

Resolución (Expte. S/0251/10 Envases Hortofrutícolas)

Consejo:

Sres.:

D. Joaquín García Bernaldo de Quirós, Presidente
D^a. Pilar Sánchez Núñez, Vicepresidenta
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a. María Jesús González López, Consejera
D^a. Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera
D^a Paloma Ávila de Grado, Consejera
D. Luis Díez Martín, Consejero

En Madrid, a 2 de Diciembre de 2011.

El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), con la composición arriba expresada, y siendo Ponente la Consejera D^a María Jesús González López, ha dictado esta resolución en el expediente sancionador S/0251/10, Envases Hortofrutícolas, incoado por la Dirección de Investigación con fecha 10 de mayo de 2010 contra INFIA, S.r.l., I.L.P.A.-Divisiones ILIP, AGROENVAS, S.L. y VERIPACK EMBALAJES, S.L., por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia y en el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE).

ANTECEDENTES DE HECHO

1. Con fecha 11 de mayo de 2009, conforme a lo dispuesto en el artículo 65 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC) y en el artículo 46 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), la empresa LINPAC GROUP LTD, en su propio nombre, así como en el de la totalidad de empresas directa o indirectamente controladas por la misma, incluyendo a INFIA, S.r.l. y sus filiales, presentó a la Comisión Nacional de la Competencia (en adelante, CNC), una solicitud abreviada de exención del pago de la multa o, subsidiariamente, de reducción del pago de la multa (folios 1 a 13 del expediente de referencia).

2. Posteriormente, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 48.5 del RDC, con fecha 11 de septiembre de 2009 LINPAC GROUP LTD presentó ante la CNC solicitud verbal completa de exención del pago de la multa (folios 14 a 188), la cual fue complementada el 17 de noviembre de 2009 (folios 189 a 301) y el 12 de febrero de 2010 (folios 302 a 330).
3. De acuerdo con las declaraciones verbales de la solicitante de clemencia, entre el año 2000 y hasta 2004 se produjeron una serie de contactos entre INFIA, S.r.l., AUTOBAR (la actual VERIPACK EMBALAJES, S.L.), NESPAK, S.p.A., I.L.P.A, S.r.l.-Divisione ILIP, PLASTIC COMPANY, S.r.l. e ISAP PACKAGING, S.p.A., en relación con la venta de cestas de plástico en España, participando también en dichos contactos PLÁSTICOS ALZIRA, distribuidora en España de ISAP PACKAGING, S.p.A. y las distribuidoras de I.L.P.A., S.r.l.-Divisione ILIP en España, AGROENVAS, S.L. y EUROPLASTIC DEL PENEDÉS, S.L. Durante las reuniones llevadas a cabo de forma sistemática por dichas empresas, se adoptaron acuerdos de fijación de precios y de reparto de clientes, produciéndose tras estas reuniones contactos bilaterales en relación con la implementación y el control de los acuerdos. El objeto del cártel, de acuerdo con el solicitante de exención, era limitar la competencia en el mercado de la fabricación y comercialización de cestas de plástico para el empaquetado de frutas y verduras. No obstante, a partir de 2004 surgieron desavenencias entre las citadas empresas, aunque hasta 2008 se siguieron produciendo contactos entre algunas de ellas.
4. El 1 de marzo de 2010, tras analizar y valorar la información y elementos de prueba presentados por LINPAC, la DI, en virtud del artículo 65.1.a) de la LDC y del artículo 47.1 del RDC, concedió a dicha empresa la exención condicional del pago de la multa puesto que había aportado suficientes elementos de prueba que permitían ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 40 de la LDC en relación con el cártel descrito en su solicitud de exención.
5. El 2 de marzo de 2010 la CNC llevó a cabo inspecciones en las sedes de AGROENVAS, S.L., VALPACKAGING IBÉRICA, S.L. y VERIPACK EMBALAJES, S.L., así como en las sedes en Italia de I.L.P.A., S.r.l.-Divisione ILIP, a través de la Autorità Garante Della Concorrenza e del Mercato (Autoridad Italiana de Competencia), de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 40 de la LDC y el artículo 22.1 del Reglamento (CE) nº 1/2003, del Consejo, de 16 de diciembre de 2002.
6. El 2 de marzo de 2010, en el ámbito de las diligencias previas DP/008/09, con el objeto de determinar la existencia de posibles indicios de infracción y lo preceptuado en el artículo 39.1 de la LDC, la DI realizó un requerimiento de información a NESPAK, S.p.A, I.L.P.A., S.r.l.-Divisione ILIP, INFIA, S.r.l., ISAP PACKAGING, S.p.A., PLASTIC COMPANY, S.r.l. y EUROPLASTIC DEL PENEDÉS, S.L., así como a tres cooperativas españolas de agricultores,

S.C.A. NUESTRA SEÑORA DE LA BELLA, S.C.A. SANTA MARÍA DE LA RÁBIDA y SUCA, S.C.A.

7. La contestación al requerimiento por PLASTIC COMPANY, S.r.l. tuvo entrada en la CNC el 5 de marzo (folios 734 a 741), la de ISAP PACKAGING, S.p.A. el 10 de marzo (folios 747 a 753), la de I.L.P.A., S.r.l-Divisione ILIP el 11 de marzo (folios 754 a 764), la de EURO-PLASTIC DEL PENEDÉS, S.L. el 15 de marzo (folios 771 a 773) y la de NESPAK, S.p.A. el 17 de marzo de 2010 (folios 781 a 783).
8. En cuanto a INFIA, S.r.l., previa concesión de ampliación de plazo, su contestación tuvo entrada en la CNC el 18 de marzo (folios 785 a 1.163), si bien el 5 de noviembre de 2010 tuvo entrada en la DI una ampliación de la documentación aportada en su momento por parte de la matriz de dicha compañía LINPAC GROUP LTD (folios 1.635 a 1.640). Por lo que respecta a las cooperativas, la contestación de S.C.A. NTRA. SRA. DE LA BELLA tuvo entrada el 8 de marzo (folio 746); la de SUCA, previa concesión de ampliación de plazo, el 24 de marzo (folios 1.164 a 1.179) y la de S.C.A. SANTA MARÍA DE LA RÁBIDA el 6 de abril de 2010 (folios 1.180 a 1.181).
9. El 17 de marzo de 2010 la DI dirigió a la Autoridad Italiana de Competencia, conforme al artículo 12 del Reglamento CE nº 1/2003, solicitud de la información recabada en la inspección llevada a cabo por dicha Autoridad en I.L.P.A., S.r.l-Divisione ILIP (folios 1.182 a 1.274).
10. El 10 de mayo de 2010 la DI, de conformidad con el artículo 49.1 de la LDC, acordó la incoación del expediente sancionador S/0251/10, ENVASES HORTOFRUTÍCOLAS, por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la Ley 16/1989 y en el artículo 1 de la LDC, así como por el artículo 101 del TFUE, contra las empresas INFIA, S.r.l., I.L.P.A.-Divisiones ILIP, AGROENVAS, S.L. y VERIPACK EMBALAJES, S.L., así como contra cualesquiera otras personas o entidades que pudieran aparecer vinculadas con los hechos indicados (folios 1.418 a 1.445).
11. El 11 de mayo de 2010 la DI notificó a AGROENVAS, S.L. la incorporación al expediente de la totalidad de la documentación en formato papel recabada en la inspección realizada en dicha empresa, así como de la documentación en formato electrónico seleccionada, previa impresión en formato papel, indicando un plazo de diez días para que solicitara el carácter confidencial de aquellos documentos que considerara oportuno, aportando la correspondiente versión censurada. Al no recibirse contestación alguna de AGROENVAS, S.L. en el mencionado plazo, la documentación pasó a constar en la versión pública del expediente de referencia (folios 414 a 474 y 1.275 a 1.295).
12. El 11 de mayo de 2010 la DI notificó a I.L.P.A., S.r.l-Divisione ILIP la incorporación al expediente de la totalidad de la documentación recabada por la Autoridad italiana en la inspección realizada en sus sedes, indicando un plazo de diez días para que solicitara, en su caso, la confidencialidad de

aquellos documentos que considerara oportuno, aportando la correspondiente versión censurada.

13. El 11 de mayo de 2010 la DI notificó a VERIPACK EMBALAJES, S.L. (en adelante, VERIPACK) y a VALPACKAGING IBÉRICA, S.L. (en adelante, VALPACK) la incorporación al expediente de la totalidad de la documentación en formato papel recabada en la inspección realizada en las sedes de dichas empresas, así como de la documentación en formato electrónico seleccionada, previa impresión en formato papel, indicando un plazo de diez días para que solicitaran el carácter confidencial de aquellos documentos que consideraran oportuno, aportando la correspondiente versión censurada para su incorporación al expediente. Al no recibirse contestación alguna por parte de las empresas en el mencionado plazo, la documentación pasó a constar en la versión pública del expediente de referencia (folios 589 a 620 y 1.344 a 1.417 y folios 636 a 670 y 1.296 a 1.343 respectivamente).
14. El 14 de mayo de 2010 la DI declaró la confidencialidad de determinados datos e informaciones facilitadas por EURO-PLASTIC DEL PENEDÉS, S.L. e INFIA, S.r.l. en contestación al requerimiento de información efectuado por la DI el 2 de marzo de 2010 (folios 1.488 a 1.492 y 1.493 a 1.498, respectivamente), incorporándose al expediente la versión no confidencial.
15. El 17 de mayo de 2010 la DI remitió un requerimiento de información a AGROENVAS, S.L. en relación con sus vínculos comerciales con I.L.P.A., S.r.l-Divisione ILIP, solicitándole copia de los contratos que han unido comercialmente a ambas empresas desde el año 1999 (folios 1.499 a 1.503). El 19 de mayo de 2010 tuvo entrada en la CNC la contestación de AGROENVAS, S.L. (folios 1.510 a 1.531).
16. El 17 de mayo de 2010 la DI requirió a I.L.P.A., S.r.l-Divisione ILIP información relativa a su actuación en el mercado español, en concreto sobre sus distribuidores, dirigida a clarificar su relación con AGROENVAS, S.L., solicitándole copia de los contratos que le hubieran unido comercialmente a dicha empresa desde el año 1999 (folios 1.504 a 1.509).
17. La contestación de I.L.P.A., S.r.l-Divisiones ILIP tuvo entrada el 20 de mayo de 2010 (folios 1.551 a 1.575).
18. El 27 de mayo de 2010 tuvo entrada en la CNC escrito de I.L.P.A., S.r.l-Divisione ILIP, en relación con la incorporación al expediente de la totalidad de la documentación recabada por la Autoridad italiana en la inspección realizada en sus sedes.
19. El 20 de octubre de 2010 la DI puso en conocimiento de LINPAC, que consideraba necesario para salvaguardar los derechos de defensa de los interesados, levantar la confidencialidad de las declaraciones presentadas en el ámbito del programa de clemencia por dicha empresa, así como demás documentación anexa a las mismas, y que dicha información sería incorporada al expediente en la fecha de emisión del Pliego de Concreción de Hechos (en

adelante, PCH). A estos efectos, conforme a lo previsto en el artículo 42 de la LDC y en el artículo 20 del RDC, la DI le concedió un plazo de diez días para que, de forma motivada e individualizada, solicitara, en su caso, el carácter confidencial de aquellos datos y/o informaciones que considerasen oportuno (folios 1.623 a 1.627).

El 5 de noviembre de 2010, LINPAC presentó su solicitud de confidencialidad (folios 1.641 a 1.777), adjuntando versión confidencial, solicitud que fue resuelta por la DI el 9 de diciembre de 2010 (folios 1.783 a 1.808).

- 20.** El PCH fue notificado el 14 de marzo de 2011 a INFIA, S.r.l. (INFIA), I.L.P.A., S.r.l. (ILIP), AGROENVAS, S.L. (AGROENVAS) y VERIPACK EMBALAJES, S.L. (VERIPACK). En la notificación del PCH, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 50.1 de la LDC y artículo 32 del RDC, se requirió a las empresas incoadas que aportaran información sobre sus volúmenes de negocios, así como, en caso de INFIA y VERIPACK, de sus matrices. Igualmente en la notificación se informó a las incoadas que, en virtud de lo establecido en el artículo 50.3 de la LDC y artículo 51.2 del RDC, para contestar al PCH tendrían acceso a los datos o documentos que conforman la solicitud de exención del pago de la multa presentada en el ámbito de este expediente y que hasta ese momento formaba pieza separada especial de confidencialidad, si bien no podían obtener copias de cualquier declaración del solicitante de exención, de conformidad con el artículo 51.3 del RDC.
- 21.** El 14 de marzo de 2011, de acuerdo con lo indicado en el PCH, así como de conformidad con el artículo 5.cuatro de la Ley 1/2002, de 21 de febrero, de Coordinación de las Competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de Defensa de la Competencia y en el artículo 33.2 del RDC, la DI solicitó de la Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía (ADCA) la emisión de informe preceptivo no vinculante relativo a las conductas investigadas, dado que los hechos constitutivos de infracción inciden de forma significativa en el territorio de la Comunidad Autónoma de Andalucía, a cuyos efectos se le remitió a dicha Agencia copia del PCH y de la versión no confidencial del expediente (folios 1.910 a 1.911).
- 22.** Tras solicitar INFIA e ILIP vista del expediente, una vez notificado el PCH, el 14 de marzo de 2011 se procedió por la CNC a la entrega de una copia del expediente en DVD, que no contiene la declaración del solicitante de exención realizada por dicho solicitante de forma específica para su presentación en el ámbito de la solicitud de exención, ni tampoco aquellos datos que han sido declarados confidenciales, todo ello de conformidad, respectivamente, con el artículo 51.3 del RDC y artículo 42 de la LDC. Además, ILIP tomó vista de las declaraciones efectuadas por INFIA en el ámbito de su solicitud de exención del pago de multa (folio 2.232).
- 23.** Tras solicitar AGROENVAS vista del expediente, el 21 de marzo de 2011, se procedió por la CNC a la entrega de una copia del expediente en un DVD no conteniendo declaración alguna del solicitante de exención del pago de la

multa, de acuerdo con el artículo 51.3 del RDC, ni dato alguno declarado confidencial en el expediente, de acuerdo con el artículo 42 de la LDC. Ese mismo día, AGROENVAS tomó vista de las declaraciones efectuadas por INFIA en su solicitud de exención del pago de multa.

