013. Disponible en <https://www.boe.es/boe/dias/2013/08/16/pdfs/BOE-A-2013-9022.pdf> Último acceso 22 de febrero 2016.

¹³ Disponible en https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-5940 Último acceso 21 de febrero de 2016.

¹⁴ Las facultades de inspección venían reguladas en el artículo 40 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia. Sin embargo. La Ley 3/2013 derogó dicho artículo y ahora dichas competencias vienen reguladas en el artículo 27 de dicha ley del año 2013; no obstante, en suma la regulación de ambas leyes es muy similar ya que en la nueva regulación solo se realizan algunas aclaraciones relativas, por ejemplo, a que los libros o documentos electrónicos también pueden ser inspeccionados o que las inspecciones han de ser realizadas por funcionarios de carrera.

¹⁵ IRÁCULIS ARRIEGUI, N. (2014): «La lucha óptima contra los cárteles: expresión en el transporte de mercancías por carretera (1)». *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, Nº 14, página 79.

Las infracciones de las normas recogidas en la LDC se clasifican, según el artículo 62 LDC, en leves, graves y muy graves. Las conductas consistentes en cárteles son uno de los supuestos de infracciones muy graves del apartado cuarto.

En relación con las sanciones, la LDC recoge el requisito de la intencionalidad como elemento esencial de los elementos del tipo de prohibición y considera infractores tanto a las personas físicas como a las jurídicas; permitiendo imponer sanciones complementarias consistentes en multas de hasta 60000 euros a los administradores o directivos que hayan participado de forma decisiva en la infracción (artículo 63.2 LDC).

La sanción para las infracciones muy graves (los cárteles) es de hasta un 10% de la cifra anual de negocios del ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa¹⁶. No obstante, si la sanción recae sobre personas físicas o no es posible delimitar el volumen de negocios de una empresa, la multa ascenderá a más de 1 millón de euros (la ley no ha establecido un tope máximo para las infracciones muy graves).

La multa que se impone a los representantes legales o personas integrantes de los órganos directivos que intervinieron en el acuerdo será una multa que oscilará entre el 1% y el 5% de la cifra de volumen de ventas; con el límite máximo de 60000 euros. Viendo este límite máximo podría pensarse que esta cantidad resulta irrisoria atendiendo a la gravedad de la conducta que han instigado estos representantes legales y directivos de las personas jurídicas involucradas en un cártel. Por tanto, si se quiere desincentivar la realización de este tipo de conductas considero que se debería incluir como sanción accesoria la inhabilitación profesional temporal de estas personas por un período de entre 1 y 3 años o, si no se quiere llegar a estos extremos aumentar o incluso eliminar el límite de 60000 euros que recoge la LDC.

Por último cabe mencionar la posibilidad de ejercicio de la acción de resarcimiento de daños y perjuicios, que puede ejercitarse por los perjudicados ante la jurisdicción civil aunque no exista un pronunciamiento previo de las autoridades de defensa de la competencia.

¹⁶ Para la cuantificación de la sanción debemos tener en cuenta la Comunicación de 6 de febrero de 2009 de la Comisión Nacional de la Competencia, sobre la cuantificación de las sanciones que establece que la cuantificación se realizará en tres fases. En la primera fase se determinará el importe básico de la sanción teniendo en cuenta el mercado afectado, la cuota de mercado del infractor, el alcance de la infracción, su duración y efectos. Para determinar el importe básico de la sanción partimos del 10% del volumen de ventas y al ser la infracción muy grave el porcentaje se podrá aumentar hasta un 10%. A su vez, si el mercado afectado por la infracción es el de un input productivo susceptible de provocar efectos en cascada, el porcentaje se podrá aumentar en un 10% adicional. Por tanto, el importe básico se encontrará entre un 10 y un 30% del volumen de ventas. En la segunda fase se ajusta el importe básico teniendo en cuenta circunstancias agravantes y/o atenuantes. En la tercera fase se ajusta la cantidad resultante a los límites establecidos en la LDC (para los cárteles, multa máxima de un 10% de la cifra de negocios).

2.4.-RELEVANCIA PRÁCTICA DE LA POLÍTICA DE CLEMENCIA

Bajo la denominación de política de clemencia se engloban «aquellas estrategias administrativas o medidas normativas cuya finalidad es otorgar un tratamiento favorable en materia de sanciones a aquellos operadores económicos autores o coautores de prácticas colusorias prohibidas por el derecho de la competencia que se arrepienten de su conducta y ponen en conocimiento de las autoridades de defensa de la competencia la existencia de dichas prácticas»¹⁷. La introducción en nuestra normativa del programa de clemencia por la LDC facilita de forma considerable la detección, persecución y sanción de los cárteles. Ello trae como consecuencia una mayor eficiencia de las investigaciones y la obtención de resoluciones más difícilmente revocables ante los órganos jurisdiccionales¹⁸.

Las medidas de clemencia han resultado ser uno de los mecanismos más eficaces en la lucha contra los cárteles por dos razones¹⁹ fundamentales. En primer lugar por las dificultades de detección de las conductas de cártel ya que los infractores tratan de no dejar pruebas tangibles de las actuaciones contrarias a la Ley. Los cárteles tienden a ser secretos y sus autores, si son conscientes de su ilicitud, ocultan sus pruebas. Los cárteles no suelen reflejarse en documentos escritos ni en escrituras públicas, más bien al contrario ya que sus acuerdos se realizan en reuniones secretas de las que no se levanta ningún acta. En algunos casos, fundamentalmente cuando intervienen PYMES que no son conscientes de la ilicitud de la conducta anticompetitiva que están llevando a cabo, se suelen dejar más rastros y por ello el cártel resulta más detectable; pero estos cárteles de pequeñas empresas no son los más dañinos para el buen funcionamiento de la economía por lo que no preocupan tanto a las autoridades de la competencia²⁰. En segundo lugar, podemos destacar que el programa de clemencia constituye un elemento desestabilizador de los cárteles ya que si los miembros del cártel piensan que uno de ellos puede denunciar la conducta que están llevando a cabo para así evitar ser sancionado, la inestabilidad aumenta; incrementando incluso la posibilidad de que se ponga fin a la conducta colusoria sin intervención previa de las autoridades.

Por todo ello, resulta imprescindible la existencia de una política de clemencia en

¹⁷ MENÉNDEZ, A. (2013): *Lecciones de Derecho Mercantil*. Aranzadi, Cizur Menor, página 323.

¹⁸ IRÁCULIS ARRIEGUI, N. (2014): «La lucha óptima contra los cárteles: expresión en el transporte de mercancías por carretera (1)». *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, Nº 14, página 74.

¹⁹ BERENGUER FUSTER, L. (2012): «Reflexiones en torno al programa de clemencia (1)». *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, Nº 28, página 14.

²⁰ A excepción de los cárteles entre panaderos, que por afectar a un producto de primera necesidad han sido sancionados por las autoridades de defensa de la competencia en numerosas ocasiones.

cualquier ordenamiento que pretenda luchar contra los cárteles de empresas.

La LDC ha articulado una política de clemencia que limita su ámbito de aplicación a determinadas conductas de especial gravedad; los cárteles. Por ello, es de vital importancia conocer si determinada conducta se encuentra dentro del ámbito del cártel. A su vez, en los artículos 65 y 66 LDC se establecen dos modalidades alternativas de clemencia: la dispensa del pago de la multa y la reducción del importe de las multas. A continuación analizaremos con detalle cada uno de estos mecanismos.

La dispensa del pago de las multas supone eximir a una empresa (o persona física) infractora del pago de la sanción pecuniaria que le hubiera correspondido a cambio de cooperar con la CNMC aportando elementos de prueba suficientes de la existencia de un cártel. Es decir, solo los sujetos que colaboren de forma voluntaria con la Comisión, contribuyendo de manera determinante al esclarecimiento de los hechos pueden beneficiarse del programa de clemencia²¹. En este sentido, para que una empresa o persona física pueda beneficiarse de la dispensa del pago de las multas será necesario que sea la primera en aportar material probatorio sustancial del que no disponga la CNMC (pruebas de cargo o indicios o datos que permitan obtener pruebas de cargo a través de una acción de verificación)²². Además, según el artículo 65.2 LDC, para que la CNMC conceda la exención del pago de la multa, el solicitante de clemencia deberá cooperar de forma plena con la CNMC a lo largo de todo el expediente. A su vez, debe poner fin a su participación en el cártel, exceptuando los supuestos en los que la CNMC considere que dicha participación deba continuar para garantizar la eficacia de la inspección. Por último se requiere que la empresa no haya destruido pruebas o haya revelado a terceros su intención de acogerse al programa de clemencia y que no haya sido la inductora del cártel o haya obligado a otras empresas a participar en la infracción.

En relación a la segunda de las modalidades del programa de clemencia, el artículo 66 LDC establece que podrán solicitar la reducción del importe de la multa aquellas empresas o personas físicas que, sin ser las primeras en acudir a la autoridad de competencia (bien porque ha habido previamente un solicitante de clemencia que ha solicitado la exención o bien porque la CNMC ya ha iniciado o tiene preparada una actuación, una inspección o la incoación de un expediente), faciliten elementos de

²¹ IRÁCULIS ARRIEGUI, N. (2014): «La lucha óptima contra los cárteles: expresión en el transporte de mercancías por carretera (1)». *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, Nº 14, página 82.

²² MENÉNDEZ, A. (2013): *Lecciones de Derecho Mercantil*. Aranzadi, Cizur Menor, página 323.

prueba de la presunta infracción que aporten un valor añadido significativo²³ con respecto a aquellos de los que ya disponga la autoridad de competencia. A su vez, se exige la cooperación plena, haber puesto fin a la participación en el cártel y no haber destruido pruebas. La cuantía de la reducción, se determinará atendiendo al artículo 66.2 LDC: la primera empresa que aporte elementos de prueba con valor añadido significativo se beneficiará de una reducción de entre el 30% y el 50% del importe de la sanción; la segunda se beneficiará de una reducción de entre el 20 y el 30 %. Las siguientes empresas que aporten estos elementos de prueba con valor añadido significativo se beneficiarán de una reducción de hasta el 20%.

Hemos dicho anteriormente que para poder acogerse al programa de clemencia en cualquiera de sus modalidades es necesario que la empresa coopere plena y diligentemente con la CNMC durante todo el procedimiento. El reglamento de Defensa de la Competencia²⁴ ha desarrollado esta cuestión y, en su artículo 52 establece los requisitos para poder considerar que existe colaboración: el solicitante debe facilitar todos los elementos de prueba que estén a su disposición; debe estar a disposición de la Comisión para responder sin dilación a todo requerimiento; debe facilitar las entrevistas con los empleados y directivos; debe abstenerse de destruir, falsificar u ocultar información o elementos de prueba así como de divulgar la presentación y el contenido de la solicitud de exención o de reducción del importe de la multa, antes de la notificación del pliego de concreción de hechos

Como hemos dicho a lo largo del trabajo, para poder ser beneficiario del programa de clemencia, es necesario que la conducta denunciada sea calificada como cártel. De esta

²³ A estos efectos, el artículo 49.2 del Reglamento de Defensa de la competencia (Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero) nos dice que «Se entenderá que aportan un valor añadido significativo aquellos elementos de prueba que, ya sea por su naturaleza, ya por su nivel de detalle, permitan aumentar la capacidad de la Comisión Nacional de la Competencia de probar los hechos de que se trate.»

A su vez, la Comunicación de la Comisión relativa a la dispensa del pago de las multas y la reducción de su importe en casos de cártel, nos indica, en su apartado 25, el concepto de valor añadido y cuáles son los elementos que aportan valor añadido: « El concepto de «valor añadido» alude a la medida en que los elementos de prueba aportados aumentan la capacidad de la Comisión de probar los hechos de que se trata, ya sea por su propia naturaleza, ya por su nivel de detalle o por ambos conceptos. En esta evaluación, la Comisión, en general, concederá generalmente más valor a las pruebas escritas que daten del periodo en que se produjeron los hechos que a las pruebas establecidas posteriormente. Del mismo modo, los elementos de prueba incriminatorios directamente relacionados con los hechos en cuestión se considerarán, en general, de mayor valor que los que sólo guarden relación indirecta con los mismos. Asimismo, el grado de corroboración de otras fuentes necesario para poder utilizar las pruebas presentadas contra otras empresas involucradas en el caso repercutirá en el valor conferido a dichas pruebas, de tal modo que se atribuirá un mayor valor a las pruebas concluyentes que a pruebas tales como las declaraciones que exigen corroboración en caso de ser contradichas.»

²⁴ Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia. Publicado en «BOE» núm. 50, de 27 de febrero de 2008. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2008-3646> Último acceso 22 de febrero de 2016.

afirmación surge la duda de si sería posible admitir solicitudes de clemencia referidas a hechos de dudosa calificación como cártel y si los clementes deben autoinculparse y calificar expresamente la conducta como cártel o no. Esta cuestión podría llevar a muchos clementes a exagerar los hechos para que éstos sean calificados como cárteles y poder beneficiarse así de la clemencia con el riesgo de que una vez comunicados los hechos se determine que éstos no entran dentro del ámbito del cártel y por ello el denunciante no pueda beneficiarse de la política de clemencia aun habiendo colaborado con la CNMC²⁵. Estas cuestiones de vital importancia práctica deberían ser resueltas por la CNMC para acabar así con la inseguridad jurídica que podría darse ante estas situaciones ya que cuando una empresa toma la decisión de autoinculparse y acusar a otras empresas de participación en un cártel debe conocer a qué se enfrenta. Solo en un escenario cierto y predecible el programa de clemencia traerá resultados óptimos²⁶.

3.- ANÁLISIS EMPÍRICO DE CASOS DE CÁRTEL

En el siguiente apartado se va a llevar a cabo un estudio de los casos de cártel que la CNMC ha sancionado en el año 2015. El análisis se divide en dos partes. En la primera de ellas se presentan, en el cuadro 1, todos los casos que se han resuelto y multado en España a lo largo del año 2015, un total de trece. En la segunda parte se analizan en profundidad dos de los casos haciendo especial énfasis en el tipo de empresas que han pertenecido en el cártel.

El objetivo de este análisis es dar al lector una visión general de los tipos de cárteles que se dan en España y que han sido multados el pasado año. Se trata de ver si existe algún sector donde las conductas contrarias a la competencia sean más habituales, si hay algún tipo de comportamiento más popular entre los infractores o si los participantes en un

²⁵ Estas cuestiones son planteadas en VALDÉS BURGUI, A. (2013): «Intercambios ilícitos de información entre competidores: límites y conexión con los cárteles y la clemencia». *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, Nº 32, página 43

²⁶ <http://www.expansion.com/2012/03/30/opinion/tribunas/1333142574.html>. (Último acceso 22 de diciembre de 2016). En este artículo de opinión Ángel Valdés Burgui y Pablo Faura Enríquez plantean el caso de 2012 (Resolución de 23 de febrero de 2012 dictada en el expediente S/0244/10, *Navieras Baleares*) donde, la solicitud de exención del clemente fue inicialmente aceptada, el mismo proporcionó información y elementos de prueba relevantes y, pese a ello, el Consejo de la CNC, en contra del criterio de la Dirección de Investigación, resolvió finalmente no conceder la exención solicitada al entender que el clemente no había mantenido un grado de colaboración máximo en la investigación, si bien en este caso sí se mantuvo que había existido un cártel. Los autores denuncian que este tipo de situaciones pueden dar lugar a un escenario de incerteza e inseguridad jurídica en la aplicación del programa de clemencia ya que situaciones como la mencionada probablemente no contribuyen a generar en las empresas el clima de confianza para que dé sus mejores frutos.

cártel son por naturaleza empresas grandes. A su vez este apartado permite ver si el programa de clemencia ha sido aplicado en la mayoría de casos o no; es decir permite observar su efectividad y ayuda a las autoridades de la competencia a ver si se debe promover más la solicitud de clemencia por parte de los infractores.