- 24.** El 25 de marzo de 2011 tuvo entrada en la CNC la contestación al requerimiento de información de ILIP sobre su volumen de negocios (folios 2.264 a 2.271). Previa solicitud de ILIP la DI declaró confidenciales los datos de volumen de ventas, así como el CD conteniendo dicha información (folios 2.274 a 2.278).
- 25.** El 25 de marzo de 2011 tuvo entrada en la CNC la contestación al requerimiento de información de AGROENVAS (folio 2.272).
- 26.** El 30 de marzo de 2011 tuvo entrada en la CNC el escrito de VERIPACK respondiendo al requerimiento de información en materia de volumen de ventas de ella y su matriz, (folios 2.279 a 2.420 y 2.460). Previa solicitud de VERIPACK, la DI declaró confidenciales los datos aportados referentes al volumen de ventas de dicha empresa y su matriz, el CD conteniendo los mismos, así como determinada documentación anexa a su contestación (folios 2.461 a 2.467).
- 27.** El 31 de marzo de 2011 tuvo entrada en la CNC la contestación de INFIA al requerimiento de información sobre el volumen de negocios (folios 2.422 a 2.431). Previa solicitud de INFIA, la DI declaró confidencial la información facilitada por dicha empresa referente a volúmenes de ventas, así como el CD conteniendo dicha información (folios 2.432 a 2.438).
- 28.** El 1 de abril de 2011 tuvo entrada en la CNC el escrito de alegaciones de AGROENVAS al PCH (folios 2.439 a 2.455), manifestando su falta de responsabilidad, delimitando su relación con ILIP, de la que dice haber dependido total y absolutamente en materia de precios y la ausencia de conocimiento por AGROENVAS de los supuestos pactos colusorios adoptados por su distribuidor ILIP y otros fabricantes. AGROENVAS solicita prueba documental consistente en que se incorporen al expediente copias de los documentos que adjunta a su escrito de alegaciones y prueba testifical consistente en que se amplíe la declaración del actual directivo de INFIA y directivo de ILIP hasta 2006.
- 29.** Tras solicitar VERIPACK vista del expediente, el 4 de abril de 2011, se procedió por la CNC a la entrega de una copia del mismo en un DVD, no conteniendo declaración alguna del solicitante de exención del pago de la multa, de acuerdo con el artículo 51.3 del RDC, ni dato alguno declarado confidencial en el expediente de referencia, de acuerdo con el artículo 42 de la LDC. Ese mismo día, VERIPACK tomó vista de las declaraciones efectuadas por INFIA en el ámbito de su solicitud de exención del pago de multa.
- 30.** El 6 de abril de 2011 tuvo entrada en la CNC informe de la ADCA "I-CNC/02/2011 DEL CONSEJO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE

ANDALUCÍA, EN RELACIÓN CON EL EXPEDIENTE SANCIONADOR S/0251/10 DE LA COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA” (folios 2.468 a 2.478).

31. El 7 de abril de 2011 se incorporó al expediente el informe “*Análisis de la campaña hortofrutícolas de Huelva. Campaña 2009/2010*” elaborado por ADESVA y la FUNDACIÓN CAJAMAR, referenciado en el Informe de la ADCA (folios 2.479 a 2.550) y el 8 de abril de 2011 se incorporó al expediente el informe “*Estudio de Costes y Márgenes comerciales en el Sector de la Fresa. 2008/09*” elaborado por la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía, referenciado en el Informe de la ADCA (folios 2.551 a 2.596).

32. El 8 de abril de 2011 tuvo entrada en la CNC escrito de alegaciones de INFIA al PCH (folios 2.597 a 2.602), manifestando compartir plenamente el relato de los hechos y conductas contenido en el PCH.

INFIA señala su conformidad con la descripción de las reuniones mantenidas por las partes de este expediente, con los asistentes a las mismas, su contenido y alcance, así como con la dinámica de los acuerdos alcanzados en dichas reuniones y otros contactos mantenidos por las empresas del cártel. Por tanto, se adhiere plenamente con la descripción de todos los hechos y conductas objeto del presente expediente incluyendo el alcance, la duración, la dinámica y las particularidades del cártel tal y como se relatan en el PCH. Asimismo, INFIA manifiesta haber cumplido con los requisitos establecidos en el artículo 65.2 de la LDC, por lo que el Consejo de la CNC, de acuerdo con la propuesta de la DI, deberá conceder a INFIA la exención del pago de la multa, que de otro modo le correspondería, al finalizar el expediente.

33. El 8 de abril de 2011 tuvo entrada en la CNC escrito de alegaciones de ILIP (folios 2.603 a 2.666), solicitando el tratamiento confidencial de determinados datos contenidos en el mismo, así como de su anexo nº 3, facilitando versión confidencial (folios 2.603 a 2.624, 2.642 y 2.643).

34. El 11 de abril de 2011 tuvo entrada en la CNC el escrito de alegaciones de VERIPACK, remitido por correo el 8 de abril (folios 2.667 a 3.025), solicitando el tratamiento confidencial de los anexos II a V, VII y X a XVI, así como de las informaciones que constituyen secretos comerciales señaladas en una versión confidencial (folios 2.667 a 2.958).

35. Conforme a lo previsto en el artículo 33.1 del RDC, el 14 de abril de 2011 se procedió al cierre de la fase de instrucción del expediente, notificándolo a los interesados en esa misma fecha (folios 3.027 a 3.042).

36. El 26 de abril de 2011, y según lo previsto en el artículo 50.4 de la LDC, la DI notificó a las partes la Propuesta de Resolución (folios 3.175 a 3.192).

37. Con fecha 26 de abril de 2011 tuvo acceso al expediente el representante legal de I.L.P.A., S.r.l.-Divisione ILIP (folios 3.193 a 3.194).

38. El 27 de abril de 2011 tuvo entrada en la CNC la solicitud de prórroga del plazo para formular alegaciones de I.L.P.A., S.r.l.-Divisione ILIP, notificando la DI el 29 de abril de 2011 el acuerdo por el que se le denegaba la ampliación de plazo solicitada.
39. El 4 de mayo de 2011 tuvo entrada en la CNC la solicitud de prórroga del plazo para formular alegaciones de INFIA, S.r.l. (folios 3.202 a 3.204), notificando la DI el 5 de mayo de 2011 el acuerdo por el que se le denegaba la ampliación de plazo solicitada.
40. Con fecha 13 de mayo de 2011 tuvo entrada en la CNC escrito de alegaciones a la Propuesta de Resolución presentado por I.L.P.A., S.r.l.-Divisione ILIP (versión pública, folios 3.205 a 3.209, y confidencial, folios 3.210 a 3.244). No presenta solicitud de práctica de pruebas o actuaciones complementarias ante el Consejo de la CNC, ni celebración de vista.
41. El 13 de mayo de 2011 tuvo entrada en la CNC escrito de alegaciones a la Propuesta de Resolución presentado por INFIA, S.r.l. (folios 3.245 a 3.256). No solicita práctica de pruebas o actuaciones complementarias ante el Consejo de la CNC, ni celebración de vista.
42. El 16 de mayo de 2011 tuvo entrada en la CNC escrito de alegaciones a la Propuesta de Resolución presentado por VERIPACK EMBALAJES, S.L. (versión confidencial, folios 3.257 a 3.272 y 3.288 a 3.308, y versión pública, folios 3.273 a 3.287). Solicita que se tengan por reproducidos los documentos que se citan en las alegaciones, así como aquéllos aportados por dicha empresa con anterioridad y los que forman parte del expediente y la celebración de vista.
43. Con fecha 20 de mayo de 2011 tuvo entrada en la CNC escrito de alegaciones a la Propuesta de Resolución presentado por AGROENVAS, S.L. (folios 3288 a 3297). Solicita la práctica de prueba testifical consistente en que se amplíe la declaración de un directivo de INFIA -anteriormente directivo de ILIP-, en los términos expresados en su escrito de alegaciones.
44. Con fecha 20 de mayo de 2011 la DI eleva al Consejo el expediente acompañado del Informe Propuesta de Resolución a que se refiere el artículo 50.4. de la LDC.
45. El Consejo en su sesión de 21 de septiembre de 2011 acordó la remisión a la Comisión Europea del Informe y Propuesta de Resolución de acuerdo con lo previsto en el artículo 11.4 del Reglamento (CE) nº 1/2003, del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas de competencia del Tratado, lo que de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 37.2 c) de la LDC suspende el plazo máximo para resolver el procedimiento. Transcurrido el plazo previsto en el Reglamento 1/2003 con fecha 24 de octubre de 2011, se reanuda el computo del plazo para dictar resolución.
46. El Consejo deliberó y resolvió sobre este expediente en su sesión de 23 de noviembre de 2011.

47. Son partes interesadas en este expediente,

- INFIA, S.r.l.
- I.L.P.A.-Divisiones ILIP
- AGROENVAS, S.L.
- VERIPACK EMBALAJES, S.L.

HECHOS PROBADOS

Conforme al Informe y Propuesta de Resolución formulado por la DI, el Consejo considera la siguiente información relevante para la Resolución del este expediente:

A) LAS PARTES

A continuación se recoge la descripción de las empresas incoadas de acuerdo con la información aportada por las mismas que consta en expediente.

1. INFIA, S.r.l.

De acuerdo con la información disponible en el expediente aportada por LINPAC (folios 785 a 1163 y 1635 a 1640), INFIA, S.r.l., es una empresa de nacionalidad italiana, domiciliada en Vía Caduti di vía Fani 85, 47034 Bertinoro (FC), controlada desde el 1 de enero de 2004 por LINPAC GROUP LTD, a través de su filial LINPAC PACKAGING ITALIA, S.p.A., que detenta en la actualidad el 99,99% de su capital social. El restante 0,01% pertenece a la británica LINPAC PLASTIC (GB). LTD.

El grupo INFIA pertenecía a dos familias italianas al 50%, si bien una de las mismas vendió su participación en el año 2000 a la otra familia, convirtiéndose ésta en su única accionista. El 1 de enero de 2004 LINPAC adquirió indirectamente de dicha familia el 73,99% de INFIA a través de LINPAC PLASTICS ITALIA S.r.l, que cambiaría su denominación en 2004 por LINPAC PACKAGING ITALIA, S.p.A., y el 0,01% a través de LINPAC PLASTICS (GB), LTD. El restante 26% se mantuvo en propiedad de la familia hasta el 18 de diciembre de 2009, en que ejercitaron su derecho de opción de venta, vendiendo a LINPAC PACKAGING ITALIA, S.p.A. su participación.

El grupo multinacional de origen británico LINPAC, encabezado por LINPAC GROUP HOLDINGS, LTD UK, se encuentra presente principalmente en la fabricación y comercialización de envases, a través de cuatro divisiones (LINPAC Packaging, LINPAC Allibert, LINPAC Ropak y LINPAC Viscount) y en torno a dos tipos de productos: embalaje (packaging) y plástico en sus vertientes de inyección, extrusión y termoconformado. En cuanto a la presencia del grupo en territorio español, a través de LINPAC IBEROAMERICANA, S.A., participa al 100% en LINPAC ALLIBERT, S.A. y LINPAC PACKAGING HOLDINGS, S.L., de la que, a su

vez, son filiales: LINPAC PACKAGING PRAVIA, S.A., PACFRES, S.A., CLEARPACK, S.A., MOLDPACK, S.L. e IUS IN RE, S.L.

INFIA tiene por actividad la producción/tratamiento y marketing de plásticos y materiales similares, en particular la producción y comercialización de envases de plástico destinados al envasado, protección y revalorización de productos hortofrutícolas. Cuenta con dos plantas productivas, una en Bertino (Italia) y otra en Puzol (Valencia), así como una numerosa red comercial, conformada por filiales y terceros distribuidores. Concretamente en España controla la empresa de producción INFIA PLASTIC, S.L. y la compañía comercializadora INFIA IBÉRICA, S.A., ambas con la misma sede en Puzol (Valencia). Forman parte de su red comercial en España, junto con INFIA IBÉRICA, S.A., las distribuidoras EQUIP FRUIT, S.L. (en Lérida), VALENPACK, S.L. (Castellón), COMERCIAL MALONDA, S.L. (Valencia), FRUVERPACK, S.L.U. (Alicante), PASCUAL ANGOSTO, S.L. (Murcia), LOPEMFRUT, S.L. (Murcia), SUMINISTROS HERENCIA, S.L. (Sevilla), SUMINISTROS ABECAR, S.L. (Cáceres) y CARTONPLAS, S.L. (Cáceres).

2. I.L.P.A., S.r.l. - Divisione ILIP

De acuerdo con la información aportada por la empresa (folios 754 a 764 y 1.551 a 1.575), I.L.P.A., S.r.l.-Divisione ILIP, es una sociedad italiana con sede en Via Galileo Galilei 168, 41100 Módena (Italia). Sus actividades se organizan en torno a dos divisiones: ILIP y Mp3. En desarrollo de la primera, produce y comercializa vajillas desechables (platos, vasos, cubiertos de plástico y demás menaje, bandejas para self-service y cubetas soldables al calor), así como envases para productos hortofrutícolas fabricados en diversos tipos de polímeros (PET, PP, PS y PLA), concretamente cestas, con la variante con tapa, alveolos y bandejas destinadas normalmente al empaquetado de hortalizas. En cuanto a la división Mp3, produce y comercializa dos categorías de semielaborados en material plástico: bobinas fabricadas con diversos polímeros destinadas a convertidores normalmente vinculados al sector alimentario y bobinas de espesor comprendido entre 2 y 9 milímetros, destinadas a usuarios industriales especializados.

I.L.P.A., S.r.l.-Divisione ILIP (en adelante ILIP) se encuentra controlada en última instancia por una persona física, su Administrador Único, y tan sólo cuenta con una filial, la sociedad FIRMA, S.r.l., actualmente en liquidación.

En cuanto a su presencia en el mercado español, no cuenta con sucursal o delegación alguna, tan sólo con una representación fiscal domiciliada en Sevilla. Por tanto, ILIP actúa en el mercado español mediante terceras empresas distribuidoras dotadas de plena autonomía jurídica y económica, cuya propiedad y control son detentados por personas ajenas a ILIP.

Han sido distribuidores de los productos ILIP en España desde 1999 hasta la actualidad las siguientes empresas distribuidoras, especificándose las zonas geográficas en las que están ubicadas: EURO-PLASTIC DEL PENEDES, S.L. (Tarragona), EJIDO ZONE, S.L. (Almería), PASCUAL ANGOSTO, S.L. (Murcia), WORLD VYPMAR, S.L. (Granada) y AGROENVAS, S.L. (Huelva), las cuales, a su

vez, se han servido de los siguientes sub-distribuidores: SUMINISTROS AGRICOLAS VERON (Zaragoza), COMERCIAL AGRICOLA SENCOS, S.L. (Zaragoza), VICENTE QUEVEDO GONZALES (D.I.C.A.) (Valencia) y ESTABLECIMIENTOS MARLO, S.L.U. (La Rioja).

3. AGROENVAS, S.L.

AGROENVAS, S.L. (en adelante, AGROENVAS), es una empresa española con domicilio social en Polígono Industrial San Jorge, nave 58, 21810-Palos de la Frontera (Huelva), controlada por una persona física, a su vez, Administrador Único.

Desde el inicio de sus actividades en febrero de 1997, AGROENVAS ha desarrollado su objeto social constituido por la comercialización de envases y embalajes para todo tipo de productos agrícolas y alimenticios, así como por la comercialización de material plástico para la agricultura (plástico para la protección de cultivos o plástico agrícola).

Por lo que respecta a envases hortofrutícolas, en contestación al requerimiento de información realizado por la DI, AGROENVAS ha señalado que desde el 18 de marzo de 1997 al 30 de septiembre de 2009, ha actuado en los territorios de Huelva y Sevilla como representante/agente/distribuidor de ILIP, sometido a la disciplina de dicha empresa, siguiendo sus directrices en todo lo concerniente a los asuntos comerciales de los productos ILIP en su zona de influencia (folio 1.510).

La relación comercial entre ILIP, como fabricante, y AGROENVAS, como uno de sus distribuidores en España, ha experimentado diferentes etapas en función de los términos de los distintos contratos suscritos entre ambas entidades a lo largo de los años (folio 1.554).

Así, desde 1997 a 2005, conforme a los términos del acuerdo suscrito entre ILIP y AGROENVAS el 18 de marzo de 1997 (folio 1528), con una vigencia de cinco años, ILIP otorgó a AGROENVAS la representación en exclusividad para la provincia de Huelva con depósito de sus productos (bandejas, cestas y alveolos plásticos idóneos para productos hortofrutícolas). De acuerdo con los términos previstos en un acuerdo posterior de 11 de enero de 1999, AGROENVAS, se constituyó en Agente/Revendedor a comisión en exclusiva de tales productos para Huelva y Sevilla, calidad que mantendrá hasta 2005 (folio 1.556). Tras la finalización de la vigencia del contrato, el 24 de mayo de 2002 ILIP y AGROENVAS suscribieron en parecidos términos un nuevo contrato por otros cinco años (folios 1.557 y 1.558). No obstante, antes de su finalización, el 5 de mayo de 2005, ILIP y AGROENVAS suscribieron un nuevo contrato de Agencia (y carta interpretativa suscrita para el periodo de transición) completado por un Contrato de Depósito de Mercancía, con vigencia hasta el 30 de septiembre de 2009, (folios 1.511 a 1.525 y 1.559 a 1.566), constituyéndose AGROENVAS en el Agente/Depositario para los productos ILIP en el territorio de Huelva y Sevilla.

En la actualidad, tras la cancelación formal el 30 de septiembre de 2009 de la relación que unía a ILIP y AGROENVAS -al no renovar la primera el contrato que les unía-, AGROENVAS está actuando como distribuidor independiente vendiendo

directamente a clientes finales, previa adquisición de los productos a otros fabricantes o a distribuidores.

En la fecha en que fue realizada la inspección en su sede, AGROENVAS declaró seguir comercializando a su propia clientela envases de ILIP previamente almacenados a modo de existencias (Apartado 24 del Acta de inspección de AGROENVAS, de 2 de marzo de 2010, folio 407).

4. VERIPACK EMBALAJES, S.L.

VERIPACK EMBALAJES, S.A. (en adelante, VERIPACK), es una sociedad española con sede en Calle Mogoda 26-64, Polígono Industrial Can Salavatella, 08210-Barbera del Vallés (Barcelona), presente en la fabricación de artículos de plástico, principalmente envases y embalajes, cuyo capital social lo detenta al 100% el GROUPE GUILLIN, compañía que cotiza en la Bolsa de París.

Según información aportada por VERIPACK durante la inspección de su sede (folios 483 a 485) hasta 1990, con la misma actividad y en la misma sede, se encontraba domiciliada la empresa de capital español NUEVOS DESARROLLOS, S.A. (NUDESA), que desde 1990 pasó a formar parte del grupo kuwaití AUTOBAR, pasándose a denominar AUTOBAR PACKAGING SPAIN, S.A. (folios 1.619 y 1.620). El grupo GUILLIN adquirió el 8 de junio de 2006 a AUTOBAR los activos relacionados, que pasan a VERIPACK EMBALAJES, S.L., de ahí que en la documentación probatoria se identifique a dicha empresa como AUTOBAR.

Según información aportada posteriormente por VERIPACK, ésta se constituyó el 3 de mayo de 2006, contando desde entonces con un único socio, la mercantil francesa GROUPE GUILLIN, S.A. El 24 de mayo de 2006 El Grupo GULLIN, celebró con AUTOBAR un contrato de cesión de activos afectos a la producción de ciertos embalajes plásticos para uso alimentario (frutas y verduras), de su planta de Barbera del Vallés (Barcelona), los elementos del activo y las obligaciones unidas a dichos activos necesarias para la actividad cedida, así como el contrato de arrendamiento relativo a la planta de fabricación y otros, una serie de derechos de propiedad intelectual, entre ellos, determinados modelos industriales y el uso por un tiempo limitado de las marcas “Packaging Autobar Spain” y “Autobar”, así como determinadas licencias, permisos y/o autorizaciones relacionados con la actividad cedida, así como los trabajadores vinculados con dicha actividad según lo previsto por el Estatuto de los Trabajadores español, para casos de sucesión de empresas.

El grupo GUILLIN, compuesto de 14 empresas todas ellas en la Unión Europea, se estructura en dos áreas o sectores de actividad (folios 540 a 587):

- Fabricación y distribución de embalajes de plástico termoformados estándares para profesionales del sector alimentario (pastelería, platos preparados).
- Fabricación y distribución de envases plásticos (cestas, alveolos y bandejas) destinados a productores y envasadores de frutas, verduras y hortalizas, a través de las siguientes empresas: NESPAK EMBALLAGGI (con sede en Italia), DYNAPLAST (con sede en Francia) y la citada VERIPACK, con una

planta de elaboración en envases en España. Tanto NESPAK EMBALLAGGI como VERIPACK venden el mismo tipo de envases, si bien VERIPACK no vende alveolos, salvo los que compra a NESPAK EMBALAGGI para la exportación a Marruecos (folios 508 a 539).

B) CARACTERIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO

En el Informe y Propuesta de Resolución de la DI se recoge la siguiente descripción del mercado en que tienen lugar las conductas investigadas.

1. Marco Normativo

Según consta en la página web de la Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición (en adelante, AESAN), adscrita al Ministerio de Sanidad y Política Social, a los materiales plásticos destinados a entrar en contacto con alimentos, les es de aplicación el Reglamento (UE) 10/2011, de 14 de enero de 2011, sobre materiales y objetos plásticos destinados a entrar en contacto con alimentos, que ha entrado en vigor el 1 de mayo de 2011. Hasta dicha fecha la norma comunitaria era la Directiva 2002/72/CE, de 6 de agosto de 2002, relativa a los materiales y objetos plásticos destinados a entrar en contacto con productos alimenticios, que fue incorporada en el ámbito nacional por el *Real Decreto 866/2008, de 23 de mayo de 2008, por el que se aprueba la lista de sustancias permitidas para la fabricación de materiales y objetos plásticos destinados a entrar en contacto con los alimentos*, modificado posteriormente por el Real Decreto 103/2009, de 6 de febrero, que transponía la Directiva 2008/39/CE, de 6 de marzo de 2008, por la que se modificaba la Directiva 2002/72/CE, introduciendo diversos cambios en la legislación a fin de tener en cuenta la nueva información sobre la evaluación del riesgo de las sustancias evaluadas por la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA).

2. Mercado de producto

De acuerdo con numerosos precedentes comunitarios, la industria del empaquetado o envasado de bienes no constituye un mercado único, sino que se divide en varios mercados en función de la combinación de los materiales y el uso del producto de envasado, sin llegar a establecer la Comisión Europea una definición cerrada de los mismos. En concreto, en función del producto envasado, la Comisión Europea ha considerado distintos mercados de producto dentro de los envases para productos alimentarios, diferenciando en función del tipo de producto envasado, entre (i) pastelería; (ii) carne y pescado fresco y procesado; (iii) queso y lácteo; (iv) té y café; (v) comida congelada y helados; (vi) frutos secos; (vii) comidas y cereales deshidratados; (viii) pan y galletas, y (ix) frutas y verduras frescas.

La Comisión Europea, no obstante, ha dejado la definición de mercado abierta, considerando que el segmento de envasado alimentario, o los respectivos submercados de los distintos productos alimentarios indicados anteriormente, constituye mercados de producto.

En el presente expediente sancionador, atendiendo tanto a los productos envasados como a las características de los acuerdos que conforman el ilícito, así como a la actividad desarrollada por las empresas incoadas, se considera afectado el sector del embalaje de productos hortofrutícolas, en concreto, envases monouso elaborados a partir de polímeros de plástico, ya sean cestas o tarrinas de plástico o alveolos.

Las mencionadas cestas son por lo general transparentes, siendo propias del envasado de fruta frágil y de pequeño tamaño (fresa, frambuesa, arándano, cerezas, etc.) y hortalizas de pequeño tamaño, (tomates cherry, pequeñas zanahorias, cogollos de lechuga y otros).

La tipología de las cestas es variada, diferenciándose sus distintas categorías comerciales en función, principalmente, del tipo de plástico empleado, de su capacidad (peso del producto a envasar) y/o de que el envase lleve o no incorporada su tapa o una almohadilla en el fondo, con el fin de proteger el producto (habitualmente una pequeña lámina de papel de burbuja fina o "pluriball"). Asimismo, los fabricantes etiquetan los envases identificando la trazabilidad del producto.

Por lo que respecta al material plástico, las cestas se fabrican a partir de polímeros de plástico, ya sea poliestireno (PE), actualmente menos utilizado, polipropileno (PP) o polietileno tereftalato (PET), siendo la tendencia actual utilizar bioplásticos como el polilactide (PAL) o el PET reciclado (RPET). El uso de uno u otro material viene dado, básicamente, por las exigencias del mercado en cuanto a transparencia, brillo de la cesta y resistencia tanto a la hora de proteger el producto, como en función de la mecanización de las cadenas de envasado del producto en cuanto a la rigidez de las cestas.