Como se ha dicho, en el cuadro 1 aparecen enumerados los trece expedientes sancionadores ordenados por la fecha en que se dictó la resolución (apareciendo en primer lugar el más antiguo). Se indica en cada supuesto el nombre que se dio al cártel, la fecha de la resolución, la conducta que ha dado origen a la sanción y las empresas implicadas en el cártel. Asimismo, se indica el importe total de la multa a la que han tenido que hacer frente el conjunto de empresas sancionadas así como la aplicación o no del programa de clemencia.

Cuadro 1. Casos de cártel sancionados en España en el año 2015.

NOMBRE DEL CÁRTEL	FECHA	CONDUCTA SANCIONADA/ OBJETIVO DEL CÁRTEL	EMPRESAS IMPLICADAS ²⁷
Gestión de residuos (Expte. S/0429/12 RESIDUOS)	8 enero 2015	Reparto de mercado (compromiso de respetar los clientes respectivos, reparto de nuevos clientes, tanto público como privados), intercambio de información comercialmente sensible (clientes, ofertas presentadas a éstos) ; utilización de las asociaciones sectoriales para implementar el reparto de mercado o para coordinar actuaciones.	FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS, S.A (FCC) (Barcelona); COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SERVICIOS PÚBLICOS AUXILIARES, S.A. (Cespa) (Barcelona); FERROVIAL (Madrid); URBASER S.A (Madrid); ACS (Madrid); VALORIZA SERVICIOS MEDIOAMBIENTALES (Madrid); SOCIEDAD ANÓNIMA INDUSTRIAS CELULOSA ARAGONESA (Saica) (Zaragoza).
El importe total de la multa ascendió a 98,2 millones de euros; no se aplicó el programa de clemencia a ninguna de las compañías implicadas en el cártel.			
Postes de hormigón (Expte. S/0473/13 POSTES DE HORMIGÓN)	15 enero 2015	Acuerdos sobre fijación de precios, intercambios de información sensible y reparto de mercados (reparto de las subastas de las empresas Telefónica, Unión Fenosa, Iberdrola e Hidroeléctrica del Cantábrico	POSTELÉCTRICA FABRICACIÓN (Palencia);ROMERO HORMELEC (Zaragoza);ADHORNA (Vizcaya);PREFABRICACIÓN, PREFABRICADOS Y POSTES DE HORMIGÓN S.A (Palencia);POSTES XEIXALVO S.L. (Orense); APLICACIONES DEL HORMIGÓN S.A (La Coruña);RUBIERA PREDISAS.L (Gijón);BUPRE SL (Burgos).
El importe total de la multa ascendió a 1,87 millones de euros, no aplicándose a ninguna compañía el programa de clemencia.			
Transportistas y estibadores de Santander	11 de febrero de 2015	Acuerdos sobre fijación de precios y limitación/ control de la prestación del servicio de	Asociación de Empresarios de Transportes Discrecionales de Mercancías por Carretera de Santander y Cantabria

²⁷ Se indica entre paréntesis el domicilio social de cada compañía. Todos los datos se han obtenido de las resoluciones de la CNMC o de las páginas web de las propias empresas.

Expte. S/0464/13 PUERTO DE SANTANDER		transporte por carretera de mercancías con origen o destino en la Comunidad Autónoma de Cantabria	(ASEMTRASAN); Asociación de Consignatarios y estibadores de buques del Puerto de Santander (ASCOESANT)
El importe total de la multa impuesta ascendió a 90000 euros. No se aplicó el programa de clemencia a ninguna de las asociaciones implicadas en el cártel.			
Productos petrolíferos Expte. S/0474/13 PRECIOS COMBUSTIBLES AUTOMOCIÓN	20 febrero 2015	Intercambios de información estratégica, pactos de no agresión así como fijación de precios	REPSOL S.A. (Madrid) COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE PETRÓLEOS, S.A.U (CEPSA) (Madrid); DISA CORPORACIÓN PETROLÍFERA, S.A. (Canarias); GALP ENERGÍA ESPAÑA, S.A (Alcobendas, Madrid);MEROIL, S.A. (Barcelona).
El importe total de la multa ascendió a 32,4 millones de euros. No se aplicó el programa de clemencia a ninguna compañía ya que no aportaron elementos de prueba que ayudaran a la detección y sanción del cártel.			
Industria láctea Expte. S/0425/12 INDUSTRIAS LÁCTEAS 2	26 de febrero de 2015	Intercambio de información estratégica a nivel nacional y regional sobre precios de compra de leche de vaca cruda, volúmenes de compra de ganaderos y excedentes de leche. El objetivo de estas prácticas era consensuar y adoptar una estrategia conjunta para controlar el mercado de aprovisionamiento de leche cruda de vaca	DANONE S.A (Barcelona); CORPORACIÓN ALIMENTARIA PEÑASANTA S.A (Siero, Asturias); GRUPO LACTALIS Iberia S.A. (Madrid); NESTLÉ ESPAÑA S.A. (Esplugues de Llobregat, Barcelona); PULEVA FOOD S.L (Granada); CALIDAD PASCUAL (Aranda del Duero, Burgos); SENOBLE IBÉRICA S.L (Noblejas, Toledo); CENTRAL LECHERA ASTURIANA S.A.T (Siero, Asturias); CENTRAL LECHERA DE GALICIA S.L (Escairón, Lugo); GREMIO DE INDUSTRIAS LÁCTEAS DE CATALUÑA (Barcelona);ASOCIACIÓN DE EMPRESAS LÁCTEAS DE GALICIA (Lugo).
El importe total de las multas impuestas ascendió a 88,2 millones de euros. No se aplicó el programa de clemencia a ninguna de las compañías implicadas en el cártel.			
Concesionarios Madrid y Galicia Marcas. Expte. S/0486/13 Concesionarios Toyota; Expte. S/0488/13 Concesionarios Hyundai; Expte. S/0489/13 Concesionarios Opel.	5 de marzo de 2015	Acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales e intercambios de información sensible. Control del cumplimiento de los acuerdos por una empresa externa que penalizaba a los incumplidores. Las conductas se llevaron a cabo en la zona de Madrid y en la de Galicia	Algunas de las empresas sancionadas han sido ²⁸ : SUPRA GAMBOA, S.A. (Madrid); COBENDAI, S.L (Alcobendas, Madrid); MOTOR GAMBOA, S.A. (Madrid);AGROGII, S.A. (Alcalá de Henares, Madrid);MOTOR LEYVA, S.A. (Madrid);ROAUTO, S.A. (Madrid);SELIGRAT DE AUTOMOCIÓN, S.A. (Leganés, Madrid);TALLERES PRIZAN, S.A. (Alcorcón, Madrid).
El importe total de la multa impuesta ascendió a 9 millones de euros, no pudiéndose aplicar a ninguna compañía el programa de clemencia.			
Concesionarios en Madrid y Barcelona (Expte. S/0487/13 Concesionarios	5 marzo de 2015	Acuerdo sobre fijación de precios y otras condiciones comerciales, e intercambios de información estratégica en las zonas de Madrid y Barcelona	ADVENTURE CENTER, S.L (Móstoles, Madrid);BRUSELAS MOTOR 4X4., S.L (Madrid);C. DE SALAMANCA, S.A. (Madrid);DEALER y SERVICIO POSTVENTA, S.A. (Madrid);DIVENTO 4x4, S.A. (Toledo);MOVILCAR, S.A (Majadahonda,

²⁸ En total, la CNMC ha sancionado a 45 concesionarios de varias marcas (Toyota, Hyundai, Opel) que operaban en la zona de Madrid y en la zona de Galicia. No obstante, por razones de importancia relativa, en la tabla sólo se van a incluir aquellas empresas cuyas multas son significativamente altas (superan los 400000 euros)

LAND ROVER)		con el objetivo de limitar la competencia entre los integrantes del cártel.	Madrid); QUIAUTO, S.A.U (Alcalá de Henares, Madrid);A.N.T. SERVICIALIDAD, S.L (Elche, Alicante);HORWATH AUDITORES ESPAÑA, S.L.P (Madrid);ACCESSORIS MANRESA 4X4, S.L. (Manresa);AUTO PLA DE VIC 4per4, S.L (Gurb, Barcelona); LAND MOTORS, S.A. (Barcelona)
El importe total de las multas impuestas en este caso ascendió a 3,2 millones de multas; no pudiéndose aplicar el programa de clemencia a ninguna compañía por no haber aportado elementos de prueba relevantes para la investigación.			
Concesionarios 7 zonas (Expediente S/0471/13 CONCESIONARIOS)	28 de mayo de 2015	Acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales (fijación de descuentos máximos) e intercambio de información sensible en el mercado de distribución de turismos de las marcas Audi, Volkswaguen (VW) y Seat a través de concesionarios independientes del fabricante y de concesionarios propiedad de la marca. Las prácticas acreditadas afectaron a siete “zonas”: Madrid, Cataluña, Andalucía, Norte, Asturias, Valencia (respecto de Audi-VW) y Madrid (respecto de Seat).	Algunas de las empresas sancionadas fueron ²⁹ : F.TOMÉ, S.A. (Madrid);JARMAUTO, S.A. (Madrid); AUTOMÓVILES Y VEHÍCULOS INDUSTRIALES, S.A. (Sevilla);MOGAUTO, S.A. (Barcelona);SARSA VALLÉS, S.A. (Castellar del Vallés, Barcelona);SEALCO MOTOR, S.A (Alcorcón, Madrid);SUPERWAGEN, S.A. (Sabadell, Barcelona);SAFAMOTOR, S.A (Fuengirola, Málaga);MOTORSOL, S.A. (Barcelona);MOTORSOL IMPORT, S.L (Barcelona);ARDASA 2000, S.A. (Leganés, Madrid)
El importe total de las multas impuestas ascendió a 41,13 millones de euros. La CNMC eximió del pago de la sanción que les correspondería por su participación en la conducta infractora tanto a Seat, S.A., por su condición de solicitante de clemencia, como a once de sus filiales (Volkswagen Group Retail Spain, S.L., Astur Wagen, S.A., Audi Retail Barcelona, S.A.U., Audi Retail Madrid, S.A., Leioa Wagen, S.A., Levante Wagen, S.A., Málaga Wagen, S.A., Sevilla Wagen, S.A., Volkswagen Barcelona, S.A.U., Volkswagen Madrid, S.A. y Seat Motor España, S.A.). Esto se debe a que aportaron elementos de prueba suficientes durante la investigación que posibilitaron a la CNMC la detección del cártel.			
Fabricantes de papel y de cartón ondulado (Expte. S/0469/13 FABRICANTES DE PAPEL Y CARTÓN ONDULADO)	18 junio 2015	Intercambios de información para coordinar las subidas de precios y para conseguir el reparto de clientes.	ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE ENVASES Y EMBALAJES DE CARTÓN ONDULADO (“AFCO”) (Madrid); SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAS CELULOSA ARAGONESA (“SAICA”) (Zaragoza);SAICA PACK, S.L. (“SAICA PACK” (Zaragoza);PAPELERA DEL EBRO, S.A. (Viana, Navarra);MICROLAN, S.A.(Alcobendas, Madrid);DANIEL AGUILÓ PANISELLO, S.A (Tarragona);CARTONAJES SANTORROMÁN, S.A (Calahorra, La Rioja);RAFAEL HINOJOSA, S.A (Xátiva, Valencia);CARTONAJES VEGABAJA, S.A (Dolores,

²⁹ En el procedimiento se han sancionado a un total de 110 empresas del mercado de distribución de turismos de las marcas Audi, VW y Seat. Estos concesionarios contaron con la colaboración (dependiendo de las marcas de vehículos y de las zonas geográficas) de dos asociaciones de concesionarios, Acevas (Asociación de concesionarios independientes de VW) y Ancosat (Asociación de concesionarios de Seat). Así como dos empresas de consultoría y servicios, ANT Servicalidad y Horwath. No obstante, por razones de importancia relativa sólo se van a incluir en la tabla aquellas empresas que han sido multadas con cuantías más elevadas (superiores al medio millón de euros) y que no se han acogido al programa de clemencia.

			Alicante);SUMINISTROS INDUSTRIALES DE CARTÓN Y ENVASES, S.A. (Valencia);PAPELES Y CARTONES DE EUROPA, S.A(Madrid);CARTONAJES INTERNACIONAL, S.L. (Madrid);LANTERO CARTÓN, S.L. (Madrid);DISEÑO DE CONTENEDORES Y EMBALAJES, S.A (Barcelona);SMURFIT KAPPA ESPAÑA, S.A. (Madrid);CARTONAJES IZQUIERDO, S.A (Soria);CARTONAJES LA PLANA, S.L (Castellón); CARTONAJES M PETIT, S.A. (Barcelona);HISPANO EMBALAJE, S.A (Alcalá de Henares, Madrid); CARTONAJES EUROPA, S.A. (Castellón)
El importe total de la multa ascendió a 57,7 millones de euros, no pudiéndose aplicar el programa de clemencia a ninguna compañía por no aportar elementos de prueba.			
Transporte frigorífico (Expte. S/0454/12 TRANSPORTE FRIGORÍFICO)	25 de junio de 2015	Acuerdos sobre la fijación de precios en el mercado de transportes frigoríficos de mercancías por carretera.	ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESARIOS DE TRANSPORTE BAJO TEMPERATURA DIRIGIDA (Madrid);ARNEDO MEDINA VALENCIA, S.A. (Valencia);TRANSPORTES EUROPEOS COMUNITARIOS, S.A. (Valencia);CAMPILLO PALMERA, S.L. (Murcia);DISFRIMUR, S.L. y solidariamente a GRUPO DISFRIMUR, S.L. (ambos en Murcia);GRUPO TRANS ONUBA, S.L. (Huelva)y solidariamente a INVERSIONES ONUBA, S.L.(Huelva);PRIMAFRÍO, S.L. (Murcia);TRANSPORTES CARLOS, S.L. (Tarragona) y solidariamente a GRUP RAMFER 2005, S.L. (Tarragona);TRANSDONAT, S.A. (Valencia);TRANSPORTES ANTONIO BELZUNCES, S.A.(Almería);TRANSPORTES CAUDETE, S.A. (Albacete);TRANSPORTES HERMANOS CORREDOR, S.A. (Murcia);TRANSPORTES MAZO HERMANOS, S.A.(Valencia) y solidariamente a MZ 73 INVERSIONES, S.L.(Valencia);TRANSPORTES TARRAGONA, S.A. (Lérida) y solidariamente a TARRAGONA INTERNACIONAL, S.L. (Barcelona).
El importe total de la multa ascendió a 8,8 millones de euros; no se aplicó el programa de clemencia a ninguna compañía implicada en el cártel por no aportar elementos de prueba.			
Fabricantes y distribuidoras de automóviles. (Expte. S/0482/13 Fabricantes de automóviles)	23 julio de 2015	Intercambio sistemático de información confidencial comercialmente sensible, tanto actual como futura y altamente desagregada.	AUTOMÓVILES CITROËN ESPAÑA (Madrid);B&M AUTOMÓVILES ESPAÑA, S.A (Alcobendas, Madrid); BMW IBÉRICA, S.A.U. (Madrid);CHEVROLET ESPAÑA, S.A. (Alcobendas, Madrid);CHRYSLER ESPAÑA, S.L (Alcalá de Henares, Madrid);FIAT GROUP AUTOMOVILES SPAIN, S.A. (Alcalá de Henares, Madrid);FORD ESPAÑA, S.L. (Alcobendas, Madrid);GENERAL MOTORS ESPAÑA, S.L.U. (Figueroles, Zaragoza);HONDA MOTOR EUROPE LIMITED, SUCURSAL EN ESPAÑA (El Prat de Llobregat);HYUNDAI MOTOR ESPAÑA, S.L.U. (Madrid);KIA MOTORS IBERIA, S.L. (Alcobendas,