En cuanto a su tamaño, se envasa prioritariamente en cestas de 150, 250 y 500 gramos, siendo menos común las de un kilo, aunque existen también en el mercado cestas con capacidad para un kilo y medio y dos kilos.

De acuerdo con la información obrante en el expediente, dentro del sector de envases de plástico para productos hortofrutícolas se alcanzaron acuerdos no sólo en relación con las citadas cestas de plástico para el envasado de frutas y hortalizas, sino también en relación con los denominados alveolos de plástico.

Los alveolos son bandejas de plástico monouso dispuestas para la recepción del fruto u hortaliza en líneas sucesivas en una configuración en tresbolillo. Los alveolos o bandejas alveolares son una opción para la protección en su envasado y transporte de productos hortofrutícolas de mayor tamaño y menor fragilidad, (por lo general, manzanas, peras, aguacates, etc.) y no suelen ser transparentes, sino opacos y de colores oscuros con el fin de hacer resaltar el fruto u hortaliza en cuestión. Como en el caso de las cestas, los alvéolos se fabrican en PET, PP y demás con una tecnología parecida, lo que hace que sean fabricados por los mismos fabricantes. En cuanto a sus categorías o referencias comerciales, éstas van en función de la forma del producto a contener, más o menos redondeada, así como de las medidas o tamaño del envase donde finalmente se empaqueta el producto.

Sin embargo, hay que señalar que, en atención a los hechos considerados acreditados en este Pliego, los acuerdos adoptados en relación con los alveolos se consideran prescritos, por lo que las referencias que se realicen a lo largo de este PCH a los acuerdos anticompetitivos en relación con envases de plásticos para productos hortofrutícolas deben entenderse realizadas a las cestas de plástico, incluidas aquéllas con tapas y almohadillas.

3. Mercado geográfico

La Comisión Europea ha considerado los mercados de envasado de productos, incluyendo los segmentos alimentarios, de dimensión europea. En concreto, por lo que respecta a la dimensión geográfica del mercado de las cestas de plástico para el envasado de productos hortofrutícolas, es importante destacar que existen pocos fabricantes de tales productos a escala mundial y que éstos están muy especializados. Por lo general, son empresas que cuentan con una o dos plantas de producción en uno o dos países desde donde distribuyen y comercializan, la mayoría de las veces directamente sus productos al consumidor final, a escala global. Sirva de ejemplo el hecho de que ILIP no cuenta con planta productiva alguna en España, sino dos en Italia, e INFIA dos, una en Italia y otra en España, desde donde suministran sus productos. En el caso de INFIA, según ha informado la propia empresa, desde sus plantas de producción en Italia y España, donde a su vez comercializa la mitad de su producción, dirige la misma a terceros países como Chile, Brasil, Marruecos o Sudáfrica.

Otro aspecto reseñable es que las principales cadenas de supermercados y distribuidores minoristas europeos piden expresamente el envasado en origen de los productos, de ahí que el fabricante envíe las cestas al país donde se producen los productos hortofrutícola a envasar. Éste es el motivo por el que los costes de transporte, aunque no insignificantes, sean asumidos.

4. Oferta

El número de empresas a escala global en la fabricación de envases plásticos para productos hortofrutícolas es limitado, siendo productores especializados y, por lo general, operadores multinacionales integrados, así como algunos operadores nacionales de menor tamaño. En cuanto al distinto grado de integración, algunas de las empresas, las más relevantes, fabrican también la lámina de plástico (materia prima) y diseñan el envase con el consiguiente registro de modelos y/o patentes. Con independencia de su tamaño, en cualquier caso integran a la fabricación del producto su comercialización directa, la cual se complementa mediante una red de distribuidores constituida por filiales o terceros distribuidores (comisionistas) a escala nacional.

De entre los operadores más relevantes, cabe distinguir, junto con los grupos multinacionales LINPAC (INFIA) y GUILLIN, de origen británico y francés respectivamente, las compañías italianas ILIP y PLASTIC COMPANY, S.r.l., implicadas todas ellas en los hechos objeto de análisis y valoración en el presente Pliego. De acuerdo con información pública, otros operadores relevantes en el

mercado europeo, serían la empresa francesa VITEMBAL, S.A., la británica SHARP INTERPACK, LTD (SHARPAK) y la griega SOULIS, S.A.

Se recoge a continuación datos sobre el mercado aportados obtenidos del requerimiento de información dirigido por la DI a las empresas presentes en el mercado español de suministro, distribución y venta de envases de plástico para el envasado de frutas y hortalizas:

- a) ILIP valoró en 75 millones de euros el mercado total de envases hortofrutícolas en España en 2008, facilitando datos sólo en volumen con referencia a cestas (1.900 millones de unidades entre cestas y tapa), indicando como principales operadores a los grupos INFIA, con una cuota del [...] en volumen y GUILLIN con un [...%], seguidos con cuotas inferiores al [...] por VALPACK, PC e ILIP (folios 762 y 763).
- b) INFIA calculó en un [...] su cuota de mercado en cestas, seguida de GUILLIN (VERIPACK) con un [...] y cuotas inferiores al [...] VALPACK, PC e ILIP (folios 1.159 a 1.163).
- c) Constan asimismo en el expediente unas estimaciones totales en valor del mercado realizadas por un ejecutivo de VERIPACK correspondientes al ejercicio 2008 (folios 592 a 599), que cuantifican el mercado en 83,65 millones de euros, repartido entre los siguientes operadores: INFIA [...%], GRUPO GUILLIN [...%], ILIP [...%], DYNAPLAST ESPAÑA [...%] y otros, mencionándose concretamente a VALPACK, CARTON PACK, HORTOSPRIM, SARPACK, LIMPACK, TECNOFORMA, VARGAS, VALLESPACK, etc. (reuniendo todas ellas un [...] del mercado). Las estimaciones para el mercado de Huelva son de 31 millones de euros, con el siguiente reparto: INFIA [...%], GRUPO GUILLIN VERIPACK [...%], PC [...%], ILIP [...%], VALPACK [...%] y otros, compuesto de CARTONPACK, HORTOSPRINT y SHARPACK [...%].

5. Demanda

La demanda de envases para productos hortofrutícolas en general, y de cestas en particular, viene constituida por envasadores, ya sean agricultores (en su mayor parte agrupados en cooperativas, que envasan en origen el producto) o importadores que adquieren en grandes cantidades el producto hortofrutícola en cuestión para posteriormente envasarlo y así ofrecerlo al canal detallista. También forman parte de la demanda, en cualquier caso, los revendedores o distribuidores generalistas de envases para productos agrícolas que, a su vez, los venden a pequeños agricultores e importadores. Es decir, las cestas de plástico son recipientes destinados a productores y envasadores de frutas, verduras y hortalizas.

Una de las principales características de la demanda es su estacionalidad, ya que ésta coincide con la duración de la campaña de recolección del producto hortofrutícola en cuestión. Así, a diferencia de otros países como Italia, en España la temporalidad de la campaña de fresa es extrema, limitándose su recogida al periodo que va de finales de diciembre o enero a marzo o abril del año siguiente. También

las condiciones climatológicas tienen impacto en la demanda de cestas de plástico para el empaquetado de cualquier tipo de producto hortofrutícola, ya que influyen directamente en el volumen de producción por temporada a envasar.

Otra característica de la demanda es la existencia de cierto grado de fidelidad hacia el proveedor habitual, puesto que es importante que el envase se adapte a la cadena de envasado. Esta circunstancia no impide la sensibilidad de la demanda ante cualquier variación ventajosa en el precio de los envases.

Una de las características actuales del sector es la tendencia hacia la utilización en la fabricación de los envases de materiales menos contaminantes que los plásticos o el uso de plásticos reciclados.

Por último, se considera reseñable mencionar en este apartado referente a la demanda, la existencia de sociedades cooperativas que normalmente seleccionan a sus proveedores de envases mediante la organización anual de licitaciones previas a la campaña en cuestión, denominadas en el sector “*subastas*”.

C) HECHOS ACREDITADOS

Los hechos acreditados que se recogen a continuación se han obtenido a partir de la información y documentación facilitada por la solicitante de exención, en la documentación recabada en las inspecciones llevadas a cabo el 10 de marzo de 2010 en AGROENVAS, VALPACK y VERIPACK y en las sedes en Italia de I.L.P.A., S.r.l-Divisione ILIP, a través de la Autoridad Italiana de Competencia, así como en las contestaciones a los distintos requerimientos de información realizados por la DI a los incoados y a los operadores del mercado.

Parte de la información remitida por la Autoridad italiana de competencia obtenida en la inspección de I.L.P.A., S.r.l-Divisione ILIP coincide con la que había sido aportada previamente por INFIA en su solicitud de clemencia, [...]. En la sede de ILIP (folios 1.222 a 1.255) se recabó un documento en el que se reproducen parcialmente las anotaciones facilitados por INFIA en su solicitud de exención (folios 54 a 88, traducción en folios 1.691 a 1.724 y folios 89 a 106, traducción en folios 198 a 216 y 1.743 a 1.761).

Los requerimientos de información se han dirigido a las empresas implicadas en el cártel y a determinadas cooperativas españolas en cuanto que son demandantes de envases para productos hortofrutícolas. Algunos de ellos realizaban subastas o licitaciones públicas, con carácter anual -generalmente en noviembre/diciembre-, cuyas ofertas eran el objeto del acuerdo por parte de las empresas del cártel. La DI se dirigió a tres cooperativas potencialmente perjudicadas por el ilícito: [...], solicitando información sobre las subastas para el suministro de envases de plástico para productos hortofrutícolas organizadas por dichas cooperativas en las últimas cinco campañas. [...] a las que se añadieron posteriormente otras cuatro cooperativas domiciliadas en Hueva, así como otras 19 cooperativas domiciliadas en Almería, otras 6 en Córdoba y 212 más en Granada. De acuerdo con su página web [...], [...] es una cooperativa de segundo grado dedicada a la prestación de servicios

y a la venta de complementos auxiliares para la agricultura a todas las cooperativas asociadas a ella, entre ellos, envases y embalajes.

Del conjunto de fuentes descritas se ha obtenido la información que de forma detallada se recoge a continuación, y en la que en concreto se acredita fehacientemente una serie de contactos entre los miembros del cártel, entre ellos la celebración de al menos 10 reuniones desde el año 2000 hasta el 2006.

- Reunión de septiembre de 2000 en Lepe,
- Reunión de 16 de noviembre de 2000 en Bolonia,
- Reunión de 24 de octubre de 2002 en Barcelona,
- Reunión de 1 de diciembre de 2003 en Bolonia,
- Reunión de 20 de septiembre de 2004 en Lepe,
- Reunión de 29 de noviembre de 2004 en Bolonia,
- Reunión de 21 de marzo de 2005 en Verona,
- Reunión de 11 de abril de 2005 en Bolonia,
- Reunión de 28 de noviembre de 2005 en Bolonia, y
- Reunión de 30 de noviembre de 2006 en Barcelona.

A continuación se recoge lo tratado en estas reuniones así como otros intercambios y contactos entre las partes e información relevante para el conocimiento de la conducta investigada, como las “ofertas” dirigidas a las empresas del cártel por parte de cooperativas, así como distintas tablas en las que constan las estrategias previas adoptadas en materia de precios y el resultado de las licitaciones.

Los documentos acreditativos entregados por el solicitante de clemencia, [...], se han obtenido asimismo en su mayor parte en la inspección realizada en ILIP, así como en los documentos recabados en las inspecciones realizadas en VERIPACK y AGROENVAS. Dicha información también ha sido corroborada por documentos recabados en la inspección llevada a cabo en la sede de VALPACK, sociedad continuadora del negocio de ISAP EUROIBERICA, S.A., participante en el cártel pero no imputada.

En cada caso se identifica la fuente o fuentes de la que proviene la información que acredita los hechos recogidos a continuación.

Primera información sobre los acuerdos

1. En las notas mecanografiadas [...] y en las que se relata cronológicamente la relación comercial entre ILIP y AGROENVAS, se menciona el acuerdo de precios en el año 2000 en Huelva:
 - *1998-99. Nace Agroenvas [...]*
 - *1999-00 Nace Ilpa España [...]*
 - *2000 Primer acuerdo de precios en Huelva. Salimos de dos grandes grupos, [...], 50 millones de unidades. Probablemente a causa del hecho de hemos dado cosas a Infia [...]*”.
2. En las anotaciones mecanografiadas [...], realizadas tras la reunión entre competidores celebrada el 16 de noviembre de 2000, y aportadas por INFIA en

su solicitud de exención [...], se hacían las siguientes afirmaciones en relación con la campaña anterior, 1999/2000 :

“Todos, excepto Nespak y nosotros [ILIP], han admitido que no han respetado las condiciones pactadas. A [PC] se le ha “escapado” que el año pasado les ha hecho un 3% de descuento a todos los clientes que pagaban a 30 días ([...] incluida) y que su precio de venta del 250 gr era de 2,0 ptas. para todos (por tanto razonablemente puede entenderse que ha hecho 3,80 por el 500 gr). Infia ha puesto precios más bajos para algunos de sus clientes. Autobar ha reconocido que les ha hecho un 3% adicional a aquellos clientes a los que enviaba directamente sin pasar por almacén. [Gerente de AGROENVAS] dice que Autobar también ha hecho 10-20 céntimos en estos casos.