			Madrid);MAZDA AUTOMÓVILES ESPAÑA, S.A. (Madrid); MERCEDES BENZ ESPAÑA, S.A. (Alcobendas, Madrid);NISSAN IBERIA, S.A (Barcelona);ORIO SPAIN, S.L (Alcobendas, Madrid);PEUGEOT CITROEN AUTOMÓVILES ESPAÑA, S.A. Vigo (Pontevedra);PEUGEOT ESPAÑA, S.A. (Madrid);RENAULT ESPAÑA COMERCIAL, S.A (Madrid); RENAULT ESPAÑA, S.A (Valladolid); SNAP-ON BUSINESS SOLUTIONS, S.L. (Richfield, Ohio,Estados Unidos); TOYOTA ESPAÑA, S.L (Alcobendas, Madrid);URBAN SCIENCE ESPAÑA, S.L.U (Madrid);VOLVO CAR ESPAÑA, S.L.U. (Madrid)
El importe total de la multa a todas las compañías ascendió a 171 millones de euros. En este caso se aplicó el programa de clemencia a las siguientes empresas por aportar elementos de prueba relevantes que han ayudado a la desarticulación del cártel: SEAT, S.A. (Martorell, Barcelona); VOLKSWAGEN AUDI ESPAÑA, S.A (El Prat de Llobregat, Barcelona); PORSCHE IBÉRICA, S.A. (Madrid).			
Repsol y empresas abanderadas (Expediente S/484/13),	Julio 2015	Acuerdos de coordinación de precios de venta al público entre operadores de productos petrolíferos y los empresarios independientes que operan en sus respectivas redes de distribución de combustible. Se buscaba eliminar la incertidumbre de precios y permitir a Repsol finalizar la guerra de precios iniciada el año anterior, eliminando progresivamente la rebaja que venía aplicando sobre sus precios.	REPSOL S.A (Madrid); LENCE TORRES, S.L. (Lugo); COMPLEJO SAN CRISTÓBAL, S.L. (Lugo); ESTACIÓN DE SERVICIO LORQUI, S.L. (Murcia); CERRO DE LA CABAÑA, S.L. (Madrid).
El importe total de la multa ascendió a 22,8 millones de euros. No se aplicó a ninguna compañía el programa de clemencia.			
Construcciones modulares Expte. S/0481/13 CONSTRUCCIONES MODULARES	3 de diciembre e de 2015	Fijación de precios y reparto de clientes, así como la adopción de acuerdos para el reparto de las adjudicaciones de licitaciones convocadas por operadores públicos y privados en el mercado español de la fabricación, alquiler y venta de construcciones modulares	ABC Arquitectura Modular, S.L (Pobla de Vallbona,Valencia), de la que resulta responsable solidaria su matriz Agro Inmobiliaria, S.L. (Valencia); Algeco Construcciones Modulares, S.A.(Fuente el Saz de Jarama, Madrid.), de la que resulta responsable solidaria su matriz Algeco Scotsman Holding S.Á.R.L (Luxemburgo); Alquibalat, S.L. (Navarra); Alquileres Barceló Sáez, S.L.(Murcia); Arlan, S.A. (Vizcaya); Dragados, S.A. (Madrid), de la que resulta responsable solidaria su matriz ACS Actividades de Construcción y Servicios, S.A.(Madrid); Renta de Maquinaria, S.L. (Sevilla), de la que resulta responsable solidaria su matriz Calem, S.A.(Alcalá de Guadaíra, Sevilla)
El importe total de la multa ascendió a 9,3 millones de euros. La CNMC ha otorgado la exención de la multa impuesta a Algeco (matriz y filiales) por un importe total de 1,591 millones de euros, ya que fue la primera empresa en aportar elementos de prueba que permitieron ordenar inspecciones en relación con este cártel. La CNMC también ha permitido la reducción del importe de la multa de 461.847 euros impuesta a Alquibalat del 30%, equivalente a 138.554 euros, por haber aportado elementos de prueba tras la inspección realizada en su sede.			

Fuente: Elaboración propia

A la vista de la tabla se observa que muchas de las empresas que han estado implicadas en un caso de cártel son empresas altamente internacionalizadas como puede ser Fomento de Construcciones y Contratas, ACS, Urbaser, Saica, Repsol, CEPSA, DANONE, Lactalis, Nestlé, Puleva, etc. No obstante, no existe una relación entre el grado de internacionalización y la predisposición a participar en un cártel ya que como vemos en la tabla, los cárteles formados por empresas cuyo ámbito de operación es doméstico también han sido abundantes.

Una vez presentados todos los casos del año 2015, en el presente trabajo nos vamos a centrar en el análisis detallado de dos de ellos: el cártel que afectó a los productos petrolíferos y el cártel de las industrias lácteas. La selección de los casos objeto de estudio se ha hecho en primer lugar, eligiendo aquellos supuestos en los que había intervenido alguna empresa que operase en el ámbito internacional. Una vez hecha esa selección se han elegido los casos más relevantes. La relevancia se ha establecido no tanto por el importe total de la multa sino por el sector al que afectan o por la reiteración de algunas empresas en la realización de prácticas anticompetitivas en los últimos años. Por ello se ha elegido estudiar el cártel de productos lácteos, que afecta a un producto básico, la leche; y el de los productos petrolíferos por ser un sector que en reiteradas ocasiones ha llevado a cabo conductas colusivas consistentes en un cártel.

3.1.- OPERADORES DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS

En Febrero de 2015 la CNMC multó a varios operadores del sector petrolífero por haber llevado cabo conductas consistentes en un cártel. En concreto, se sancionó por realizar intercambios de información estratégica, pactos de no agresión así como fijación de precios. Las compañías sancionadas fueron REPSOL SA, COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE PETRÓLEOS, S.A.U (CEPSA), DISA CORPORACIÓN PETROLÍFERA, S.A, GALP ENERGÍA ESPAÑA, S.A y MEROIL, S.A. A continuación se van a analizar brevemente dichas empresas.

REPSOL, S.A., con sede social en Madrid, es la matriz global del grupo corporativo Repsol (formado por 268 empresas) y cotiza en diversos mercados como puede ser la Bolsa de Madrid, de Frankfurt, Berlín, etc. Además, forma parte del IBEX- 35 y del EURO STOXX 50 (Alemania), entre otros. Repsol está presente en todas las fases de la cadena de valor del petróleo; desarrolla actividades que van desde la extracción y producción hasta el desarrollo y comercialización de soluciones energéticas. El negocio

integrado de Repsol tiene su foco en la eficiencia y la generación de valor y confía en la innovación tecnológica como única clave para alcanzar un modelo energético más seguro y sostenible.

Repsol es la empresa líder en el mercado nacional de distribución minorista de combustibles de automoción a través de Estaciones de Servicio (EESS), ostentando en 2012 una cuota de entre el 40 y el 50% por volumen de ventas y del 30-40% por número de estaciones de servicio en el mercado nacional peninsular, en gasolina 95 y cifras similares en gasóleo A. En el mercado mayorista extra-red al canal de EESS, ostentó una cuota del 40-45 % en 2011³⁰.

En cuanto a su presencia en el mercado global podemos decir que desde el inicio de la privatización de Repsol en 1989, la expansión internacional de la compañía siempre ha buscado un doble objetivo: ampliar su mercado potencial y avanzar hacia una integración vertical. Así, Repsol se ha convertido en una empresa internacional integrada de petróleo y gas, siendo una de las diez empresas privadas más importantes del sector, y desarrollando su actividad en más de 40 países. En el proceso de internacionalización, teniendo en cuenta que se encontraban en un mundo caracterizado por el avance de la globalización, Repsol ha sabido adoptar la estrategia más adecuada para la entrada en los nuevos mercados, tratando siempre de aprovechar las ventajas competitivas de cada país y teniendo en cuenta los recursos financieros de los que disponía. Es por ello que según el caso se ha decantado por la adquisición e integración de empresas o por políticas de alianzas y cooperación empresarial con socios locales e internacionales. Todo ello con el objetivo de maximizar la rentabilidad de las inversiones realizadas, minimizando la exposición al riesgo. De esta forma, Repsol ha logrado estar presente en Latinoamérica, América del Norte, Europa, África del Norte y África Subsahariana, Oriente Medio y Asia Central con un portfolio diversificado entre activos de exploración y producción (Upstream), de licuefacción, transporte y regasificación de gas (Midstream), y de refino, estaciones de servicio, distribución de gases licuados del petróleo y petroquímica (Downstream)³¹.

En cuanto a los datos económicos de la compañía podemos decir que su capital social en diciembre de 2014 era de 1375 millones de euros. Los ingresos de explotación en el ejercicio 2014 fueron de 2332 millones de euros; ascendiendo sus ventas a 2259

³⁰ Los datos relativos a las cuotas de mercado se han obtenido de la propia resolución de la CNMC. Página 8 de la resolución del expediente S/0474/13 PRECIOS COMBUSTIBLES AUTOMOCIÓN.

³¹ Para más información, véase http://www.repsol.com/es_es/corporacion/conocer-repsol/repsol-en-el-mundo/ <http://www.nebrija.com/catedras/nebrija-santander-direccion-empresas/pdf/caso-brasil-repsol.pdf>

millones de euros. El resultado del ejercicio después de impuestos fue de 2144 millones de euros. El activo total de la compañía era de 19833 millones de euros en diciembre de 2014 y contaba con 2548 empleados.

En el siguiente cuadro (cuadro 2) podemos ver la evolución de los ratios más importantes³² en los últimos cinco años. Observamos que en el año 2013 hubo un empeoramiento de la situación financiera de Repsol ya que tanto la rentabilidad económica como la financiera tuvieron valores negativos. No obstante, en el año 2014 se observa una recuperación ya que los ratios vuelven a estar en valores de 2010; siendo incluso la rentabilidad financiera ofrecida la mejor de los últimos cinco años.

Respecto al ratio de solvencia vemos que la compañía no va a tener problemas para hacer frente a sus deudas ya que el activo total es muy superior al total de exigible. Lo mismo ocurre con el ratio de liquidez, que nos indica que si la empresa decidiese convertir en líquido su activo circulante podría hacer frente a su pasivo exigible a corto plazo 4 veces (o 9 en el caso del año 2014). El ratio de endeudamiento nos indica que la empresa se financia en su mayoría con fondos ajenos.

Cuadro 2. Ratios económico-financieros de REPSOL

REPSOL	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%) ³³	7,83	-6,72	8,11	10,29	8,85
Rentabilidad financiera (%) ³⁴	12,13	-5,43	2,71	9,90	9,06
Solvencia ³⁵	9,18	4,11	4,41	4,54	5,46
Liquidez ³⁶	5,66	2,40	2,08	1,40	2,65
Endeudamiento ³⁷	0,12	0,32	0,29	0,28	0,22

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

CEPSA (Compañía Española de Petróleos, S.A.U.) es una compañía energética global, presente en todas las fases de la cadena de valor del petróleo. IPIC (International Petroleum Investment Company)³⁸ es, desde agosto de 2011, el propietario del 100% de las acciones de CEPSA. La actividad de distribución de combustibles la lleva a cabo a

³² Para el cálculo de los ratios se ha seguido la doctrina contenida en DE PABLO LÓPEZ, A. (2007): *Finanzas de empresa*. Centro de estudios Ramón Areces, páginas 286-292.

³³ Entendemos por rentabilidad económica el cociente entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total. Todo ello multiplicado por 100.

³⁴ Entendemos por rentabilidad financiera el cociente entre el beneficio después de intereses e impuestos y el total de recursos propios. Todo ello multiplicado por 100.

³⁵ Entendemos por solvencia el cociente entre el activo total y el pasivo corriente más el pasivo no corriente.

³⁶ Entendemos por ratio de liquidez el cociente entre el activo corriente y el pasivo corriente.

³⁷ Entendemos por ratio de endeudamiento el cociente entre el pasivo corriente más el pasivo no corriente y el total de recursos propios.

³⁸ IPIC es una compañía especializada en inversiones en el sector energético que fue constituida en 1984 por el Gobierno del Emirato de Abu Dhabi.

través de su filial CEPSA COMERCIAL PETRÓLEO, S.A. (CEPSA CP), cuya filial CEDIPSA COMPAÑÍA ESPAÑOLA DISTRIBUIDORA DE PETROLEOS SA (CEDIPSA), se encarga de la explotación de Estaciones de Servicio.

CEPSA ocupa el segundo lugar en el mercado nacional de distribución minorista de combustibles de automoción a través de EESS, ostentando en 2010 una cuota del 16% por volumen de ventas y del 17% por número de EESS en gasolina 95 y cifras similares en gasóleo A. En el mercado mayorista extra-red al canal de EESS, CEPSA ostentó una cuota de entre un 15 y un 20% en 2011³⁹.

En cuanto a la presencia internacional de la compañía podemos desglosarla en función de las diferentes actividades que realiza la empresa. Todas las actividades relacionadas con la exploración y producción de petróleo y gas natural se llevan a cabo en lugares como Argelia, Brasil, Colombia, Perú, España, Surinam, Tailandia, Malasia, Liberia o Kenia. Las actividades relacionadas con el refino siguen un modelo de optimización que permite maximizar las sinergias entre las refinerías, todas ellas ubicadas en España. Las actividades de distribución y comercialización se desarrollan a través de canales propios de venta que conforman una extensa red nacional e internacional que tiene presencia en España, Portugal, Andorra, Gibraltar, Marruecos y Panamá. La actividad petroquímica se realiza en Bélgica, Brasil, Canadá, China, España, Holanda, Italia, Reino Unido y Portugal. Por último mencionar que las actividades relacionadas con el gas y la electricidad se concentran en España y Argelia⁴⁰.

Respecto a los datos financieros de la compañía podemos decir que su capital social en diciembre de 2014 era de 267575 miles de euros. Sus ingresos de explotación en ese ejercicio fueron de 21559551 miles de euros, siendo su cifra de ventas de 21546136 miles de euros. No obstante, el resultado del ejercicio 2014 fue negativo (-508120 miles de euros). La compañía contaba en 2014 con 2997 empleados, siendo su activo total de 12674 millones de euros.

En el cuadro 3 podemos ver cuál ha sido la evolución de los ratios económico-financieros más representativos en los últimos cinco años. Vemos que los ratios de rentabilidad económica y financiera han ido empeorando progresivamente llegando a alcanzar valores negativos. Es decir, la empresa en el año 2014 no consiguió generar

³⁹ Los datos relativos a las cuotas de mercado de CEPSA se han obtenido de la resolución de la CNMC. Página 10 de la resolución; expediente S/474/13 PRECIOS COMBUSTIBLES AUTOMOCIÓN.

⁴⁰ La información relativa a la presencia internacional de CEPSA se ha obtenido de la información facilitada por la propia compañía en su página web. En concreto, https://www.cepsa.com/stfls/CepsaCom/Corp_Comp/Ficheros_corporativo/2013/Actividades-CEPSA-2013.PDF ; http://www.cepsa.com/cepsa/Quienes_somos/La_compania/Actividades/Gas_y_Electricidad/

beneficio por cada unidad monetaria invertida en su activo (rentabilidad económica negativa). A su vez, la empresa tampoco fue capaz de remunerar a los capitales propios (rentabilidad financiera). Esto es debido a que el resultado de explotación del ejercicio fue negativo y el resultado financiero positivo no pudo compensar dicha pérdida.

Los ratios de solvencia y liquidez nos indican que la empresa, previsiblemente, no va a tener problemas para hacer frente a sus deudas. En cuanto al endeudamiento, vemos que CEPSA ha incrementado la proporción de recursos ajenos en los dos últimos años, sobre todo en el año 2014, pasando de financiarse prácticamente en igual medida por recursos propios y ajenos en 2010 a tener casi el doble de recursos ajenos que propios.

Cuadro3. Ratios económico-financieros de CEPSA

CEPSA	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	-5,95	0,07	5,36	6,07	5,13
Rentabilidad financiera (%)	-11,45	9,46	12,95	11,99	10,68
Solvencia	1,54	1,72	1,76	1,77	1,88
Liquidez	1,25	1,37	1,85	1,65	1,75
Endeudamiento	1,86	1,39	1,31	1,30	1,13

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

DISA CORPORACIÓN PETROLÍFERA es la matriz del grupo corporativo DISA (formado por 23 empresas) dedicado a actividades relacionadas con la industria petrolera en España, no controlada directa ni indirectamente por terceros. Sus principales actividades son la distribución y comercialización mayorista y minorista de combustibles y gases licuados del petróleo y la prestación de servicios de almacenamiento y transporte de combustibles. Realiza sus actividades principalmente en Canarias, donde es la primera operadora, aunque dispone también de una red de EESS en la Península. En el mercado nacional de distribución minorista de combustibles de automoción a través de EESS, DISA ostentó en 2010 una cuota del 6% por volumen de ventas y del 5% por número de EESS en gasolina 95 y gasóleo A. En el mercado mayorista extra-red al canal de EESS, DISA ostentó una cuota de entre un 5 y un 10 % en 2011⁴¹. En cuanto a la presencia de DISA en el mundo podemos decir que es una compañía que opera en el ámbito nacional; dispone de estaciones de servicio en el archipiélago canario, la península Ibérica, Ceuta y Melilla⁴²

De los datos económicos de DISA podemos destacar que su capital social en diciembre de 2014 era de 85000 euros. Los ingresos de explotación en el año 2014 fueron de

⁴¹ Los datos relativos a las cuotas de mercado de DISA se han obtenido de la resolución de la CNMC. Página 10 de la resolución; expediente S/474/13 PRECIOS COMBUSTIBLES AUTOMOCIÓN.

⁴² <https://www.disagrupo.es/conoce/>

43974 miles de euros, siendo las ventas de 43418 miles de euros. El resultado del ejercicio ascendió a 2515000 euros. En esa misma fecha, la compañía daba empleo a 116 personas, contando con un activo de aproximadamente 1,5 millones de euros.

En cuanto a los ratios económico- financieros más representativos, en el cuadro 4 podemos ver cuál ha sido su evolución en los últimos cinco años. Se observa que la rentabilidad de los capitales propios ha sido muy volátil en los últimos años; por tanto no podríamos predecir cuál va a ser en los próximos ejercicios. La rentabilidad económica sí que ha presentado una evolución más estable; llegando a ser el año 2014 el ejercicio en que la capacidad de la empresa para generar beneficio por cada euro invertido en su activo ha sido la mayor de los últimos cinco años.

Del resto de ratios cabe destacar el de liquidez, que nos está indicando que el total de pasivo corriente es mayor que el activo circulante; esto implica que parte del pasivo a corto está financiando activo no corriente, lo que puede generar dificultades para la empresa a la hora de devolver este exigible a corto.

Cuadro 4. Ratios económico-financieros de DISA

DISA	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	1,81	-0,18	-0,11	0,22	0,04
Rentabilidad financiera (%)	0,41	9,47	22,66	-17,75	7,76
Solvencia	1,74	1,84	1,69	1,47	1,82
Liquidez	0,45	0,45	0,42	0,25	0,20
Endeudamiento	1,36	1,20	1,45	2,13	1,22

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

GALP es un grupo energético integrado de origen portugués, dedicado a la explotación, desarrollo y producción de petróleo y gas natural. Los negocios en España los desarrolla a través de su filial GALP ENERGÍA ESPAÑA, S.A.; por lo que el ámbito de actuación de la subsidiaria española va a ser el territorio nacional.

En el mercado nacional de distribución minorista de combustibles de automoción a través de EESS, GALP ostentó en 2010 una cuota del 5% por volumen de ventas y del 7% por número de EESS en gasolina 95 y en gasóleo A. En el mercado mayorista extra-red al canal de EESS, GALP ostentó una cuota de entre un 5 y un 10 % en 2011⁴³.

El capital social de la subsidiaria española asciende a 226693 miles de euros. A su vez, los ingresos de explotación del ejercicio 2014 fueron de 4409688 miles de euros, siendo las ventas en ese año de 4375313 miles de euros. El resultado del ejercicio fue negativo

⁴³ Los datos relativos a las cuotas de mercado de GALP se han obtenido de la resolución de la CNMC. Página 11 de la resolución; expediente S/474/13 PRECIOS COMBUSTIBLES AUTOMOCIÓN.

(siendo las pérdidas de 82364 miles de euros). En el año 2014, la empresa contaba con 1,4 millones de activo aproximadamente y daba empleo a 401 personas.

En el cuadro 5 observamos la evolución de los ratios más representativos en los últimos cinco años. Se observa que tanto la rentabilidad económica como la financiera han ido empeorando año a año, siendo negativa en los últimos tres ejercicios (años en los que el resultado del ejercicio, y el resultado de explotación han sido negativos). Para solventar esta situación, la empresa debería tratar de mejorar el resultado del ejercicio (disminuyendo sus gastos de explotación o incrementando sus ingresos).

Cuadro 5. Ratios económico-financieros de GALP ENERGÍA ESPAÑA

GALP	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	-8,09	-2,40	-1,40	4,73	5,36
Rentabilidad financiera (%)	-17,17	-3,55	-5,71	8,02	13,26
Solvencia	1,53	1,54	1,49	1,55	1,46
Liquidez	2,08	1,98	1,30	1,33	1,28
Endeudamiento	1,90	1,85	2,04	1,82	2,20

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

MEROIL S.A nace en 1993 en Cataluña como operador petrolífero con el objetivo de suministrar carburantes y productos relacionados a estaciones de servicio, distribuidores, industria y el sector agrario. MEROIL es un operador petrolífero no integrado verticalmente, que dispone de una terminal de recepción y distribución de carburantes en el puerto de Barcelona, así como una red de distribución de 200 EESS a nivel nacional. Tanto en el mercado nacional de distribución minorista de combustibles de automoción a través de EESS como en el mercado mayorista extra-red al canal de EESS, su cuota de mercado fue inferior al 5% en 2011⁴⁴

En cuanto a sus datos financieros destacar que el capital social de MEROIL en diciembre de 2014 ascendía a 19 millones de euros. Los ingresos de explotación de ese año fueron de 782517736 euros, siendo las ventas totales de 781534631 euros. El resultado del ejercicio 2014 ascendió a 6693842 euros. En ese año, la compañía contaba con un activo total de casi 103 millones de euros y daba empleo a 67 trabajadores.

La evolución de los últimos cinco años de los ratios económico-financieros más representativos la podemos observar en el cuadro 6. Cabe destacar el ratio de endeudamiento, que nos muestra que en los últimos años la empresa ha sufrido una modificación en la forma de financiarse. En el año 2010, por cada unidad de

⁴⁴ Los datos relativos a las cuotas de mercado de MEROIL se han obtenido de la resolución de la CNMC. Página 11 de la resolución; expediente S/474/13 PRECIOS COMBUSTIBLES AUTOMOCIÓN.

financiación propia tenía aproximadamente tres de financiación ajena. Sin embargo, en el año 2014 ha pasado a tener una estructura financiera formada en igual medida por recursos propios y ajenos.

Cuadro 6. Ratios económico-financieros de MEROIL

MEROIL	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	6,84	14,53	8,08	4,25	3,51
Rentabilidad financiera (%)	13,47	24,51	20,33	9,75	7,84
Solvencia	1,93	1,68	1,34	1,37	1,37
Liquidez	1,34	1,27	1,13	1,18	1,16
Endeudamiento	1,07	1,46	2,97	2,68	2,72

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Una vez presentadas las empresas implicadas en el proceso podemos decir que el expediente sancionador se inició con fecha 22 de mayo de 2013. La Dirección de Investigación de la extinta Comisión Nacional de la Competencia (CNC), tras recibir diversos informes sectoriales, inició una información reservada⁴⁵ con el fin de determinar la concurrencia de circunstancias que justificasen la incoación de un expediente sancionador por el alineamiento de los precios de venta al público de combustibles en estaciones de servicio. Una vez concluidas las investigaciones, las autoridades de la competencia consideraron probados los siguientes hechos que dieron lugar a la sanción de las empresas por haber participado en un cártel: REPSOL y CEPSA llevaron a cabo acuerdos en precios en julio de 2013 que afectaba a las estaciones de servicio de Illueca y Brea de Aragón (provincia de Zaragoza); CEPSA y DISA pactaron los precios a aplicar en Ceuta en julio de 2013. REPSOL y CEPSA acordaron un pacto de no agresión en julio-agosto de 2011 en relación con las acciones de injerencia de cada una de ellas en las estaciones abanderadas por la otra; CEPSA y DISA también llegaron a un pacto de no agresión en precios en julio y septiembre de 2011. A su vez, se produjeron diversos intercambios de información entre REPSOL y CEPSA llevados a cabo, al menos, durante los años 2011, 2012 y 2013 en relación a aquellas estaciones de servicio que son gestionadas por una de ellas y se encuentran abanderadas y suministradas en exclusiva por la otra operadora. DISA y MEROIL intercambiaron información en 2012 relativa a los precios aplicados en las estaciones de servicio del entorno de Sant Joan Despí y en 2013 en relación a sus márgenes operativos. Por su parte, MEROIL y GALP intercambiaron información relativa a un contrato de suministro y abanderamiento en mayo de 2013.

⁴⁵ El número de referencia del expediente era S/0474/13

Entre las conductas investigadas y sancionadas las autoridades de la competencia destacaron la importancia de los intercambios de información entre REPSOL y CEPSA ya que se trata de las dos empresas líderes del mercado de distribución minorista de combustibles en España (las dos compañías alcanzan en conjunto una cuota de mercado superior al 50%) y conocían perfectamente cuál iba a ser el efecto que esos intercambios de información iban a tener sobre un mercado que ha visto restringida la competencia en numerosas ocasiones.

Además, a la vista de la información recabada en la investigación, la CNMC aprecia la existencia de una actuación consciente y querida por todas las partes sin que pueda apreciarse el desconocimiento del comportamiento ilícito por ninguna de las compañías. Como ya se ha dicho anteriormente, las conductas analizadas en este caso fueron calificadas como muy graves (conductas consistentes en un cártel empresarial) y sancionadas teniendo en cuenta los volúmenes de negocio remitidos por las empresas⁴⁶. Las multas impuestas fueron de 20.000.000 euros a REPSOL, 10.000.000 euros a CEPSA, 1.300.000 euros a DISA, 800.000 euros a GALP y 300.000 euros a MEROIL. Por último cabe decir que como ninguna de las empresas denunció el cártel ni aportó posteriormente información útil que pudiera ayudar en la investigación por lo que no se pudo en este caso aplicar la política de clemencia.

3.2.- INDUSTRIAS LÁCTEAS

En Marzo de 2015 la CNMC impuso multas por un importe total de 88,2 millones de euros a nueve empresas y dos asociaciones que operan en el mercado de aprovisionamiento de leche cruda de vaca en España al acreditarse que habían llevado a cabo conductas consistentes en un cártel.

En concreto, ha quedado probado que los infractores habían intercambiado información estratégica a nivel nacional y regional sobre precios de compra de leche de vaca cruda, volúmenes de compra de ganaderos y excedentes de leche. Todos estos intercambios tenían como objetivo consensuar y adoptar una estrategia conjunta para controlar el mercado de aprovisionamiento de leche cruda de vaca. Además, en algunos momentos los intercambios de información llegaron a plasmarse en acuerdos para coordinar los precios de compra de la leche y para la cesión de ganaderos entre industriales.

⁴⁶ En este punto debemos tener en cuenta que la consideración de la facturación total de una empresa el año anterior a la sanción debe evaluarse atendiendo las exigencias del principio de proporcionalidad, modulando la sanción a imponer para que sea proporcionada al beneficio ilícito derivado de la infracción, también en empresas con diversas ramas de producción (“multiproducto”) o con actividades no afectadas por la infracción imputada.

Las compañías sancionadas por estas conductas fueron: Danone S.A, Corporación Alimentaria Peñasanta S.A, Grupo Lactalis Iberia S.A., Nestlé España S.A., Puleva Food S.L, Calidad Pascual, Senoble Ibérica S.L, Central Lechera Asturiana S.A.T, Central Lechera de Galicia S.L, así como las asociaciones Gremio de Industrias Lácteas de Cataluña y Asociación de Empresas Lácteas de Galicia. Además, cabe decir que respecto de las Industrias Lácteas Asturianas S.A, Leche Río S.A., Felraco Lácteos S.L y Forlactaria Operadores Lecheros S.A la CNMC ha declarado prescrita la infracción. Por ello no vamos a analizar dichas empresas sino que únicamente nos centraremos en aquellas empresas o asociaciones que han sido efectivamente sancionadas.

La Asociación de empresas lácteas de Galicia (AELGA), con sede en Lugo, es una entidad que agrupa a compañías de recogida de leche en la comunidad autónoma de Galicia. Representa al sector ante el Laboratorio interprofesional Galego de Análise do Leite (LIGAL), que es una entidad privada encargada de determinar parámetros de calidad de la leche de las explotaciones en Galicia. El sector productor y sector industrial están representados al 50%. Los miembros de la AELGA son o han sido, entre otros, LACTALIS, NESTLÉ, PASCUAL, DANONE, CAPSA, CELEGA.⁴⁷

CALIDAD PASCUAL tiene su domicilio social en Aranda de Duero (Burgos)⁴⁸ y su actividad principal es el envasado y la preparación de leche, yogures pasteurizados después de fermentación, zumos, refrescos, cereales para el desayuno, huevo líquido ultrapasteurizado y tortillas, agua mineral, bebidas de soja, alimentos funcionales, así como otros derivados lácteos de primera calidad, y la comercialización de todos ellos.