Ninguno nos ha reconocido el mérito de haber respetado perfectamente el acuerdo.

Con objeto de mantener nuestras cantidades, el no haber obtenido una cuota más importante en [...] nos obligará a vender a los clientes económicamente menos sólidos.

Las empresas que tienen más interés en proseguir con el acuerdo son claramente aquellas que más han facturado. Estas 3 intentarán a toda costa de hacer que no se rompa. Teniendo en cuenta su comportamiento del año pasado, no tendrán miedo de que el tema ceses a causa de algún pequeño truco.

De ILIP no tienen miedo ya que han visto que no hemos tomado posición sobre estas irregularidades [...].”

3. En unas notas fechadas el 3 de marzo de 2000, se hace referencia a contactos entre INFIA y NESPAK y entre INFIA e ILIP, en los que se comentaron la implementación del acuerdo de precios mínimos fijado por el cártel en la zona de Lérida en relación con los alveolos [...], y recabadas en la inspección de ILIP (folios 1.237 y 1.238)].

“[...] 3 marzo ‘00

Fuente Europlastic-[...] Infia Ibérica.

Esta semana ha habido una reunión en Valencia entre [NESPAK] y Margi.

Margi indicó que no puede garantizar en Lérida los precios de venta acordados para los clientes finales. Esto es porque no quiere perder cuota de mercado. [NESPAK] llamó a [INFIA] para decirle que no estaba seguro de que fuera a poder garantizar el cumplimiento del acuerdo en Lérida.

Por tanto Infia Ibérica ha decidido que, si Margi adopta una postura agresiva, Infia no respetará el acuerdo en esta zona.”

Campaña 2000/2001

4. Feria de MacFrut del año 2000. En una anotación de ILIP de 15 de junio de 2000 se reflejan expresamente distintos contactos bilaterales mantenidos entre ILIP e INFIA, así como entre ILIP con AUTOBAR y NESPAK con ocasión de la feria MacFrut del año 2000, una de las “ferias más importante en Europa para el sector de frutas y hortalizas (productos, tecnología y servicios para la producción, comercialización y transporte), que se celebra anualmente desde 1984 en Cesena (Italia)”. En la misma se alude a un nuevo acuerdo de incremento de precios, así como a los precios acordados hacía tres meses, es decir, en marzo de 2000. [Notas aportadas por INFIA [...] y recabadas en la inspección de ILIP (folios 1.240 y 1.241)] :

“(...) La iniciativa de aplicar un aumento vino de mí [por ILIP]. Tras hablar con [VERIPACK], le mencioné esta idea a [INFIA]. Efectivamente es muy oportuno, dada la situación actual de precios y entregas, aplicar una subida de precios en España. El problema es planear esta acción de modo que nos permita cumplir con lo acordado. A día de hoy esto no sería posible. En cuanto a Nespak, no creo que sean capaces de cumplir con los compromisos que asumieron. En la reunión en la feria Macfrut, [NESPAK] se mostró muy reticente a aplicar los precios acordados hace 3 meses, así que tratemos de imaginar cómo actuará ahora en esta compleja situación”.

5. Feria de Lepe. Antes de iniciarse la siguiente campaña 2000/2001, los días 20 a 23 de septiembre de 2000, con ocasión de la feria comercial celebrada en Lepe (Huelva), representantes de las empresas INFIA, ILIP, PC y NESPAK se reunieron, como se aprecia en las anotaciones mecanografiadas [...] que constan en el expediente [...] y recabadas en la inspección llevada a cabo en ILIP (folios 1.226 a 1.227):

“[...] La próxima campaña será muy “crítica”. Muchas empresas no tienen una estructura financiera tal que les permita resistir a una mala segunda temporada como la pasada.

Con objeto de limitar los riesgos todo lo posible, nosotros podemos intentar hacer lo siguiente:

a) Intentar, con los clientes de los que aún tenemos que cobrar, trabajar solo con pagos a vista. Esto se podría conseguir involucrando a nuestros competidores más de fiar, Infia y Autobar, mediante el intercambio de información relativa al estado de salud de los mismos. Esto es, nos decimos quién tiene que pagar, y a esos, nosotros tres les vendemos solo con pago garantizado. Hipótesis propuesta por [Gerente de AGROENVAS]

b) Elegir solo los buenos clientes. Esta opción se puede conseguir en el momento en que se “reparten” los clientes. A los demás venderles con garantías [...]

Es importante que cuando nos reunamos con nuestros competidores también esté presente [Gerente de AGROENVAS]. El es el único que sabe cuáles son los clientes que hay que mantener y cuáles renunciar.”

6. Reunión de 16 de noviembre celebrada en Bolonia. En las mismas anotaciones [...] y a continuación de las menciones a la Feria de Lepe, aparece la información sobre la reunión celebrada en Bolonia el 16 de noviembre de 2000 [...] y la recabada en la inspección llevada a cabo en ILIP, en folios 1.227 a 1.229).

Según consta en las anotaciones bajo el *epígrafe* “*Bologna, riunione de 16 de novembre de 2000*”, las empresas que asisten son ISAP (concretamente, de su filial ISAP EUROIBÉRICA, identificada como PLASAL), NESPAK, VERIPACK (identificada como AUTOBAR) e INFIA, además de ILIP que escribe las anotaciones.

En la reunión se acordó el reparto de clientes y los precios a aplicar en la campaña 2000/2001, tal como recogen las anotaciones en la siguiente tabla de precios mínimos definitivos, tanto respecto a clientes grandes como pequeños, y por tamaño y material de los envases:

“Precios mínimos definidos

	<i>Cliente</i>	<i>PP-PS</i>	<i>PET</i>
<i>250 gr</i>	<i>Grande</i>	<i>2,25</i>	<i>2,40</i>
	<i>Pequeño</i>	<i>2,45</i>	<i>2,60</i>
<i>500 gr</i>	<i>Grande</i>	<i>4,30</i>	<i>4,60</i>
	<i>Pequeño</i>	<i>4,60</i>	<i>4,90</i>
<i>Tapa 250 gr</i>	<i>Todos</i>	<i>2,95</i>	<i>3,10</i>
<i>Tapa 500 gr</i>	<i>Todos</i>	<i>4,90</i>	<i>5,20</i>
<i>B17 65-70 21/22 gr</i>	<i>Todos</i>	<i>9,80</i>	<i>10,3</i>
<i>B17 45 18 gr</i>	<i>Todos</i>	<i>9,20</i>	<i>9,50</i>
<i>Tapa B17</i>	<i>Todos</i>	<i>8,60</i>	<i>8,60”</i>

La tabla recoge el precio mínimo en pesetas de los productos más demandados, concretamente de las cestas de 250, 500 y 1.000 gramos, así como de sus respectivas tapas, diferenciando el precio en función del material (PP-PS por un lado, es decir, polipropileno y poliestireno rígido, y PET por otro), por tamaño y por importancia de los clientes.

En el mismo documento probatorio en el que se incorpora la tabla anterior se mencionan expresamente las siguientes cooperativas y/o empresas identificadas como “Grandes clientes”: [...].

Tras la mención a estos grandes clientes se identifican otros clientes con pagos pendientes “*que no deben tocarse*”, acordándose en la reunión negarles el suministro. A este respecto, junto con el nombre de dichos clientes, en algunos casos consta la identidad de la empresa del cártel objeto del impago.

En el citado documento, además de la fijación de precios y del acuerdo sobre morosos, también se recoge el reparto del suministro de determinados grandes clientes, concretamente, las cooperativas [...].

Consta textualmente en las notas de ILIP el porcentaje adjudicado a dicha empresa por el cártel en relación a estas 3 cooperativas:

“Concedido a ILIP:

25% [...] (25-30 millones total) 6-7 millones.

25% [...] (25-30 millones total) 6-7 millones.

20% [...] (Plastic Company cede un total de 12-15 millones) 2-3 millones ILIP”.

A la vista de tales anotaciones, a ILIP se le atribuyó el 25% del suministro a [...], respectivamente, lo que supuso aproximadamente de 6 a 7 millones de cestas de plástico sobre un total de unos 25 a 30 millones, en cada caso, así como el 20% del suministro a [...], lo que supuso aproximadamente de entre 2 a 3 millones de cestas sobre un total de unos 12 a 15 millones, siendo este último porcentaje transferido a ILIP por PC, que era el proveedor anterior de este 20% a [...].

En cuanto a [...], en el mencionado documento probatorio se señalan los porcentajes establecidos para su suministro entre las empresas participantes en el cártel, indicándose un 50% a PC, el ya mencionado 25% a ILIP y el restante 25% a ISAP, sin que de acuerdo con lo indicado en dichas notas del directivo de ILIP, para dicho cliente entraran en el suministro Nespak y Autobar,

“Oferta [...]

	<i>250 grs</i>	<i>500 grs</i>
<i>50% Plastic Company</i>	<i>2,25 pts</i>	<i>4,30 pts+3%xpago a 30 días</i>
<i>25% Ilip</i>	<i>2,28 pts</i>	<i>4,34 pts+3%x pago a 30 días</i>
<i>25% Plasal</i>	<i>2,30 pts</i>	<i>4,34 pts+3%xpago a 30 días</i>
<i>0% Nespak</i>	<i>2,30 pts</i>	<i>4,40 pts</i>
<i>0% Autobar</i>	<i>2,35 pts</i>	<i>4,45 pts+3% por carga”.</i>

Por último, con referencia a esta reunión de 16 de noviembre de 2000, las anotaciones recogen unas “Consideraciones finales” realizadas por el representante de ILIP y en las que además de valorar el cumplimiento del acuerdo de la campaña anterior, como ya se ha indicado anteriormente, establece las línea a seguir en cuanto a la campaña 2000/2001 por el cártel,

“(...) Nuestro objetivo este año debería ser el de mantener en marcha nuestros 60 millones de piezas pero con el objetivo de rediseñar nuestro portfolio de clientes cogiendo 2 o 3 seguros.

[Gerente de AGROENVAS] propone respetar el acuerdo pero hacer 2 o 3 golpes del tipo:

Hacer el 60% de La Bella. Aquí tenemos la ventaja de que nuestro B23 entra perfectamente en sus cartones. Los modelos de la competencia son

ligeramente grandes. Por tanto se podría justificar el hecho de haber sido elegido con esta excusa. Bastaría hacer una serie de PFA.

Hacer Grufesa. 15 millones de piezas. Ahora es de Autobar, pero hasta 1998 era nuestra.

No hacer [...] después de que hemos conseguido [...].

En el momento que seamos descubiertos nos excusaremos y cederemos alguno de los clientes menos apetecibles. Una operación de este tipo, además de reducir los riesgos en el cobro, nos haría recobrar credibilidad en las comparaciones de la competencia también pensando en próximos acuerdos”.

7. Visita a España en abril de 2001. Con ocasión de una visita de ILIP a España llevada a cabo del 17 al 20 de abril de 2001, constan en el expediente unas anotaciones realizadas por un directivo de dicha empresa que acreditan tanto la subida coordinada de precios para los alveolos entre las empresas participantes en el cártel, como el interés de “éstos por involucrar a otros pequeños operadores de ámbito local”. Ver documento [...], y mismo texto recabado en la inspección de ILIP (folio 1.244):

“Cuando comencé el aumento concertado en España, [...] fue llamada (a sugerencia mía) a sentarse a la mesa y en esa ocasión su director se comprometió a ajustarse a las posiciones acordadas de precios. Luego, más tarde, con el nuevo incremento de los precios [...] se declaró fuera del acuerdo aduciendo también el hecho que Nespak no estaba respetando los precios mínimos”.

8. También con referencia al mercado de alvéolos consta en el expediente otra nota [...] redactada con ocasión de una reunión celebrada el 26 de octubre de 2001, en la que se indica que NESPAK está vendiendo determinado tipo de bandeja alveolar (de 40x60) a un distribuidor de ILIP a 10,35 pesetas, un precio más bajo que los precios mínimos acordados para la venta de tal producto a revendedores, que se indica es de 10,70 pesetas. Al final de dicho documento, [...]:

“Informaciones competencia

Es muy útil para nosotros conocer las cantidades hechas por la competencia. Cada información, verdadera o aproximativa que tenemos sobre lo que hacen los competidores conlleva elementos que pueden ser eficazmente utilizados para aumentar nuestras ventas.

Por ello pienso que es importante que los comerciales tengamos acceso a los datos que os han facilitado los competidores, [por comerciales de INFIA y NESPAK], etc., ya los utilizan”.