Calidad Pascual pertenece al grupo empresarial Corporación Pascual, que es un holding que engloba diferentes empresas en los sectores de alimentación y bebidas, construcción, inmobiliario y de seguros.⁴⁹

Calidad Pascual es una empresa familiar líder en calidad e innovación en alimentación que se ha convertido en referente en el sector de la alimentación. Inició su andadura en 1969 en Aranda de Duero, se implantó en poco tiempo en toda España y hoy exporta a 62 países. Hoy en día cuenta con una gama de más de 200 productos, 9 plantas, 22 delegaciones y 2.500 empleados⁵⁰.

Desde 2008, Calidad Pascual complementa su cartera de productos gracias a acuerdos de distribución con empresas como Agua Pedras Salgadas (Grupo Unicer), Kellogg's,

⁴⁷ Pág. 6 de la resolución del Expte. S/0425/12 INDUSTRIAS LÁCTEAS 2

⁴⁸ <http://www.lechepascual.es/variados/condiciones.html>

⁴⁹ <http://www.corporacionpascual.com/esp/nosotros.html>

⁵⁰ http://www.calidadpascual.com/app/web/site/docs/DOSSIER-PRENSA_CalidadPascual.pdf

Heinz y Farggi, para atender especialmente la hostelería, sin olvidar el canal de alimentación tradicional, en el que Calidad Pascual S.A.U. tiene acreditada experiencia. El capital social de la empresa en diciembre de 2014 era de 12726 miles de euros y su activo 674168 miles de euros. Cuenta con un total de 2267 empleados y las ventas en el año 2014 fueron de 678421 miles de euros (los ingresos de explotación en ese año fueron de 685711 miles de euros). El resultado del ejercicio 2014 después de impuestos fue negativo (-7599 miles de euros).

En el cuadro 7 podemos observar cuál ha sido la evolución de los ratios económico-financieros más importantes⁵¹. Vemos que la empresa es capaz de generar un beneficio superior a cinco unidades monetarias por cada 100 euros invertidos en su activo (rentabilidad económica). En cuanto a la rentabilidad financiera vemos que ésta ha sufrido gran volatilidad en los últimos años llegando a ser negativa en el ejercicio 2014. Si la empresa quiere satisfacer a sus accionistas deberá corregir los elementos que forman este ratio porque en caso contrario, los inversores se irán de la compañía.

El ratio de solvencia nos indica que la empresa es capaz de hacer frente a sus deudas con los activos con los que cuenta. No obstante, el ratio de liquidez nos dice que parte del activo no corriente está siendo financiado con exigible a corto plazo, lo cual podría plantear problemas a la hora de tener que hacer frente a la deuda. Por último el ratio de endeudamiento nos indica que la empresa tiene el doble de recursos ajenos que propios.

Cuadro 7. Ratios económico-financieros de CALIDAD PASCUAL

CALIDAD PASCUAL	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	5,62	5,13	5,58	5,88	6,73
Rentabilidad financiera (%)	-3,36	1,23	2	7,59	9,23
Solvencia	1,50	1,49	1,50	1,48	1,44
Liquidez	0,71	0,87	0,54	0,57	0,54
Endeudamiento	1,98	2,03	1,98	2,08	2,30

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

El grupo empresarial CENTRAL LECHERA ASTURIANA tiene como sociedad matriz a la entidad Central Lechera Asturiana, S.A.T., cuyo domicilio social se ubica en Siero (Asturias). La entidad se dedica a la recogida de leche de vaca cruda. Esta compañía surge en mayo de 1982 cuando Central Lechera Asturiana se convierte en Sociedad Agraria de Transformación (S.A.T.) con el objetivo de mejorar las condiciones de vida de los socios ganaderos ya que la empresa es una compañía «100% de ganaderos»⁵².

⁵¹ Véase DE PABLO LÓPEZ, A. (2007): *Finanzas de empresa*. Centro de estudios Ramón Areces, páginas 286-292.

⁵² <http://clasat.es/conocenos-carta-del-presidente.asp>

Central Lechera Asturiana S.A.T. (CLAS) tiene participaciones en distintas sociedades vinculadas con la actividad ganadera ya que su objetivo es ser siempre el accionista mayoritario de éstas para poder materializar el objeto social de la SAT, la mejora de las condiciones de vida del socio ganadero. Así, Central Lechera Asturiana SAT es el accionista mayoritario de las siguientes empresas: Corporación Alimentaria Peñasanta SA, (fabricante y comercializadora de los productos Central Lechera Asturiana), con el 56,39% del accionariado; Asturiana de Servicios Agropecuarios, empresa suministradora de todas las materias primas que son necesarias en las explotaciones ganaderas para una correcta alimentación del ganado; ASEAGRO, empresa especializada en prestar apoyo técnico en todo lo relacionado con servicios fiscales, laborales y financieros de las explotaciones ganaderas, seguros agrarios y la gestión de todo lo relacionado con la Política Agraria Común; la correduría de seguros CLAS Gestión y BIOGASTUR, empresa participada por CLAS en un 25% y que está especializada en plantas de biogás para obtener energía verde y mejorar la gestión de los residuos orgánicos⁵³.

El capital social de la compañía en diciembre de 2014 era de 93320 miles de euros; con un activo total de 60221 miles de euros. Contaba con un total de 20 trabajadores. En el ejercicio 2014, las ventas de la empresa ascendieron a 155217 miles de euros, siendo los ingresos de explotación de 160023 miles de euros. El resultado del ejercicio 2014 después de impuestos fue de 1313000 euros.

En el cuadro 8 podemos observar cuál ha sido la evolución de los ratios económicos más importantes. Atendiendo al ratio de rentabilidad económica vemos que la empresa ha tenido dificultades para generar un beneficio por cada euro invertido en su activo (la rentabilidad económica era negativa); no obstante, parece que en los dos últimos años esta situación se está corrigiendo. En cuanto a la rentabilidad financiera vemos que ésta ha mejorado ya que ha pasado de ser negativa a positiva, lo que hace que los accionistas estén satisfechos con su inversión.

El ratio de solvencia nos indica que la empresa es capaz de hacer frente a sus deudas con los activos con los que cuenta. Además, vemos que la situación ha mejorado en los últimos años. El ratio de liquidez nos dice que parte del activo corriente está siendo financiado con exigible a largo plazo, por lo que *a priori*, la empresa no debe tener problemas para afrontar sus deudas a corto plazo. Por último el ratio de endeudamiento

⁵³ <http://clasat.es/empresas-participadas.asp>

nos indica que la empresa tiene una mayor cantidad de recursos ajenos que propios.

Cuadro 8. Ratios económico-financieros de CENTRAL LECHERA ASTURIANA

CLAS	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	0,45	2,48	-1,88	-3,69	-3,06
Rentabilidad financiera (%)	6,50	6,99	8,31	11,70	-4,43
Solvencia	1,50	1,59	1,65	1,62	0,46
Liquidez	1,00	1,16	1,18	1,20	1,11
Endeudamiento	1,98	1,69	1,53	1,62	-1,86

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

CENTRAL LECHERA DE GALICIA S.L. (CELEGA), con sede en Escairón, Lugo, es una empresa cuyo núcleo central de negocio es la actividad de primer comprador. Es decir, ocupa el papel de intermediario entre los ganaderos y la industria. CELEGA es el principal suministrador de materia prima del grupo francés SENOBLE, compañía que elabora los postres que se comercializan bajo la enseña de Hacendado, la marca blanca del grupo de distribución Mercadona⁵⁴.

El capital social de la compañía en diciembre de 2014 era de 120200 euros, ascendiendo su activo total a 8 millones de euros. En la compañía trabajan 13 personas. Las ventas en ese ejercicio fueron de 51577857 euros, siendo el resultado del ejercicio de ese año negativo (-187108 euros). En el cuadro 9 podemos observar cómo han evolucionado los ratios económicos más importantes. Atendiendo al ratio de rentabilidad económica vemos que éste ha ido empeorando año a año llegando a ser negativo en el año 2014. Por ello, la empresa debe tratar de mejorar los elementos que forman este ratio para conseguir que dicha rentabilidad sea positiva. Lo mismo ocurre con la rentabilidad financiera, que tras ser muy alta en anteriores ejercicios ha llegado a ser negativa en 2014. Destacar el ratio de liquidez, que nos indica que la empresa está muy endeudada. De cada euro de recursos propios tiene 22 de recursos ajenos en el año 2014.

Cuadro 9. Ratios económico-financieros de CENTRAL LECHERA DE GALICIA

CELEGA	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	-3,15	5,62	1,32	12,98	10,04
Rentabilidad financiera (%)	-54,85	56,12	3,57	46,57	46,79
Solvencia	1,04	1,07	1,22	1,23	1,16
Liquidez	8,60	0,86	1,04	0,97	1,03
Endeudamiento	22,64	14,13	4,62	4,32	6,14

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Corporación Alimentaria Peñasanta S.A (CAPSA) tiene su sede en Siero (Asturias) y su

⁵⁴ http://www.lavozdeg Galicia.es/dinero/2009/09/01/0003_7940738.htm

actividad se centra en la fabricación y distribución de una amplia gama de productos lácteos: leche, yogures, batidos, mantequillas, quesos, salsas, postres. CAPSA surge en 1997 de la fusión de Central Lechera Asturiana con IBERLAT (constituida por LARSA y ATO), con el objetivo de crear el primer grupo lácteo español. CAPSA pertenece al grupo empresarial Central Lechera Asturiana y cuenta con siete centros de producción distribuidos por toda la geografía española (siendo los más importantes los de Galicia, Asturias, Cataluña y Madrid) dando empleo directo a más de 1400 personas y generando otros tantos puestos de trabajo de forma indirecta.

Su marca, Central Lechera Asturiana, es la primera marca láctea de España, líder en venta de leche líquida, así como en nata y en mantequilla. Ofrecen gran calidad en sus productos e innovan continuamente con nuevos formatos y nuevos productos con beneficios funcionales. La empresa apoya año tras año a todas aquellas organizaciones que difunden el deporte, la cultura y el bienestar social, apostando por valores como el trabajo en equipo, el esfuerzo y la integridad⁵⁵.

CAPSA inició su expansión internacional en junio de 2013 y ha alcanzado ya un total de 25 países, pero en los próximos años esperan llevar a cabo un plan de transformación que les permita crear un operador global capaz de competir no sólo en el mercado de la leche, sino también en el de derivados, ingredientes alimentarios y productos funcionales⁵⁶. El reto al que tiene que hacer frente la compañía será firmar alianzas estratégicas con socios locales que le permitan estar en una situación de control.

Actualmente, el principal mercado fuera de España para la marca es Asia, especialmente China. En África destacan Senegal, Túnez, Libia, Angola, Mauritania y Camerún, donde el crecimiento está siendo muy interesante. También cabe destacar algunos mercados de Latinoamérica y Centroamérica. En estos países se comercializan en primer lugar ingredientes lácteos, en segundo lugar leche líquida y leches funcionales y de forma más residual, yogures. A su vez, se ofrecen otras propuestas como puede ser la gama Proceliac o la gama sin lactosa.

Respecto a los datos económicos podemos decir que el capital social de la compañía era, en diciembre de 2014, de 92317 miles de euros; siendo su activo de 425018 miles de euros y dando empleo a 1400 personas. Las ventas en el año 2014 fueron de 704142 miles de euros (ingresos de explotación fueron 7097645 miles de euros); ascendiendo el

⁵⁵ <http://www.capsafood.com/es/compania/historia/>

⁵⁶ <http://www.economista.es/nutricion/noticias/6329347/12/14/Central-Lechera-Asturiana-da-el-salto-al-exterior-y-desembarca-en-25-paises.html>

resultado del ejercicio de ese año a 3250 miles de euros. En el cuadro 10 vemos cómo han variado los ratios económico-financiero más representativos en los últimos años. Se observa que tanto la rentabilidad financiera como la económica han ido empeorando, llegando a ser negativas, pero en el último ejercicio la situación ha mejorado. Destacar el ratio de endeudamiento, que al ser cercano a la unidad nos indica que la empresa se financia en igual medida con recursos propios y ajenos.

Cuadro 10. Ratios económico-financieros de CAPSA

CAPSA	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	0,87	-0,65	0,56	4,42	4,27
Rentabilidad financiera (%)	1,54	-0,96	5,15	8,55	8,45
Solvencia	1,99	2,07	2,02	2,16	2,08
Liquidez	1,28	1,39	1,44	1,34	1,29
Endeudamiento	1,01	0,94	0,99	0,86	0,92

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

DANONE S.A. tiene su sede en Barcelona y su actividad se centra en la fabricación y distribución de productos lácteos y yogures. La compañía cuenta con cinco centros de producción en España: Salas (Asturias), Sevilla, Tres Cantos (Madrid), Parets del Vallès (Barcelona) y Aldaia (Valencia).

En 1919 en Barcelona, Isaac Carasso fundó Danone. Ante el gran número de niños que sufren infecciones intestinales, decidió lanzar el yogur, un producto cuyas propiedades eran todavía desconocidas en España (aunque en la zona de los Balcanes era muy popular). En ese momento, el producto se vendía en farmacias con receta médica. Este fue el comienzo de Danone en el ámbito de la alimentación enfocada a la salud. Diez años más tarde, Daniel Carasso da a Danone un nuevo impulso lanzando la marca en Francia. Con el objetivo de atraer a los consumidores, recalca que el yogur era un producto saludable, pero al mismo tiempo se esforzaba por ofrecer un mejor sabor que el de sus rivales.

En cuanto a su proceso de internacionalización, podemos decir que Danone ha decidido desarrollarse prioritariamente en seis países: México⁵⁷, Indonesia⁵⁸, China⁵⁹, Rusia⁶⁰,

⁵⁷ En México, donde la marca lleva presente cuarenta años, cuenta con un total de 32 fábricas que dan empleo a más de 13500 personas. En este país están presentes los sectores de productos lácteos frescos, aguas, nutrición infantil y nutrición médica.

⁵⁸ En Indonesia, Danone se instaló hace quince años y cuenta con un total de 21 fábricas que emplean a 15000 personas aproximadamente. Allí están presentes los sectores de productos lácteos frescos, aguas, nutrición infantil y nutrición médica.

⁵⁹ En el mercado chino, donde Danone lleva presente más de 25 años, la plantilla asciende a 10000 personas que se reparten en un total de 18 fábricas. En este país están presentes los sectores de productos lácteos frescos, aguas, nutrición infantil y nutrición médica.