Campaña 2001/2002

9. Sobre la campaña 2001/2002, constan en el expediente las anotaciones realizadas por el directivo de ILIP los días 7, 13 y 21 de febrero de 2002, de seguimiento del acuerdo, en las que se indica que ILIP ha sido informado por AGROENVAS de que ISAP ha ofertado a un cliente de ILIP unas cestas a determinado precio, de acuerdo con lo comunicado por PC. En concreto, en la anotación referente al 21 de febrero de 2002, se indica que INFIA ha ofrecido determinado precio a un cliente (13,30 euros menos un 5%), “*el precio de los clientes grandes*” y añade que el cliente “*está entre los pequeños*”. [Documentación aportada por [...], y recabada en la inspección de ILIP (folio 1.233)].

Campaña 2002/2003

10. Para la campaña 2002/2003, consta acreditada en el expediente la celebración de una reunión en Barcelona el 24 de octubre de 2002 a la que asisten ILIP, INFIA, ISAP, NESPAK, PC y VERIPACK (entonces Autobar).

Los documentos acreditativos son por un lado las anotaciones mecanografiadas [...], y las mismas recabadas en la inspección de ILIP (folios 1.271 y 1.272); y por otro lado las anotaciones manuscritas en papel con membrete “Hilton Meetings”, precisamente del hotel en el que se celebró la reunión en Barcelona, de un directivo entonces de ISAP EUROIBÉRICA, fechadas el 24 de octubre de 2002, y recabadas en la inspección de VALPACK en el despacho del citado directivo, actual Director Comercial del área Hortofrutícola de VALPACK (folios 637 y 638) y en otros documentos recabados en la inspección de VALPACK (folio 655).

11. En las notas del directivo de ILIP en relación con lo acordado en la citada reunión de Barcelona de 24 de octubre de 2002, se indica literalmente lo siguiente,

“Todos estaban bastante tranquilos. Como de costumbre ha llevado la voz cantante [INFIA], que claramente había acordado todo con anterioridad con Autobar. La intención de ambos es que el acuerdo siga adelante.

De nuevo se ha asumido tranquilamente que cada uno ha hecho lo necesario para mantener a sus clientes. Infía ha dicho que de 10 clientes que le pedían trazabilidad, solo tres la han utilizado. Esto se ha debido al precio. Dado que él ha equipado la maquinaria, dice 6 líneas de producción, este año quiere poner un precio de 1,20 euros por la trazabilidad. Con esto seguramente también pretende tener controlados a los que no tienen posibilidad de ofrecer la trazabilidad, o sea PC y en parte nosotros. (...) Para la frambuesa [INFIA] ha dicho que el año pasado puso un precio de 13 pesetas para el 250 gr y que este año habría bajado el precio.

Estos son los precios propuestos para la campaña 2003”.

“Precios mínimos para grandes clientes”. Los pequeños no han sido definidos ya que la campaña aún queda lejana

	PP-PS	PET
250 gr	12,50	13,00
500 gr	22,80	24,50
Tapa 250	16,25	17,00
Tapa 500	27,00	28,00
B17/45	52,50	54,50
B17/65	56,00	59,00
Tapa B17	48,00	50,00
Trazabilidad	1,20	
250 + 500 gr B17		
Almohadilla	14,40	21,00

El acuerdo en materia de precios en el ámbito del mercado de cestas para la campaña 2002/2003 sigue la misma pauta que en campañas anteriores, estableciendo unos precios mínimos para las referencias comerciales de mayor venta (250, 500 y 1.000 gramos y sus tapas), incluyendo el acuerdo un precio mínimo por la trazabilidad y por almohadilla.

12. En las anotaciones recabadas en VALPACK se señala también el acuerdo alcanzado respecto de los precios en relación con los productos indicados anteriormente, es decir, las referencias comerciales de mayor venta (250, 500 y 1.000 gramos y sus tapas), trazabilidad y almohadilla, tanto de PP como de PET. Tras la fecha, “24/10/02,” constan las empresas asistentes a la reunión en Barcelona y los nombres de los representantes de dichas empresas, y figuran expresiones tales como: “Mercado estable”, “Precio=mismo acord.” o “más producción, pero respeto al mercado [...]” y la siguiente tabla en la que constan bajo la columna con el título “OK” los precios pactados que coinciden con los indicados por el directivo de ILIP y anteriormente transcritos. En columnas anteriores y bajo el título INFIA y de ISAP, aparecen precios que, de acuerdo con lo indicado en las anotaciones por el directivo de ILIP, serían los precios señalados por dichas empresas, con un papel especialmente activo en el cartel, siendo los de la columna con el citado “OK”, los precios finalmente acordados.

“24/10/02	INFIA	ISAP	OK
F250 PP	12,50	12,70	12,50
F250 PET	13,00	13,60	13,00
T250 PET	17,00	17,70	17,00
T250 PP	16,25	16,80	16,25
F500 PP	22,80	24,60	24,00
F500PET	24,50	26,40	25,20
T500PET	28,00	30,10	28,00
T500PP	27,00	28,30	27,00
K45 K60 FR46K00PET	54,50	55,30	54,50

K60 FR46K00PP	52,50	52,90	52,50
TK60 PET	51,00	51,10	50,00
T46 PP	48,00	51,10	48,00
470 60110 PET	59,00	60,10	58,00
FR46/1000 PP	56,00	56,00	56,00
Trazabilidad		1,20	1,20
Almohadilla	250/500	14,40	14,40
	Fr46/500	21,00	21,00".

13. Con el enunciado “ACUERDOS DE PRECIO PARA CAMPAÑA 2003”, consta en el expediente la siguiente tabla recabada en la inspección realizada en la sede de la empresa VALPACK, en la que se indican igualmente los mismos precios en euros y su equivalencia en pesetas por mil envases en relación con los mismos productos, es decir, las referencias comerciales de mayor venta (cestas de 250, 500 y 1.000 *gramos* y sus tapas), trazabilidad y almohadilla, tanto de PP como de PET (folio 655):

PRODUCTO		PRECIO	
DESCRIPCIÓN		EUROX1000	EQUIVALENCIA
CESTA	250 PP	12,50	2.080
CESTA	250 PET	13,00	2.163
TAPA	250 PET	17,00	2.829
TAPA	250 PP	16,25	2.704
CESTA	500 PP	24,00	3.993
CESTA	500 PET	25,20	4.193
TAPA	500 PET	28,00	4.659
TAPA	500 PP	27,00	4.492
CESTA	K60 H 45-FR46/500 PET	54,50	9.068
CESTA	K60 H45-FR46/500 PP	52,50	8.735
CESTA	K60 H70 – FR46/1000 PET	58,00	9.650
CESTA	K60 H70 – FR46/1000 PP	56,00	9.318
TAPA	T K60-T46 PET	50,00	8.319
TAPA	T K60 – T46 PP	48,00	7.987
TRAZABILIDAD			
	TODAS	1,20	200
ALMOHADILLA			
	250/500	14,40	2.396
	FR46/500	21,00	3.494

14. En relación con los precios acordados para esta misma campaña 2002/2003, consta en el expediente el seguimiento que hace de su efectiva implementación en una nota interna recabada en la inspección de ILIP, en la que bajo el asunto “Huelva” y la fecha de 5 de febrero de 2003 se indica que “ISAP ha ofertado a MACIÁ CISCAR 3,50 pts. equivalente a 21,03 (precio acuerdo 22,80 €)”. Se sigue la implementación del acuerdo de precios para dicha campaña, en este supuesto, la desviación en la ejecución de dicho acuerdo por ISAP, dado que el

precio ofertado a un cliente no es el precio mínimo acordado por el cártel sino inferior (folio 1.258).

15. Por lo que respecta al acuerdo de reparto de mercado para la campaña 2002/2003, en las notas del directivo de ILIP sobre lo acordado en la reunión de Barcelona de 24 de octubre de 2002, [...] y encontradas en la inspección de ILIP, y que constan en los folios ya citados del expediente, se indica literalmente lo siguiente,

“En cuanto a nuestra petición de poder participar en el PET en el reparto de la subasta de la concesión, [INFIA] nos ha dicho que no. Nespak, Isap y Autobar ya la tienen. Isap dice que ya tienen el PET”.

A este respecto, INFIA ha indicado en su solicitud de exención que si bien no se especifica en el documento el cliente al que se refiere la subasta en cuyo reparto ILIP quería participar, al tratarse de una licitación específica para el suministro de cestas en PET, cabe deducir que hace referencia a la subasta de [...], puesto que en aquella época [...] no usaba cestas de dicho material.

16. En las citadas anotaciones del directivo de ILIP figuran unos datos que reflejan la estrategia pactada a seguir en relación con los clientes que iban a organizar subastas para elegir a sus proveedores, en concreto, las cooperativas [...], más otras cuatro cooperativas (“4 Coop”), que INFIA ha identificado como [...], las cuales en ese momento se agruparon con el fin de organizar una subasta común de adquisición para un total de 90 millones de cestas. La DI ha trasladado el contenido de las anotaciones a la siguiente tabla:

	[...]		[...]		[...]	
	250 gr	500 gr	250 gr	500 gr	250 gr	500 gr
PC	13,20 para llegar a 12,70	24,40 para llegar a 24,60	No puja		13,30	25,50
INFIA	13,50	27,50	13,50	25,70	12,7 (PET13,70)	24,70 (PET26,40)
NESPAK	16,55	25,55	13,55	25,55	12,75 para llegar a 12,70 para [...]	24,65 para llegar a 24,60
ILIP	13,35	25,60	13,20 para llegar a 12,70	25,40, para llegar a 24,60	13,25	25,55
ISAP	13,35	25,55	13,20 para llegar a 12,70	25,40, para llegar a 24,60	13,25	25,55
AUTOBAR	16,50	25,55	13,50	25,55	12,80 (PET13,60)	24,60 (PET26,50)

Fuente: Elaboración propia de la DI, de acuerdo con las anotaciones del directivo de ILIP (folios 56 a 58 - traducción en folios 1693 a 1695 aportadas por INFIA- y folios 1222 y 1223 recabados en ILIP).

Es decir, en el caso de la cooperativa [...], se acordó que PC ofrecería un precio de 13,20 euros los mil ejemplares para la cesta de 250 gramos y 25,40 euros para la cesta de 500 gramos. Este precio propuesto se reduciría después a, respectivamente, 12,70 y 24,60 euros, de acuerdo con los precios fijados por el cártel. Por su parte INFIA ofrecería 13,50 euros para las cestas de 250 gramos y 27,70 para las cestas de 500 gramos y de igual modo, las otras empresas participantes en el cártel ofrecerían los precios detallados en la tabla, dando como resultado que el contrato de suministro se asignaría a PC. A cambio, se acordó por el cártel que PC no pujaría en el caso de la oferta de [...], de ahí que en las citadas anotaciones del directivo de ILIP conste “No puja”. Para [...], ILIP e ISAP ofertan los mismos precios y más bajos que el resto.

Campaña 2003/2004

17. De acuerdo con la información facilitada [...], hubo una nueva reunión del cártel celebrada en Bolonia el 1 de diciembre de 2003, en la que las empresas acordaron los precios para la campaña 2003/2004 y el procedimiento a seguir en relación con la próxima subasta organizada por la cooperativa [...], la cual estaba prevista que tuviera lugar el 12 de diciembre de 2003 y de ahí que en primer término del documento conste “[...]”. Y figuran los siguientes precios:

	“PP	PET
¼	12,00	12,50
½	23,00	24,00
CF ¼		16,15
CF ½		26,85
B29 45		52,20
CF29		48,00
B17 65		56,00
Trazabilidad		1,20”.

18. Estos mismos datos de referencias y precios se incluyen también en la tabla titulada “AGROENVAS DE ALMACÉN” en la que consta el total de ventas en volumen y valor de ILIP en el periodo enero-mayo de 2004, así como una tabla con los “Precios acuerdo”, a cuyo pie se incluye la frase “NB para el B22PET35 Infia y Autobar en virtud del acuerdo hacen 1 euro menos que el B22pet58. No había estado discutido en la reunión” [...].
19. Asimismo, coinciden estos precios con los precios de la tabla denominada “ACUERDOS DE PRECIO PARA CAMPAÑA 2004”, de la documentación recabada en la inspección realizada en la sede de la empresa VALPACK, en el despacho de uno de sus directivos que anteriormente había sido directivo de ISAP (folio 654):

PRODUCTO		PRECIO	
DESCRIPCIÓN		EUROX1000	EQUIVALENCIA
CESTA Y TAPA			
CESTA	250 PP	12,00	1.997
CESTA	250 PET	12,50	2.080
TAPA	250 PET	16,15	2.687
CESTA	500 PP	23,00	3.827
CESTA	500 PET	24,00	3.993
TAPA	500 PET	26,85	4.467
CESTA	K60 H70 – FR46/1000 PET	48,00	7.987
TAPA	T K60-T46 PET	52,20	8.685
TRAZABILIDAD			
TODAS		1,20	200
ALMOHADILLA			
	250/500	14,40	2.396
	FR46/500	21,00	3.494

20. Consta también en el expediente, en la información aportada por INFIA en su solicitud de exención, un cuadro de clientes en España elaborado por el citado directivo de ILIP con la información intercambiada en diciembre de 2003, con indicación precisa de las cestas de plástico y el nombre del productor que las suministra (folio 291):

*“INFIA: 206.000.000 TARRINAS EN 62 CLIENTES
 AUTOBAR: 148.000.000 EN 21 CLIENTES
 PLASTIC COMPANY: 107.000.000 TARRINAS EN 18 CLIENTES
 ILIP: 56.000.000 TARRINAS EN 22 CLIENTES
 PLASAL: 39.000.000 TARRINAS EN 16 CLIENTES
 NESPACK: 23.000.000 TARRINAS EN 6 CLIENTES
 ORTOSPRINT: 1.500.000 TARRINAS EN 3 CLIENTES”.*

Campaña 2004/2005

21. En relación con la campaña 2004/2005, consta en el expediente que en el ámbito de la feria agrícola Agrocosta, celebrada en Lepe el 20 de septiembre de 2004, se producen contactos entre INFIA, VERIPACK e ILIP, comentando su intención de mantener los contactos a fin de evitar precios bajos. [...]:

“[...] He hablado separadamente con [VERIPACK] e [INFIA]. Con ambos hemos quedado en que si hay que hacer ofertas en mercados donde no haya demasiada competencia, hablaríamos a fin de no hacer precios demasiado bajos [...]”.

En dicha fecha, según ha declarado la empresa solicitante de clemencia, ya se consideraba por las citadas empresas que era difícil seguir alcanzando acuerdos en común entre todas las empresas participantes en el cártel, ante los problemas surgidos entre algunas de las empresas del cártel y la falta de cumplimiento por parte de PC de lo acordado.

22. No obstante, el 29 de noviembre de 2004 se celebró una reunión en Bolonia, a la que asistieron representantes de ILIP, INFIA, ISAP, NESPAK, PC y VERIPACK. La información tratada en la reunión consta acreditada en el expediente en las anotaciones mecanografiadas recabadas en la inspección realizada en la sede de VALPACK (folios 648 a 652).

En la reunión se valoraron las ofertas de las cooperativas [...] y se fijaron los precios para la Campaña 2004/2005, como se recoge en la siguiente tabla de título “ACUERDO DE PRECIO CAMPAÑA 2005”:

ACUERDO DE PRECIO CAMPAÑA 2005

PRODUCTO	ESPAÑA Y EUROPA		ITALIA		COLOR
	PP	PET	PP	PET	
Cesta 250	15,00	15,50	14,50	15,00	
Tapa 250		17,50		17,00	
Cesta 500	25,00	26,00	23,50	24,50	
Tapa 500		30,00		28,00	
FR46 h70		58,50			
FR46 h40		50,50			
Tapa FR46		46,50			
Almohadilla G	21,00				
Almohadilla P	14,50				
Trazabilidad	1,00				
FR10 h 105	32,00		30,00		
Asa	25,00		25,00		
FL1000	32,00		30,00		
BANDEJA					*
25,40,45,50	36,00		34,00		+10%
55,60,65	39,00		37,00		+10%
80-19g	39,00		37,00		+10%
80 24g	55,00		53,00		+10%
Carotte 105	63,00		61,00		+10%
60,65 14 g	36,00		34,00		+10%
60,65 12 g	35,00		33,00		+10%
120 26 g	67,00		65,00		+10%
ALVEOLO					**
40x30	50,00		50,00		+10%
50x30	55,00		55,00		+10%
60x40	77,00		77,00		+10%
Pesante			85,00		+10%
* Color standar transparente.					
** Colores Standar azul, negro y blanco					

23. Los precios de la tabla anterior de la columna ESPAÑA EUROPA, correspondientes a las cestas y sus tapas, coinciden con los precios enviados por INFIA al distribuidor de ILIP en Huelva, AGROENVAS, el 10 de diciembre de 2004, mediante un correo electrónico con el “Asunto: Precios Nuevos Fresa y Frambuesa” (folio 462) y con los que constan en un cuadro mecanografiado con el título “Precio Campagna 2004/2005” recabado en la inspección realizada en AGROENVAS (folio 468).

24. En cuanto al reparto de mercado se trataron las ofertas de [...]. Tras la tabla “ACUERDOS DE PRECIO CAMPAÑA 2005” recogida más arriba, consta la siguiente tabla con el título “OFERTA [...]”, en la que se deduce se trataron en la reunión los precios por formato para la oferta a [...] (folio 650):

	250 g	500 g	1000 g
Infia	15,80	26,00	59,50
Autobar	15,50	25,80	59,25
Nespack	16,00	25,70	----
Ilip	16,00	25,50	59,75
Plástic	15,00	25,00	----
Isap	15,00	25,00	58,50

25. Le sigue a la anterior una tabla con el título “OFERTA [...]”, en la que aparece el precio a ofertar por ISAP en las cestas de 250 y 500 gr., así como el % de aumento de los precios en relación con Infia, Autobar, Nespack, Ilip y PC.

OFERTA [...]									
	AUMENTO	250		500		FR46		TAPA PET	
		PP	PET	PP	PET	h40	h70	250	250
Infia	3,50%								
Autobar	3%								
Nespack	3,30%								
Ilip	4%								
Plástic	5%								
Isap		15,40		25,70					
Oferta válida hasta 15 enero 2005.									

26. Finalmente bajo el título “[...]” figura la siguiente relación: “[...]”.
27. [...], en contestación al requerimiento de información realizado por la DI, manifestó (folios 1.164 a 1.170) que generalmente celebraba una subasta cada año en noviembre o diciembre para el suministro de cestas de plástico de la campaña en cuestión, en la que se diferencian las siguientes fases:
- Primera ronda de ofertas secretas (normalmente presentadas en persona a la cooperativa o enviadas por fax o correo electrónico).
 - Notificación a todos los oferentes de las primeras ofertas de todos sus competidores, para mejorar el precio ofertado.
 - Segunda ronda de ofertas secretas, aunque si la cooperativa así lo decide, podría haber una ronda más.
 - Adjudicación de los contratos de forma centralizada a uno o varios suministradores.

- Notificación de las adjudicaciones finales.

28. INFIA en su solicitud de exención ha facilitado el documento que se transcribe a continuación en relación con la subasta [...] para la campaña 2004/2005. (folio 181):

[...] FRAMBUESA 04/05	"AUTOBAR Acuerdo	Dcto. 5%	INFIA P.V.	Acuerdo	Dcto. 3 %	P.V.
TR 80 PET 25/34 C/A + TRAZ	33,00	1,650	31,35	32,50	0,975	31,53
TC 250 PET	18,00	0,900	17,10	17,50	0,525	16,98
CONJUNTO	51,00		48,45	50,00		48,50
F 250 PET 25 C/A + TRAZ	43,20	2,160	41,04	42,00	1,260	40,74
TC 500 PET	29,50	1,475	28,03	29,00	0,870	28,13
CONJUNTO	72,70		69,07	71,00		68,87
	12/11/2004		NESPAK	ILLIP		
TR 80 PET 25/34 C/A + TRAZ			32,00	31,00		
TRAZ.			1,50	1,50		
TC 250 PET			17,80	17,40		
F 250 PET 25 C/A			41,00	40,40		
TRAZ.			1,50	1,40		
FC 500 PET			29,00	28,90"		

29. Se ha declarado por INFIA que los precios y descuentos que figuran en la parte superior de la tabla bajo los nombres de AUTOBAR (la actual VERIPACK) e INFIA fueron acordados por ambas empresas antes de la subasta de [...]. Concretamente, se acordaron los precios y descuentos que ambas empresas ofrecerían por los productos principales de la subasta que aparecen indicados en la parte izquierda de la tabla, de forma que cada empresa pudiera ofrecer precios competitivos pero sin entrar en guerra de precios. El mencionado acuerdo afectó al precio inicial que INFIA y VERIPACK ofrecerían en la primera ronda de la subasta de [...] y también al descuento que se haría con posterioridad, lo que significa que se acordó el precio final para la segunda ronda de la subasta de [...]. A la vista de las cifras que figuran en el cuadro, quedaron en que INFIA ofrecería un precio más competitivo que VERIPACK en la primera oferta para todos los productos, si bien luego lo reduciría aplicando un descuento del 3%. Por su parte, VERIPACK tenía que ofrecer unos precios superiores a los de INFIA en la primera ronda, pero luego los mejoraría en la segunda aplicando un descuento del 5%, consignándose en la columna "Acuerdo" los precios iniciales a ofrecer por cada empresa en la primera ronda de negociaciones, en la columna "Dcto" (descuento) los descuentos acordados y en la columna "P.V." (precio de venta) se muestra el precio final a ofrecer por INFIA y VERIPACK. Con referencia a los precios de NESPAK e ILIP que figuran en la segunda parte de la tabla bajo la fecha "12/11/2004".

30. De la siguiente reunión de la que se tiene constancia es la celebrada en Verona el 21 de marzo de 2005, según consta en las notas manuscritas con el título “VERONA”, “21/03/05”, de los representantes de ISAP EUROIBÉRICA (actualmente VALPACK) que fueron recabados en la inspección de VALPACK (folios 660 y 661).

Según dichos documentos a la reunión asistieron representantes de ILIP, INFIA, ISAP, NESPAK, PC y VERIPACK y en la misma se volvieron a fijar precios y se señaló la importancia de que se respetaran los clientes de cada empresa participantes en el cártel por parte de dichas empresas. Así, en dichas notas manuscritas se incorporan expresiones tales como “[INFIA] dice por qué? 23 y ahora 21 el medio Kg”, o “[ISAP] propone un respeto para todos los clientes de todas las empresas”. Tras las cuales se incorpora un cuadro manuscrito, que mecanografiado se transcribe a continuación, con una relación de referencias de cestas y precios de las mismas diferenciando en una columna los “Precios” a aplicar en Italia (“I”) y en otra columna los precios a aplicar en España y resto de Europa (“€+E”):

“Precio	I	€+E
250	14,50	15,00
500	24,00	25,00
FRIO	31,00	32,00
[ilegible]	34,00	36,00
[ilegible]	37,00	39,00
[ilegible]	34,00	36,00
[ilegible]	31,00	33,00
[ilegible]	37,	39,00
[ilegible]	53,00	55,00
1 1/2	61,00	63,00
	65,00	67,00
<u>PET</u>		
250	15,00	15,50
500	25,00	26,00
1000	38,00	40,00
<u>Tapa</u>		
250	17,00	17,50
500	29,00	30,00
FRIO-	31,00	32,00”.

31. En una nota interior de ILIP de 22 de marzo de 2005, es decir del día siguiente a la reunión de Verona, con encabezamiento “RIUNIONE CONCORRENZA BIS”, se relata un encuentro mantenido tras dicha reunión del cártel entre tres de las empresas del cártel: ILIP, INFIA y VERIPACK. La Nota fue recabada en la inspección de ILIP (folios 1.205 y 1.206, original en italiano):

“Tras la reunión mantenida en Verona con la competencia y con [INFIA], ésta es la historia de la campaña PET más significativa desde el mes de julio hasta el mes de marzo [...]”.

2) Octubre, campaña de Almería (...)

3) *Diciembre Huelva (...)*”.

Concluye esta nota interna de ILIP señalando que:

“(...) [VERIPACK] e INFIA no son fiables, si bien es conveniente hablar con ellos antes de una campaña para no perder ventas y vender a precios medios más altos. Cuando se encuentren y ellos se quejen diciendo que hemos hecho precios más bajos que los acordados, siempre tendremos argumentos para justificar nuestra estrategia, siempre que usted desee hacerlo, diciendo que hicimos precios más bajos que los concedidos, siempre hay argumentos a favor, si es que usted quiere seguir nuestra estrategia”.

- 32.** El 11 de abril de 2005, esta vez en Bolonia, se vuelven a reunir directivos de ILIP, INFIA, AUTOBAR, ISAP, NESPAK y PC, para conciliar posturas, como señala el representante de ISAP en dicha reunión. Documentación recabada en la inspección de VALPACK, Notas manuscritas elaboradas por un directivo de ISAP a modo de acta en papel con membrete www.bologna-city.holiday-inn.com, fechadas el 11 de abril de 2005 (folios 656 a 659):

“(...) para tratar de encontrar alguna fórmula efectiva para fijar precios de cesta. Se está más o menos de acuerdo en subir precio (...).

(ISAP) dice que los precios no se han respetado en los últimos 20 días, por lo que ISAP afronta la reunión con cierto pesimismo.

(ISAP) propone poner sobre la mesa listado de clientes y cantidades de cada uno y ver resultado en 4 ó 5 meses para ver si somos capaces de respetarlo.

Diversas propuesta de otros, desde multa por [ilegible] de precio, hasta palabra de cumplir y etc.

Ataque generalizado a Plastic por mala actuación, se defiende a su vez con ataque a casi todos y callar (...)

Enfrentamiento entre [PC] e Ilip por diversas actuaciones. [PC] se queja de ataques personales.

Parece que no hay forma de acordar precios.

[ILIP] propone que al menos haya un acuerdo en un artículo, el 1 Kg.

Manifiesta cada empresa que quiere cumplir el acuerdo de precios”.