Estados Unidos⁶¹ y Brasil⁶². Sin olvidarnos de Francia⁶³, donde lleva presente desde sus inicios (año 1929). Además, la empresa busca consolidar su presencia en África y la India ya que consideran que su potencial es prometedor.⁶⁴

Respecto a los datos económicos cabe decir que el capital social de la empresa en diciembre de 2014 era de 99309 miles de euros; siendo su activo total de 597279 miles de euros; la plantilla de trabajadores asciende a 1397 empleados (diciembre 2014). La cifra de ventas en ese año alcanzó los 858021 miles de euros, siendo los ingresos de explotación de 880971 miles de euros. El resultado del ejercicio 2014 después de impuestos fue de 55270 miles de euros. En el cuadro 11 podemos ver cómo han evolucionado los ratios económico-financieros más representativos. Tal y como ocurría con la empresa anterior, vemos como la rentabilidad ha ido disminuyendo desde el año 2010 volviendo a mejorar la situación en 2014. Atendiendo al ratio de endeudamiento observamos que la empresa se financia a partes iguales con recursos propios y ajenos y que es capaz de hacer frente a sus deudas con los activos de los que dispone. Además, dado que el ratio de liquidez es superior a la unidad sabemos que la empresa no va a tener problema para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

Cuadro 11. Ratios económico-financieros de DANONE

DANONE	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	0,87	-0,65	0,56	4,42	4,27
Rentabilidad financiera (%)	1,54	-0,96	5,15	8,55	8,45
Solvencia	1,99	2,07	2,02	2,16	2,08
Liquidez	1,28	1,39	1,44	1,34	1,29
Endeudamiento	1,01	0,94	0,99	0,86	0,92

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

El Gremio de industrias lácteas de Cataluña (GIL), con sede en Barcelona, se compone de industrias lácteas y algunas cooperativas verticalmente integradas. Pertenecen o han pertenecido al Gremio en diversos periodos, entre otros, PULEVA, LACTALIS,

⁶⁰ En Rusia la empresa tiene presencia desde hace más de 20 años; la plantilla en este país asciende a 13000 personas repartidas en 24 fábricas. Aquí, están presentes los sectores de productos lácteos frescos, nutrición infantil y nutrición médica.

⁶¹ El mercado estadounidense fue uno de los primeros mercados extranjeros en los que decidió entrar Danone ya que se instaló en este país en el año 1942. La plantilla asciende a 2000 empleados repartidos en un total de 6 fábricas. Los sectores presentes en este país son los de productos lácteos frescos, aguas y nutrición médica.

⁶² Danone lleva 40 años presente en el mercado brasileño; cuenta con cinco fábricas que dan empleo a 4500 personas. Los sectores presentes en dicho país son productos lácteos frescos, aguas, nutrición infantil y nutrición médica

⁶³ Danone cuenta hoy con cuatro filiales en Francia dedicadas a los productos lácteos frescos, aguas, nutrición infantil y nutrición médica y dispone de 12 fábricas en este país que emplean a 7500 empleados aproximadamente.

⁶⁴ <http://www.danone.com/es/para-todos/mision-y-estrategia/nuestra-estrategia/presencia-internacional/>

GRUPO EL PRADO CERVERA, NESTLÉ, PASCUAL, LETONA- CLESA, DANONE, CAPSA y COPIRINEO. Los estatutos del gremio permiten el acceso de todos los industriales transformadores lácteos ubicados en Cataluña que lo deseen, y el GIL cuenta con la participación de la mayoría de las industrias lácteas de esa Comunidad Autónoma. El GIL representa a la industria catalana ante la Associació Interprofessional Lletera de Catalunya (ALLIC) y forma parte de la Federación Nacional de Industrias Lácteas (FENIL), de la Mesa sectorial de la leche y del Observatorio de la leche, donde participa y colabora activamente⁶⁵.

Grupo LACTALIS IBERIA es la filial española del Grupo francés LACTALIS, dedicado a la distribución de queso y productos lácteos en 150 países⁶⁶. En España, está activo a través de distintas filiales, siendo el Grupo Lactalis Iberia, S.L.U. la sociedad cabecera del grupo en España⁶⁷. En nuestro país, las actividades del grupo se centran en la producción y comercialización de leche ultrapasteurizada (UHT), siendo sus principales marcas de leche Lactel, Lauki y Président. El Grupo comercializa también en España queso, postres, yogures y mantequilla. Las principales marcas de queso incluyen Président, Societé, Mamma Louise, Flor de Esgueva, Galbani y Santa Lucía, y engloban las categorías de queso fresco/crema, queso fundido y, en menor medida, queso prensado, en concreto la variedad curado (Flor de Esgueva). El Grupo LACTALIS también vende a distintos distribuidores productos comercializados bajo marca blanca.

En cuanto a los datos económicos mencionar que el capital social de la compañía era, en diciembre de 2014 de 8744000 euros; siendo su activo total de 712379511 euros y empleando a 79 personas. Las ventas del año 2014 ascendieron a 15030233 euros; siendo los ingresos de explotación de 32104 miles de euros. El resultado del ejercicio del 2014 ascendió a 7333968 euros. En el cuadro 12 se observa la evolución de algunos ratios económico- financieros. Vemos que la rentabilidad económica ha sido negativa en los últimos años debido a que el Beneficio antes de intereses e impuestos (BAIT) ha sido negativo. Sin embargo, la rentabilidad financiera ha sido positiva debido al

⁶⁵ Fuente: pág. 8 del Expte. S/0425/12 INDUSTRIAS LÁCTEAS 2

⁶⁶ http://www.lactalis.fr/english/monde/europe/espagne/fiche_espagne.htm

⁶⁷ Las sociedades dependientes de Grupo Lactalis Iberia son: Leche de Galicia S.L.U., Lactalis Compras y Suministros, S.L.U., Industrias Lácteas de Valencia, S L U., Industrias Lácteas de Peñafiel, S.L.U., Industrias Lácteas Vallisoletanas, S.L.U., Lactalis Restauración S.L.U., Central Lechera Vallisoletana, S.L.U., Lactalis Finanzas, S.L.U., Lactalis Logística, S.L.U., Lactalis Zamora, S.L.U., Forlasa Alimentación, S.L.U.15, Lactalis Forlasa, S.L.U., Lactalis Villarrobledo, S.L.U, Puleva Food, S.L.U, Puleva Salud, S L., Nutrilac, S.L.U., Granada Vapor y Electricidad, S.L.U., Lactimilk, S.A.U., Innovalact, y El Castillo, S.A.U.

resultado financiero de la compañía. Del resto de ratios destacar el de endeudamiento que nos indica que la empresa se financia con recursos ajenos en su mayoría.

Cuadro 12. Ratios económico-financieros de Grupo LACTALIS IBERIA

LACTALIS	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	-0,09	0,06	-0,29	0,07	-0,19
Rentabilidad financiera (%)	15,74	45,50	18,65	-28,64	4,42
Solvencia	1,07	1,06	1,03	1,03	1,04
Liquidez	0,11	1,33	1,00	0,96	1,30
Endeudamiento	14,29	16,77	30,70	28,78	24,82

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

NESTLÉ España, filial de sociedad suiza NESTLÉ S.A., tiene su sede en Esplugues de Llobregat (Barcelona) y su actividad se centra en la fabricación y distribución de productos alimenticios tales como alimentos infantiles, lácteos, chocolates, cafés y bebidas a base de cereales, culinarios, cereales para el desayuno, helados, ultracongelados, aguas minerales y especialidades de nutrición clínica. Dispone de un total de 12 centros de producción distribuidos en siete Comunidades Autónomas: Pontecesures (Pontevedra), Gijón y Sebares (Asturias), La Penilla (Cantabria), Araia (Álava), Girona, Viladrau (Girona), Castellbisbal (Barcelona), Reus (Tarragona), Valladolid, Miajadas (Cáceres) y Herrera del Duque (Badajoz).

En cuanto a su presencia en el exterior, podemos decir que las exportaciones de Nestlé España en 2014 fueron de 561 millones de euros, con un ligero crecimiento del 0,3% respecto al año anterior, lo cual contribuyó de manera favorable a la cifra de negocios global, representando un 27% del total⁶⁸. Por categorías de productos que más se exportan, cabe destacar a NESCAFÉ Dolce Gusto, que crece un 14% respecto al año anterior, seguido por café soluble, café verde descafeinado, productos de nutrición Infantil, tabletas de chocolate, productos lácteos y helados. Los países de destino han sido un total de 62. Por continentes, Europa absorbió el 81% del total de las exportaciones, seguida de lejos por América con un 6%, África con un 5% y Oriente Medio con un 4%. En cuanto a los países destino, el 74% de las exportaciones se han concentrado en 10 países que, ordenados de mayor a menor volumen son Francia, Reino Unido, Portugal, Suiza, Italia, Alemania, Grecia, Polonia, México y República Checa⁶⁹. El capital social de la compañía era, en diciembre de 2014 de 1 millón de euros; contando con un activo de casi 2 millones y 3412 empleados. Las ventas en dicho año

⁶⁸ <http://empresa.nestle.es/es/sala-de-prensa/comunicados-de-prensa/cifras-2014>

⁶⁹ <http://empresa.nestle.es/es/sala-de-prensa/comunicados-de-prensa/cifras-2014>

fueron de 2008385 miles de euros, siendo los ingresos de explotación de 2028124 miles de euros. El resultado del ejercicio 2014 después de impuestos ascendió a 120524 miles de euros. En el cuadro 13, donde se recoge la evolución de los principales ratios económico- financieros, vemos que la rentabilidad (tanto financiera como económica) ofrecida por NESTLÉ en los últimos años ha sido alta. Destacar que el ratio de liquidez es menor que la unidad lo que nos indica que la empresa podría tener problema a la hora de hacer frente a sus deudas a corto plazo porque parte de esas deudas están financiando activos no corrientes.

Cuadro 13. Ratios económico-financieros de NESTLÉ

NESTLÉ	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	5,55	4,91	6,11	6,79	5,14
Rentabilidad financiera (%)	25,93	19,09	29,27	17,26	29,38
Solvencia	1,21	1,23	1,13	1,13	1,16
Liquidez	0,42	0,35	0,32	0,73	0,83
Endeudamiento	4,75	4,36	7,86	7,90	6,36

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

PULEVA tiene su sede en Granada y su actividad se centra en la elaboración, comercialización y distribución de productos lácteos, siendo su ámbito territorial de actuación España. Las marcas más conocidas en el mercado nacional son: Puleva, Ram y El Castillo (leche, leche con sabor a chocolate, mantequilla y nata), y Che (horchata).

En el año 2000, PULEVA y Azucarera Ebro Agrícolas se fusionaron. Tras esta fusión, se constituyó PULEVA FOOD S.L., propiedad del Grupo Ebro PULEVA. Sin embargo, en el año 2010, a través de una operación de concentración, la sociedad LACTALIS adquirió el control exclusivo de las empresas del grupo Ebro Puleva⁷⁰. Además cabe decir que Puleva Food dejó de operar en el aprovisionamiento de leche directamente de los ganaderos en marzo de 2012. Actualmente su única actividad es industrial, comprando la leche a LACTALIS COMPRAS Y SUMINISTROS, S.L.⁷¹.

El capital social de la compañía en diciembre de 2014 era de 30 millones, contando un activo de 127 millones de euros y dando trabajo a 703 empleados. La cifra de ventas en dicho año ascendió a 320 millones de euros, siendo los ingresos de explotación de 328 millones aproximadamente. El resultado del ejercicio 2014 fue de 8714 miles de euros.

Cuadro 14. Ratios económico-financieros de PULEVA

PULEVA	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	9,05	10,07	-2,99	21,59	12,04

⁷⁰ <http://www.puleva.es/pf/compania/historia.html>

⁷¹ Página 12 del Expte. S/0425/12 INDUSTRIAS LÁCTEAS 2

Rentabilidad financiera (%)	16,61	18,17	-1,45	33,11	53,20
Solvencia	1,70	1,77	1,52	1,70	1,36
Liquidez	0,53	0,45	0,45	0,75	0,62
Endeudamiento	1,43	1,29	1,92	1,43	2,76

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

A la vista de los datos presentados en el cuadro 14 vemos que la empresa sufrió dificultades en el año 2012 ya que no consiguió ofrecer unas rentabilidades positivas; pero ha sabido corregir la solución y en los dos últimos años éstas han mejorado, aunque sin llegar a los niveles de 2010 y 2011. El ratio de solvencia nos indica que la compañía puede hacer frente a sus deudas con los activos de los que dispone. No obstante, atendiendo al ratio de liquidez vemos que con el activo corriente no puede hacer frente a las deudas a corto; lo que nos indica que parte del exigible a corto está financiando activo no corriente; lo que podría causar problemas en la devolución de esa deuda a corto.

SENOBLE IBÉRICA es filial del grupo francés SENOBLE, cuya implantación en España se produjo en 2002. Su domicilio social se encuentra en la población de Noblejas (Toledo). Elabora productos lácteos, entre otros, arroz con leche, cuajada, yogures, etc. Produce también productos para Mercadona y es la empresa líder en Portugal, dentro de su categoría⁷². No obstante, cabe decir que en la actualidad, la empresa Senoble Ibérica ha sido adquirida por multinacional norteamericana Schreiber Foods con el objetivo de reforzar su presencia en el territorio español y fortalecer los lazos que tienen con Mercadona, del que son proveedores desde el año 2014⁷³.

En cuanto a los datos económicos, el capital social de la compañía era, en diciembre de 2014, de 18 millones de euros, contando con un activo total de 171 millones de euros y empleando a 517 personas. Las ventas en el ejercicio 2014 ascendieron a 433737 miles de euros, siendo los ingresos de explotación de 433762 miles de euros. El resultado del ejercicio de 2014 fue de más de 7260 miles de euros.

En el cuadro 15 vemos cómo han evolucionado diferentes ratios financieros. Se observa que la empresa consigue ofrecer gran rentabilidad a sus inversores aunque ésta ha disminuido bastante en el año 2014. A pesar de ello, la empresa se encuentra en muy buena situación desde el punto de vista de los ratios financieros analizados.

Cuadro 15. Ratios económico-financieros de SENOBLE IBÉRICA

⁷² <http://senoble.fr/fr/senoble-iberia-330>

⁷³ <http://www.latribunadetoledo.es/noticia/Z6BED313A-9AD6-95C9-35EDF63040A6DCC4/20150411/schreiber/foods/confirma/compra/senoble/iberica>

SENOBLE	2014	2013	2012	2011	2010
Rentabilidad económica (%)	14,45	26,78	28,51	29,00	31,31
Rentabilidad financiera (%)	9,46	49,28	47,68	49,78	24,81
Solvencia	1,81	1,53	1,66	1,66	1,50
Liquidez	0,94	1,29	1,72	1,77	1,38
Endeudamiento	1,24	1,89	1,51	1,52	2,01

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de SABI

Una vez presentadas las empresas implicadas podemos decir cómo se inició el procedimiento sancionador. Con fecha 8 de marzo de 2011, tuvo entrada en la extinta Dirección de Investigación un informe titulado «Estudio sobre el Sector de Leche Cruda en Castilla y León», remitido por el Servicio para la Defensa de la Competencia de Castilla y León que describía el funcionamiento del sector y ponía de manifiesto la posible existencia de diversas conductas llevadas a cabo en el mercado de leche cruda susceptibles de infringir la normativa de defensa de la competencia. Por este motivo, la autoridad de la competencia inició una información reservada con el fin de determinar, con carácter preliminar, la concurrencia de circunstancias que justificasen la incoación del expediente sancionador. Una vez realizadas determinadas inspecciones domiciliarias en varias empresas implicadas (Grupo Lactalis Iberia, Nestlé, etc.) se decidió incoar el correspondiente expediente sancionador⁷⁴.

En la resolución de la CNMC queda acreditado que las empresas parte en el procedimiento sancionador llevaron a cabo reuniones y contactos sucesivos, tanto bilaterales como multilaterales durante los años 2000 a 2013. En concreto, ha quedado probado el intercambio de información sobre precios y condiciones comerciales que en algunas ocasiones se materializó en acuerdos; el intercambio de información sobre ganaderos y en concreto sobre datos relativos la identidad de los mismos, volúmenes adquiridos o estrategias comerciales referentes a ellos, habiéndose producido en determinadas ocasiones acuerdos para el reparto de mercado a través de las fuentes de aprovisionamiento; así como intercambios de información sobre excedentes con el objetivo de llegar a acuerdos para la gestión de excedentes⁷⁵.

Una vez analizados los hechos acreditados podemos decir que las multas a las que las empresas y asociaciones deberán hacer frente se han calculado atendiendo al volumen

⁷⁴ Expte. S/0425/12 INDUSTRIAS LÁCTEAS 2

⁷⁵ Las empresas intercambiaban información y estrategias con el fin de llegar a un acuerdo para controlar los excedentes; ya fuese convirtiendo dichos excedentes en leche en polvo o regulando la cantidad de leche existente en el mercado, lo que condiciona el mercado de aprovisionamiento de leche cruda de vaca, y con ello los precios pagados al ganadero, ya que los precios también vienen determinados por el precio de la leche en polvo y por lo que sucede con el precio de la leche en el mercado aguas abajo.

de negocios total de las empresas en el año 2014. A su vez, el tipo sancionador aplicado a dicha cifra de negocios se ha calculado atendiendo a los criterios que la propia LDC establece en su artículo 63; siendo el importe final de las multas impuestas: 23,2 millones de euros a DANONE; 21,8 millones de euros a Corporación Alimentaria Peñasanta; 11,6 millones de euros a Grupo Lactalis Iberia; 10,6 millones a Nestlé España; 10,2 millones de euros a Puleva Foods; 8,5 millones de euros a Calidad Pascual; 929.644 euros a Senoble Ibérica; 698.477 euros a Central Lechera Asturiana; 200.000 euros a GIL; 100000 euros a AELGA y 530310 euros a Central Lechera de Galicia.

Por último mencionar que dado que ninguna empresa facilitó a las autoridades de la competencia información útil que les permitiera acogerse al programa de clemencia, las multas no han quedado reducidas o exentas de pago.

4.-CONCLUSIONES

Una vez analizados todos los casos de cárteles sancionados en el año 2015 resulta imprescindible preguntarnos si la política de lucha contra los cárteles está siendo efectiva en nuestro país. Se observa que el importe total de las multas impuestas ha ascendido a 543,69 millones de euros⁷⁶; siendo el importe medio de las multas de 41,8 millones de euros. La media de empresas implicadas en un cártel ha ascendido a 21 entidades; siendo el cártel con una mayor participación el llamado «concesionario 7 zonas», con 110 participantes. En referencia a la conducta más utilizada vemos que el objetivo predominante de los integrantes de los cárteles ha sido la fijación de precios y otras condiciones comerciales (esta conducta ha estado presente en 9 de los 13 casos de cárteles). Además, en 8 de los casos, se han llevado a cabo intercambios de información estratégica con el objetivo de adoptar una estrategia conjunta que limitase la competencia entre los operadores. Asimismo, vemos que el programa de clemencia solo se ha aplicado en tres de los trece casos sancionados en el año 2015. Es por ello que la CNMC debería llevar a cabo más programas de concienciación acerca de este programa ya que a la vista de los datos, y en contra de lo que afirma la literatura sobre el tema, el programa de clemencia no ha sido muy efectivo en este año 2015 ya que sólo ha estado presente en un 23% de los casos. Por último, cabe destacar el sector automovilístico, que es donde más conductas de cártel se han sancionado en el año 2015. Las autoridades de la competencia deben vigilar muy de cerca las conductas que llevan a cabo estos

⁷⁶ Véase Cuadro 1.

operadores económicos ya que se evidencian multitud de conductas contrarias a la competencia. Destacar también la actuación de los productores de productos petrolíferos, que se han visto envueltos en dos casos de cártel.

A la vista de los datos podemos afirmar que en los últimos años la lucha contra los cárteles ha sido fructífera. No obstante considero que los mecanismos de lucha existentes en nuestro país no son suficientes para erradicar el problema. Una empresa, a la hora de valorar si le es rentable pertenecer o no a un cártel va a hacer un análisis coste- beneficio. Si el beneficio que puede obtener al coordinarse con otras empresas es superior al coste de la multa que deba hacer frente en caso de que se descubra el cártel decidirá coordinarse. Es más, las empresas cada vez buscan mejores alternativas para llegar a acuerdos secretos y las nuevas tecnologías facilitan este hecho.

Por ello, es necesario incrementar el coste de pertenencia a un cártel. Se trata de impedir que la multa quede compensada por el beneficio ilícito obtenido por las empresas. Desde mi punto de vista la solución no es aumentar la multa a la que tiene que hacer frente la empresa participante sino que lo que hay que hacer es endurecer las sanciones a las que se tienen que enfrentar los administradores de las sociedades de capital implicadas que han promovido la pertenencia a un cártel. Las empresas que violan las reglas de la competencia son sociedades de capital en la mayoría de las veces. Estas sociedades están representadas por los administradores, que son quienes deciden y ejecutan los actos ilícitos anticompetitivos; por ello, estas personas también deberían ver peligrar su patrimonio personal. Para ello, se tendría que eliminar o aumentar el límite de 60000 euros que la LDC contempla para las multas a los administradores de sociedades (a mi modo de ver, límite ridículo si lo comparamos con el beneficio ilícito que estos administradores pudieran obtener de la conducta contraria a la normativa)⁷⁷. Asimismo, se tendría que incluir como una causa de inhabilitación para ejercer la profesión de administrador de sociedades de capital el hecho de haber promovido la participación en un cártel. De esta forma, se estaría introduciendo en la normativa española un elemento disuasorio para pertenecer a un cártel ya que si los administradores viesan su patrimonio personal y el ejercicio futuro de su actividad laboral en peligro, no fomentarían la participación en ningún tipo de cártel⁷⁸. En otros

⁷⁷ En este punto no debemos olvidar que también existe la posibilidad de ejercer las posibles acciones de responsabilidad civil contra los administradores de la sociedad que contempla la Ley de Sociedades de Capital

⁷⁸ Comparte esta opinión BERENGUER FUSTER, L. (2012): «Reflexiones en torno al programa de clemencia (1)». *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, Nº 28, página 21.

países de nuestro entorno este tipo de medidas ya se aplican⁷⁹. En el Derecho norteamericano, por ejemplo, se contemplan sanciones penales para los individuos que dirigen las empresas participantes en un cártel; pudiendo las multas ascender a un millón de dólares y las penas privativas de libertad hasta diez años⁸⁰. En Alemania⁸¹, a los particulares intervinientes en un cártel se les puede imponer una multa no superior a un millón de euros. Por su parte, en Reino Unido⁸², se permite imponer una pena privativa de libertad de hasta cinco años, así como multas ilimitadas a los particulares que hubiesen participado en acuerdos de fijación de precios.

5.- BIBLIOGRAFÍA

- BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A. (2014): *Apuntes de derecho mercantil: derecho mercantil, derecho de la competencia y propiedad industrial*. Aranzadi, Cizur Menor, páginas 297-363.
- BERENGUER FUSTER, L. (2012): «Reflexiones en torno al programa de clemencia (1)». *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, N° 28, páginas 11-22.
- BORREL, J.R. (2015): «Análisis forense de los cárteles descubiertos en España». *Papeles de economía española*, N° 145, páginas 82-103.
- DE PABLO LÓPEZ, A. (2007): *Finanzas de empresa*. Centro de estudios Ramón Areces, páginas 286-292.
- GONZÁLEZ SERRANO, L. (2008): «Los acuerdos de cooperación de las empresas que cotizan en Bolsa: análisis del caso español». *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 14, N° 3, páginas 185-201. Disponible en <http://www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v14/143185.pdf> Último acceso 22 de febrero de 2016
- IRÁCULIS ARRIEGUI, N. (2014): «La lucha óptima contra los cárteles: expresión en el transporte de mercancías por carretera (1)». *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, N° 14, páginas 71-98.
- MENÉNDEZ, A. (2013): *Lecciones de Derecho Mercantil*. Aranzadi, Cizur Menor, páginas 303-334.
- VALDÉS BURGUI, A. (2013): «Intercambios ilícitos de información entre

⁷⁹ Para más información, véase <http://derechomercantilesparna.blogspot.com.es/2013/07/repaso-de-las-sanciones-penales-por.html>

⁸⁰ Véase <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/1>

⁸¹ http://www.gesetze-im-internet.de/gwb/_81.html

⁸² <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2002/40/section/190>

competidores: límites y conexión con los cárteles y la clemencia». *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, N° 32, páginas 28-45.

Comunicación de 19 de junio de 2013, de la Comisión Nacional de la Competencia, sobre el Programa de Clemencia. BOE número 196 publicado el Viernes 16 de agosto de 2013. Disponible en <https://www.boe.es/boe/dias/2013/08/16/pdfs/BOE-A-2013-9022.pdf> Último acceso 22 de febrero de 2016

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal. Disponible en <http://www.institutomercadoycompetencia.com/wp-content/uploads/directrices-sobre-la-aplicacion-del-art-101.pdf> Último acceso 22 de febrero de 2016

Comunicación de la Comisión que incluye las directrices relativas al concepto de efecto sobre el comercio contenido en los artículos 81 y 82 del Tratado (Diario Oficial n° C 101 de 27/04/2004). Disponible en [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52004XC0427\(06\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52004XC0427(06)) Último acceso 22 febrero de 2016.

Constitución española de 1978. Publicada en «BOE» núm. 311, de 29/12/1978. Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1978-31229> Último acceso 22 de febrero de 2016.

Ley 110/1963, de 20 de julio, de represión de prácticas restrictivas de la competencia (derogada). Disponible en https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1963-14051 Último acceso 22 de febrero de 2016.

Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la competencia (derogada). Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1989-16989> Último acceso 22 de febrero de 2016

Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia. Publicada en «BOE» núm. 159, de 04/07/2007. Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-12946> Último acceso 22 de febrero de 2016

Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. Disponible en https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-5940 Último acceso 22 de febrero de 2016

Libro blanco para la reforma del sistema español de defensa de la competencia. 20 de enero de 2005. Disponible en <http://www.minhap.gob.es/Documentacion/Publico/SGPEDC/Libro%20Blanco.pdf>

Último acceso 22 de febrero de 2016.

Real Decreto 2295/2004, de 10 de diciembre, relativo a la aplicación en España de las normas comunitarias de competencia. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2004-21496> Último acceso 22 de febrero de 2016.

Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia. Publicado en «BOE» núm. 50, de 27 de febrero de 2008. Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2008-3646> Último acceso 22 de febrero de 2016.

REGLAMENTO (CE) No 1/2003 DEL CONSEJO de 16 de diciembre de 2002 relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado. Disponible en <https://www.boe.es/doue/2003/001/L00001-00025.pdf> Último acceso 22 de febrero de 2016.

Tratado de funcionamiento de la Unión Europea. Disponible en <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=ES> último acceso 22 de febrero de 2016.

<http://www.expansion.com/2012/03/30/opinion/tribunas/1333142574.html>. (Último acceso 22 de febrero de 2016).

http://ec.europa.eu/competition/consumers/why_es.html Último acceso 22 febrero 2016.

<http://portaljuridico.lexnova.es/doctrinaadministrativa/JURIDICO/40855/resolucion-cnc-de-31-de-julio-de-2010-practicas-restrictivas-de-la-competencia-practicas-coluso> Último acceso 22 de febrero de 2016.

<http://www.cnmec.es/>

Expediente S/0425/12 INDUSTRIAS LÁCTEAS 2

Expediente S/0474/13 PRECIOS COMBUSTIBLES AUTOMOCIÓN.

http://www.repsol.com/es_es/corporacion/conocer-repsol/repsol-en-el-mundo/

<http://www.nebrija.com/catedras/nebrija-santander-direccion-empresas/pdf/caso-brasil-repsol.pdf>

https://www.cepsa.com/stfls/CepsaCom/Coorp_Comp/Ficheros_corporativo/2013/Actividades-CEPSA-2013.PDF

http://www.cepsa.com/cepsa/Quienes_somos/La_compania/Actividades/Gas_y_Electricidad/

<https://www.disagrupo.es/conoce/>

<http://www.lechepascual.es/varios/condiciones.html>

http://www.calidadpascual.com/app/web/site/docs/DOSSIER-PRENSA_CalidadPascual.pdf

<http://www.corporacionpascual.com/esp/nosotros.html>

<http://clasat.es/empresas-participadas.asp>

http://www.lavozdegalicia.es/dinero/2009/09/01/0003_7940738.htm

<http://www.capsafood.com/es/compania/historia/>

<http://www.eleconomista.es/nutricion/noticias/6329347/12/14/Central-Lechera-Asturiana-da-el-salto-al-exterior-y-desembarca-en-25-paises.html>

<http://www.danone.com/es/para-todos/mision-y-estrategia/nuestra-estrategia/presencia-internacional/>

http://www.lactalis.fr/english/monde/europe/espagne/fiche_espagne.htm

<http://empresa.nestle.es/es/sala-de-prensa/comunicados-de-prensa/cifras-2014>

<http://www.puleva.es/pf/compania/historia.html>

<http://senoble.fr/fr/senoble-iberia-330>

<https://sabi.bvdinfo.com/version-2016119/home.serv?product=sabineo>

ANEXO I

LEGISLACIÓN APLICABLE Y ORGANISMOS COMPETENTES

En materia de protección de la libre competencia rigen en España simultáneamente dos regulaciones: la legislación nacional y la normativa de la Unión Europea. A nivel nacional encontramos, en primer lugar, que el artículo 38 de la Constitución Española del año 1978⁸³ consagra la «libertad de empresa en el marco de la economía de mercado». Por tanto, vemos que la protección de la libre competencia es un punto básico de la Constitución económica. Las consecuencias de este reconocimiento constitucional para cualquier ciudadano son la libertad para crear una empresa así como organizarla y dirigirla como le parezca oportuno o transmitirla o extinguirla. Para los poderes públicos implica que cualquier intervención pública en esta materia ha de hacerse por ley formal, siempre con carácter excepcional frente al principio general de la libre competencia. Este planteamiento limita la posibilidad de cualquier Administración Pública dicte normas o realice cualquier actuación que restrinja o excluya la competencia.

La libertad de competencia fue regulada por primera vez en España por la Ley 110/1963 de 20 de julio, de Represión de las prácticas restrictivas de la competencia⁸⁴. Sin embargo, esta ley no logró desplegar todos sus efectos debido al sistema económico proteccionista y fuertemente intervenido por el Estado que regía en la época⁸⁵.

Entre 1970 y 1980 se dieron en España diversas circunstancias, como el paso a un sistema democrático constitucional, la implantación de un sistema económico basado en la economía de mercado y la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea que favorecieron la promulgación de la Ley 16/1989 de 17 de julio, de Defensa de la Competencia⁸⁶. Con esta Ley se inició la aplicación de una política de competencia al estilo europeo ya que se alineó la política de competencia española con la que aplicaba la Comisión Europea en aquel momento. Esta Ley mantuvo las instituciones que habían sido creadas por la Ley del año 1963: el servicio de Defensa de la Competencia, integrado en el Ministerio de Economía y encargado de la instrucción de los expedientes; y el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) encargado de la

⁸³ Publicada en «BOE» núm. 311, de 29/12/1978. Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1978-31229> Último acceso 22 de febrero de 2016.

⁸⁴ Disponible en https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1963-14051 Último acceso 22 de febrero de 2016.

⁸⁵ MENÉNDEZ, A. (2013): *Lecciones de Derecho Mercantil*. Aranzadi, Cizur Menor, página 304.

⁸⁶ Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1989-16989> Último acceso 22 de febrero de 2016

resolución de los expedientes, imponiendo en su caso las sanciones correspondientes⁸⁷. Cabe mencionar que en esta época el Tribunal de Defensa de la Competencia no ofreció ninguna definición de cártel; aunque en alguna de sus resoluciones hace referencia a este concepto para catalogar determinadas conductas no proporciona criterios necesarios para extrapolar esta caracterización a otros comportamientos anticompetitivos. No obstante, podemos decir que las conductas susceptibles de ser catalogadas como cárteles serían las recogidas en el artículo 1 de la Ley⁸⁸.

En este contexto entra en vigor el 1 de mayo de 2004 el Reglamento (CE) nº 1/2003 del Consejo de 16 de diciembre de 2002⁸⁹, que supuso que los tribunales y autoridades de la competencia de los Estados miembros de la Unión Europea estuviesen plenamente facultados para aplicar los artículos 101 y 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) (antiguos artículos 81 y 82 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, TCE). Como consecuencia, se proclama en España el RD 2295/2004 de 10 de diciembre relativo a la aplicación en España de las normas comunitarias de competencia⁹⁰; atribuyendo las obligaciones y competencias derivadas de la normativa comunitaria al Tribunal de Defensa de la Competencia del momento.

En este contexto, se demandaban en la sociedad española cambios profundos en la política de competencia por lo que en el año 2005 se publicó por parte del Ministerio de Economía y Hacienda el *Libro Blanco para la Reforma del Sistema Español de Defensa de la Competencia*⁹¹; abriéndose así el proceso de revisión del marco normativo existente en aquel momento. Ya en el año 2007 se aprobó la Ley 15/2007 de Defensa de

⁸⁷ BORREL, J.R. (2015): «Análisis forense de los cárteles descubiertos en España». *Papeles de economía española*, Nº 145, página 83.

⁸⁸ En dicho artículo se prohíbe todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o en parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan en:

a) La fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio.

b) La limitación o el control de la producción, la distribución, el desarrollo técnico o las inversiones.

c) El reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento.

d) La aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros.

e) La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a los usos de comercio, no guarden relación con el objeto de tales contratos.»

⁸⁹ Disponible en <https://www.boe.es/doue/2003/001/L00001-00025.pdf> Último acceso 22 de febrero de 2016.

⁹⁰ Disponible en <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2004-21496> Último acceso 22 de febrero de 2016.

⁹¹ Disponible en <http://www.minhap.gob.es/Documentacion/Publico/SGPEDC/Libro%20Blanco.pdf> Último acceso 22 de febrero de 2016

la Competencia⁹² que introdujo gran cantidad de reformas. Una de las novedades que introdujo la ley del año 2007 fue la supresión del Tribunal de Defensa de la Competencia y el Servicio de Defensa de la Competencia; sustituyéndolos por un organismo único, la Comisión Nacional de la Competencia, de carácter independiente (recordemos que la antigua SDC estaba subordinada al Ministerio de Economía). Esta Comisión fue sustituida posteriormente por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (Ley 3/2013 de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) y está compuesta por tres órganos: el Presidente; el Consejo, que es el órgano colegiado que resuelve los expedientes en materia de defensa de la competencia y la Dirección de Competencia, que realiza las funciones de instrucción de expedientes, investigación, estudio y preparación de informes de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

La ley de 2007 trata de reforzar los mecanismos de protección de la competencia efectiva de los mercados. Para ello, la Ley se ha articulado en torno a los siguientes principios: seguridad judicial en relación con el marco normativo y los procedimientos administrativos. Independencia y predecibilidad en la adopción de decisiones. Transparencia y responsabilidad social en lo que se refiere a la aplicación de las normas de defensa de la competencia. Eficacia en las actuaciones de las autoridades de defensa de la competencia en la lucha contra las prácticas restrictivas de la competencia. Y coherencia del sistema tanto a nivel comunitario, nacional y autonómico, como a nivel administrativo y jurisdiccional⁹³.

En cuanto al ordenamiento comunitario, cabe decir que la normativa aplicable a la protección del derecho de la competencia viene recogida en los artículos 101 a 109 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. La normativa europea parte del principio de que siendo el sistema de economía de mercado el que asegura una distribución más eficiente de los recursos, hay que garantizar la libre competencia en el mercado y para ello es imprescindible que en todo el ámbito geográfico de la Unión Europea rijan las mismas normas protectoras de esta libre competencia. El Derecho Europeo no sólo pretende mantener la competencia en el mercado sino que también trata de impulsar de manera prioritaria la integración de los mercados nacionales en el mercado único. Se busca evitar actuaciones contrarias a la libre competencia que

⁹² Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia. Publicada en «BOE» núm. 159, de 04/07/2007. Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-12946> Último acceso 22 de febrero de 2016.

⁹³ MENÉNDEZ, A. (2013): *Lecciones de Derecho Mercantil*. Aranzadi, Cizur Menor, página 304.

puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y por ello a la integración en el mercado único.

Como hemos dicho anteriormente, la incorporación de España a la Unión Europea ha traído consigo la aplicación directa de la normativa comunitaria de defensa de la competencia. La coexistencia del ordenamiento nacional y el comunitario nos plantea el problema del ámbito de aplicación de cada uno. Para solucionar esta cuestión debemos atender al mercado que resulte afectado por la realización de la práctica contraria a la libre competencia. Si la práctica anticompetitiva limita su alcance al mercado nacional se aplicará la legislación española (o del país europeo que resulte afectado); pero si sus efectos van más allá de dicho ámbito, afectando de forma importante a los intercambios comerciales entre los estados miembros de la Unión se aplicará el Derecho comunitario⁹⁴.

En este sentido cabe decir que la afectación al comercio entre estados miembros se interpreta en un sentido muy amplio, aceptándose una aceptación directa como indirecta. Es decir, una restricción que se realiza solamente dentro del territorio de un estado puede llegar a afectar al comercio entre el resto de estados miembros⁹⁵. Por todo ello, el TJUE afirma que si las restricciones de la competencia que tienen lugar en el ámbito de un solo país miembro, pero cuyo objetivo es compartimentar el mercado común manteniendo separados los mercados nacionales afectan al comercio entre los estados miembros y por ello entran dentro del ámbito de aplicación de las normas comunitarias⁹⁶.

No obstante, la Comisión entiende que aquellos acuerdos y prácticas no entran en el ámbito de aplicación del artículo 101 y 102 TFUE si afectan al mercado de manera insignificante. Es decir, la Comisión entiende que no afectan de forma apreciable al comercio transfronterizo los acuerdos que cumplan las siguientes condiciones⁹⁷:

⁹⁴ MENÉNDEZ, A. (2013): *Lecciones de Derecho Mercantil*. Aranzadi, Cizur Menor, páginas 332-333.

⁹⁵ Un ejemplo de esto podría ser el Caso Binon de 25 de marzo de 1985 en el que el tribunal de Justicia de la Unión Europea declaró que un sistema de distribución que cubre la totalidad de la distribución de periódicos extranjeros de un país es suficiente para considerar que ese sistema puede afectar al comercio entre estados miembros. Esto es así porque si toda la red de distribución de un determinado producto en un estado miembro está integrada mediante pactos restrictivos de la competencia, esto afecta a la potencial importación del producto; porque la importación depende de las posibilidades de distribución dentro del país y estas serían nulas.

⁹⁶ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A. (2014): *Apuntes de derecho mercantil: derecho mercantil, derecho de la competencia y propiedad industrial*. Aranzadi, Cizur Menor, página 312.

⁹⁷ Párrafo número 52 de la Comunicación de la Comisión que incluye las directrices relativas al concepto de efecto sobre el comercio contenido en los artículos 81 y 82 del Tratado (Diario Oficial n° C 101 de 27/04/2004). Disponible en [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52004XC0427\(06\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52004XC0427(06)) Último acceso 22 febrero de 2016.

1. la cuota de mercado conjunta de las partes en cualquier mercado afectado por el acuerdo no sea superior al 5%.
2. en el caso de acuerdos horizontales, el volumen de negocios total anual en la UE de las empresas interesadas no debe ser superior a 40 millones de euros. En el caso de acuerdos verticales, el volumen de negocios total anual en la UE no sea superior a 40 millones.

Es muy común que determinado acuerdo restrictivo de la competencia esté prohibido tanto por la normativa nacional como por la comunitaria. En tales casos, debemos aplicar la doctrina de la «doble barrera». Siguiendo esta doctrina, pueden aplicarse a una misma situación de hecho las prohibiciones de la legislación nacional y de la normativa comunitaria si la situación de hecho cae bajo el ámbito de aplicación de ambas normativas. Ahora bien, la aplicación de la legislación nacional nunca puede impedir o perjudicar la aplicación del derecho comunitario.

No obstante, podemos decir que la comunicación existente entre los órganos comunitarios y los nacionales es cada vez mayor, tratando así de actuar coordinadamente en los casos en que se podrían aplicar ambos ordenamientos⁹⁸.

ANEXO II

INTERCAMBIOS DE INFORMACIÓN SENSIBLE ENTRE COMPETIDORES

El intercambio de información entre competidores ha sido tradicionalmente una de las conductas más repetidas susceptibles de ser calificadas como una infracción del derecho de la competencia. Aunque el intercambio se produzca de la forma más inocente⁹⁹, si la información intercambiada es sensible desde el punto de vista de la estrategia comercial de una empresa, la competencia puede verse falseada. Cada operador del mercado debe determinar de forma libre, autónoma e independiente su política comercial y cualquier contacto, directo o indirecto, susceptible de alterar la competencia debe considerarse como una forma de colusión.

⁹⁸BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A. (2014): *Apuntes de derecho mercantil: derecho mercantil, derecho de la competencia y propiedad industrial*. Aranzadi, Cizur Menor, página 314.

⁹⁹VALDÉS BURGUI, A. (2013): «Intercambios ilícitos de información entre competidores: límites y conexión con los cárteles y la clemencia». *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, Nº 32, página 2. El autor califica «cártel rural» a aquellas reuniones informales entre peluqueros de pueblo que, a la vez de tomarse algo en un bar comentan el precio de sus respectivos servicios. Esta práctica de mantener reuniones y contactos periódicos entre competidores e intercambiar información comercial ha sido frecuente en nuestro país; sin que los intervinientes supieran, en muchos casos, que estaban infringiendo la ley.

En relación al intercambio de información entre competidores, la Comunicación de la Unión Europea sobre acuerdos horizontales¹⁰⁰ indica que los intercambios de información entre competidores no resultan por sí mismos una práctica prohibida. Es más, en determinadas condiciones pueden resultar beneficiosos para la competencia¹⁰¹. Sin embargo, el intercambio de información también puede dar lugar a efectos restrictivos de la competencia, especialmente cuando puede hacer posible que las empresas tengan conocimiento de las estrategias de mercado de sus competidores.

Por ello, es necesario establecer cuáles son los intercambios de información entre competidores que están permitidos. Para ello, habrá que examinar cada supuesto de hecho y el contexto en que se ha producido el intercambio. La Comisión Europea, con el ánimo de agilizar esta tarea, propone dos fases en esta evaluación: en primer lugar se debe constatar que el intercambio se incluye dentro del ámbito de aplicación del artículo 101.1 del TFUE¹⁰²; es decir, debemos determinar si el intercambio tiene efectos reales o potenciales restrictivos de la competencia.

En segundo lugar, si hemos determinado que el intercambio tiene efectos restrictivos, habrá que ver si el hecho enjuiciado puede estar dentro de las exenciones¹⁰³ a la

¹⁰⁰ Disponible en <http://www.institutomercadoycompetencia.com/wp-content/uploads/directrices-sobre-la-aplicacion-del-art-101.pdf> Último acceso 22 de febrero de 2016

¹⁰¹ En la Comunicación sobre acuerdos horizontales se llega a afirmar, en su párrafo 57, que “El intercambio de información es una característica común a muchos mercados competitivos que puede generar diversos tipos de mejoras de eficiencia. Puede solucionar problemas de asimetrías de la información, incrementando así la eficiencia de los mercados. Además, las empresas mejoran a menudo su eficiencia interna a partir de una comparación con las mejores prácticas de las demás. El intercambio de información también puede ayudar a las empresas a ahorrar costes reduciendo sus existencias, haciendo posible una entrega más rápida de los productos perecederos a los clientes o resolviendo la inestabilidad de la demanda. Asimismo, los intercambios de información pueden beneficiar directamente a los consumidores reduciendo sus costes de búsqueda y mejorando sus posibilidades de elección”.

¹⁰² El artículo 101.1 afirma que «serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior y, en particular, los que consistan en:

- a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;
- b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones;
- c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento;
- d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;
- e) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.»

(Disponible en <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=ES> último acceso 22 de febrero de 2016).

¹⁰³ Estas exenciones vienen reguladas en el artículo 101.3 TFUE (disponible en <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=ES> último acceso 22 de febrero de 2016) que dice que «No obstante, las disposiciones del apartado 1 podrán ser declaradas inaplicables a:

aplicación del artículo 101.1 TFUE. Es decir, habrá que comprobar si los beneficios del intercambio compensan los efectos negativos de la restricción de la competencia.

En este punto debemos tener en cuenta que si los intercambios de información son un elemento accesorio de otros acuerdos restrictivos de la competencia más amplios, deben quedar absorbidos por el acuerdo principal¹⁰⁴.

A la hora de determinar si el intercambio de información constituye infracción debemos ver si la información que se ha intercambiado es estratégica y por ello susceptible de alterar la competencia. La Comisión Europea ha afirmado que para determinar si la información intercambiada tiene carácter estratégico y es por tanto un secreto de negocio, hay que tener en cuenta el contexto en el que se ha producido; así como la existencia de secretismo y la adopción de medidas de discreción, ya que estos hechos son habitualmente interpretados por las autoridades de la competencia como indicios de que la información intercambiada era sensible.

A su vez, una situación en la que solo una empresa revela información estratégica a su competidor o competidores que la acepta también puede constituir una práctica concertada¹⁰⁵.

No obstante, aun cuando un acuerdo restrinja la competencia, se aplicará la exención de prohibición del artículo 101.3 TFUE si se cumplen las siguientes circunstancias: en primer lugar el acuerdo debe mejorar la producción o distribución de los productos o ayudar a fomentar el progreso técnico o económico, reservando al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante. En segundo lugar, no se deben imponer a las empresas restricciones no indispensables para la consecución de los objetivos propios del acuerdo. Por último, el acuerdo no debe permitir a las empresas eliminar la competencia respecto del producto sobre el que versa el acuerdo.

-
- cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas,
 - cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas,
 - cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas,
- que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que:
- a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos;
 - b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.»

¹⁰⁴VALDÉS BURGUI, A. (2013): «Intercambios ilícitos de información entre competidores: límites y conexión con los cárteles y la clemencia». *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, N° 32, página 32.

¹⁰⁵ Párrafo 62 de las Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal. (Disponible en <http://www.institutomercadoycompetencia.com/wp-content/uploads/directrices-sobre-la-aplicacion-del-art-101.pdf> último acceso 22 de febrero de 2016).

Por último cabe decir que los intercambios de información susceptibles de alterar la competencia se pueden producir de forma directa entre los competidores, en reuniones, vía telefónica, postal, etc.; a través de un organismo común, como puede ser una asociación sectorial; o de forma indirecta, a través de proveedores o clientes comunes por ejemplo.