- 33.** Finalmente, en el mismo documento consta que en la reunión del cártel se acuerda un precio de 30 euros los mil ejemplares de la cesta de un kilo en el caso de los mercados italiano y español, (*“Precio 1 Kg 30 € para Italia y España”*) y 31 euros en el caso del resto de Europa (*“31 € para Europa”*), si bien, siguiendo con las anotaciones del directivo asistente en dicha reunión de ISAP, parece ser que se acabó fijando un precio para dicho tipo de cesta de 30 euros para Italia, 31 para España y 32 euros para el resto de Europa, entrando en vigor estos nuevos incrementos de precios a partir del 1 de mayo (*“Entrada*

en vigor el 1º de mayo”). Además, se fijó también el incremento de precios para la cesta de 500 gr, con un precio para Italia de 23,50 euros y para el resto de Europa de 24,50 euros.

34. Tras la reunión de Bolonia de abril de 2005, consta en el expediente un correo interno de ISAP de 16 de mayo de 2005, con asunto “*INFORME MERCATO APRILE*”, adjuntando un informe sobre la situación del mercado en general y de Huelva, Sevilla, Murcia, Alicante y Valencia y un adelanto del informe del mes de mayo del mercado de Huelva, en relación con un cliente habitual de ISAP al que INFIA ha ofertado precios más bajos que los de ISAP, lo cual hace que el representante de ISAP se ponga en contacto con INFIA para constatar o no dicha circunstancia, pues ello supondría un incumplimiento de lo acordado por el cártel. Ante la reclamación de ISAP en relación con la oferta presentada a dicho cliente, INFIA le reconoce a ISAP que ha ofertado a dicho cliente un precio más bajo, reconociendo el error, aunque dicho precio no es el señalado por el cliente. (folios 1300 y 1301 recabados en la inspección de VALPACK).

Campaña 2005/2006

35. A pesar de estos incumplimientos puntuales en relación con los precios acordados por el cártel, consta en el expediente una tabla mecanografiada recabada en la inspección de VERIPACK (en esos momento, ISAP) en la que, con el encabezamiento “20/10/2005” se traslada, por artículos, los nuevos precios referentes a España (folio 663):

artículos	España	
	nuevo	corriente
250 gr. PP	15,50	13,00
250 gr. PET	16,00	14,50
500 gr. PP	25,50	23,50
500 gr. PET	27,00	25,50
1 kg. PP	34,00	29,00
1 kg PET	44,00	40,00
Tapa 250 PET	19,50	17,50
Tapa 500 PET	30,00	28,00
Q PET H 45	49,50	49,00
Q PET H 75 1 K	58,00	50,00
Tapa Q	45,50	45,00
Almohadilla 250/500	14,50	14,50
Almohadilla Q	21,00	21,00
Manipulación	26,00	25,00
Trazado	1,00	1,00

36. En la reunión del cártel celebrada en Bolonia el 28 de noviembre de 2005 a la que asistieron representantes de ILIP, INFIA, ISAP, NESPAK, PC y VERIPACK, se vuelven a fijar precios mínimos y se valoran las subastas de [...].

Consta la información sobre la reunión en las notas manuscritas realizadas sobre papel a cuyo pie consta el membrete del Hotel Holliday Inn de Bolonia,

con la indicación expresa del día y lugar de la reunión, “Bologna 28/11/05”, recabadas en la inspección de VALPACK (folios 644 a 647).

A continuación aparece la relación detallada de los distintos representantes por cada una de las empresas participantes en el cártel y la una tabla manuscrita, que a continuación se transcribe en la que se trasladan los precios acordados para las cestas de 250, 500 y 1.000 gramos y sus tapas para España, en primer término, e Italia, en segundo:

Precios	“E		I	
	PP	PET	PP	PET
250	15,00	15,50	16,50	17,00
500	25,00	26,00		
FR 46 h 70		58,00		60,00
h 45		49,50		52,00
T250		18,00		17,00
T500		29,00		
T46		49,50		48,00
Almohadilla Traza”.				

37. En cuanto al acuerdo de reparto de mercado, en las citadas anotaciones se indica lo siguiente:

“[...] Plastic Co. [...] (½ ISAP) [...] (Plastic) [...] (Isap) [...] (Ilip. Plastic) [...]”.

38. Además, se recoge también en otra tabla los precios a ofertar por todas las empresas del cártel en relación con la subasta de [...] en la que es la empresa PC la que ofrece los precios más bajos para las cestas de 250 y 500 gramos (folio 646):

“[...]”

	<u>250 g</u>	<u>500 g</u>	<u>FR46 h70</u> <u>1000 g.</u>
INFIA	14,70	24,50	57,50
Autobar	15,00	24,60	58,00
Plastic	14,00	23,00	-
Ilip	15,10	24,30	57,80
Isap	14,30	23,20	56,00
Nespak	14,90	24,70	58,00”.

De acuerdo con la información contenida en dicha tabla se constata que sería PC la que ganara la oferta de suministro a [...] de los envases de 250 y 500 gramos, habida cuenta que sería la empresa que presentara los precios más bajos, así como que ISAP se quedara con el suministro de los envases de un kilo al presentar el precio más bajo.

39. En cuanto a las ofertas a presentar a [...], en las notas del directivo de ISAP figuran los siguientes datos (folio 647):

	Infia	Autobar	Ilip	Plastic	Isap	Nespak
250 PP	14,00	14,00	14,50	14,00	14,80	14,60
250 PET	14,50	14,50	14,75			14,80
500 PP			24,50			
	24,00	24,00	24,00	24,00	25,35	24,50
500 PET			25,50			
	25,00	25,00	25,00			25,70
T250 PET	17,00	17,00	17,30			17,50
T500 PET	28,00	28,00	28,50			29,00
FR 45/46	49,50	49,50	0			52,00
T46/70	58,00	58,00			58,00	59,00
T46 PET	45,50	45,50	45,70			46,00
TRAZA	0,00	0,00	0,00			

En este caso, a la vista de los precios indicados en dichas anotaciones, el suministro de los envases de 250 gramos en PP se repartiría entre INFIA, VERIPACK (entonces denominada Autobar) y PC, y en PET, entre INFIA y VERIPACK. Los envases de 500 gramos en PET se suministrarían por ILIP, mientras que los de 500 gramos en PP se repartirían entre INFIA, AUTOBAR, ILIP y PC.

40. Sirva también de prueba de la adopción de estos nuevos precios por parte del cartel para España su reflejo en el documento remitido por Correo electrónico con el asunto *“Ipotesi sopra la subasta de [...]”*, adjuntando el archivo *“[...]”* por ILIP a su distribuidor AGROENVAS el 28 de noviembre de 2005, el mismo día de la reunión de Bolonia, con la oferta para [...] bajo la mención *“Nuovo prezzo”* de noviembre de 2005 dirigido por ILIP a AGROENVAS, en el que se indica (folios 1.276 y 1.277 recabados en la inspección de AGROENVAS):

“Estimado [AGROENVAS], te envío copia del mío estudio sopra la oferta para [...]”.

Y adjunta un archivo en el que consta de forma aún más detallada que en las anotaciones del directivo de ISAP EUROIBÉRICA recabadas en la inspección de VERIPACK la estrategia acordada no sólo con referencia a [...], sino también a [...]:

[...]												
	Nuevo precio	ILIP	Plastic c		Nespak		Autobar		Isap		Infia	
250PP	€15,00	€15,10	-7%	€14,00	-1%	€14,90	-	€15,00	-5%	€14,30	-3%	€14,7
500PP	€25,00	€24,30	-5%	€23,00	2%							
829/70	€58,00	€57,80	-100%									

[...]												
	Nuevo precio	ILIP	Plastic c		Nespak		Autobar		Isap		Infia	
250PP	€15,00	€14,50	-3%	€14,00	1%	€14,60	-3%	€14,00	2%	€14,80	-3%	€14,00
250PET	€15,50	€14,75	-100%		0%	€14,80	12%	€14,50	-100%		-2%	€14,50
500PP	€25,00	€24,00	0%	€24,00	2%	€24,50	0%	€24,00	6%	€25,35	0%	€24,00
500PET	€26,00	€25,00	-100%		3%	€25,70	0%	€25,00	-100%		0%	€25,00
CF23PET	€18,00	€17,30	-100%		1%	€17,50	-2%	€17,00	-100%		-2%	€17,00
CF22PET	€29,00	€28,50	-100%		2%	€29,00	-2%	€28,00	-100%		-2%	€28,00
B29/70	€58,00	€58,00	-100%		2%	€59,00	0%	€58,00	0%	€58,00	0%	€58,00
Plurib ¼ ½	€14,50	€14,50			0%	€14,50	0%	14,50	-100%		0%	€14,50
B29/45	€49,50	€50,00	-100%		2%	€51,00	-1%	€49,50	-100%		-1%	€49,50
CF29	€45,50	€45,70			1%	€46,00	0%	€45,50			0%	€45,50
PLURI B29	€21,00	€21,00	-100%		0%	€21,00	0%	€21,00	-100%		0%	€21,00
B29/450	116,00	€116,70	-100%		1%	€118,00	-1%	€116,00	-100%		-1%	

41. Por su parte, AGROENVAS remitirá por correo electrónico el 28 de diciembre de 2005 a ILIP un archivo con la oferta pasada a [...], así como en correos sucesivos a lo largo de dicho día 28 de diciembre de 2005, irá trasladando a ILIP archivos conteniendo información con referencia al transcurso del proceso de licitación, con la segunda y tercera ofertas presentadas a [...] (folios 1.279 a 1.285, recabados en la inspección de AGROENVAS).

42. INFIA ha facilitado dos tablas Excel con el precio y los niveles de descuento ofrecidos por INFIA e ILIP en la subasta organizada por [...] en diciembre de 2005 para la campaña 2005/2006. En ambas tablas, en una primera columna, se identifican los productos en cuestión según las distintas referencias comerciales de INFIA e ILIP, (un mismo tipo de envase tiene diferentes referencias comerciales por fabricante) para, posteriormente, en la siguiente columna se incorporan los precios mínimos del acuerdo (“*Prezzo minimo accordo*”). Son tablas mecanografiadas aportadas [...].

Se hace una refundición de ambas tablas, uniendo referencias de producto ILIP e INFIA e incorporando el “*Precio mínimo acuerdo*”:

Producto		Precio mínimo acuerdo
Referencias ILIP	Referencias INFIA	
B23PP (tarrina 250 g.PP)	250PP	15,50 €
B23PET (tarrina 250 g.PET)	250PET	16,00 €
B23 PETMB (tarrina 250 g. PET c/ Almohadilla)	500PP	30,50 €
B22PPH58 (tarrina 500 gr estándar PP)	500PET	25,50 €
B22PET58 (tarrina 500 gr estándar PET)	500PETMB	27,00 €
B22PPH58MB (tarrina 500 g. estándar PET c/ Almohadilla)	500PETMB	41,50 €
CF23PET (tapa de 250 g estándar ET)	TAPA250PET	19,50 €
CF22PET (tapa de 500 g. estándar PET)	TAPA500PET	30,00 €
B22PETH35MB (contratipo a la F-250 PET c/almohadilla)	F250PETH35MB	41,50 €
CF22PETH28 (tapa para la tarrina anterior)	TAPA500PETH28	30,00 €
B29PETH70 (tarrina de kilo fresa PET)	K60PETH70	58,00 €
B29PETHH45 MB (contratipo de k-60 pet c/almohadilla)	K60PETHH45	70,50 €
CF29PETH28 (tapa de las dos anteriores)	TAPAPETH28	45,50 €

B29PETH70MB (tarrina kilo fresa PET c/almohadilla	K60PET70MB	79,00 €
Conjunto B22PET58MB+tapa	500PET58MB+tapa	71,50 €
Conjunto B22PET38MB+tapa	F250PET58MB+tapa	71,50 €
Conjunto B29PET45MB+tapa	K60PET45MB+tapa	116,00 €
Conjunto B29PET70MB+tapa	K60PET70MB+tapa	124,50 €
Fuente: elaboración propia de la DI (folios 182 y 183)		

Se observa que los precios de 8 referencias comerciales que constan en estas dos tablas Excel [...] coinciden con los precios “nuevos” de la tabla recabada en la inspección de VALPACK (folio 663).

43. También figuran en el expediente dos correos electrónicos intragrupo de ISAP de fecha 6 y 7 de diciembre de 2005, con asunto “INFIA-OFERTA [...]” indicándose lo siguiente (folios 1.306 y 1.307 recabados en la inspección de VALPACK).

“Para vuestra información. Me acaba de llamar al móvil [...] de Infia, diciendo que el consumo de [...] en cesta de 500g PP lo estima en 90 millones de cestas y no en 120 millones, continua diciendome, que si tiene que repartir 15 millones a NESPAC, 4 a ISAP, 10 millones a ILIP, etc. Infia se queda con poco y esto no le interesa. Por lo tanto, sigue diciendo (...), Infia no va a compensar nada de [...], que esto no le interesa y que cada uno oferte su precio para mantener los precios altos.

Espero la opinión de cada uno.....”.

44. El 7 de diciembre de 2005 el representante habitual a las reuniones del cártel por parte de la matriz de ISAP (ISAP OMV) contesta al correo remitido por el directivo de ISAP EUROIBÉRICA, indicando (folios 1.304 y 1.305, original en italiano, recabado en la inspección de VALPACK).

“(...) Teniendo que responder a INFIA (y a los otros), personalmente ofrecería:

- F250 PP Euro 13,70 (por debajo de INFIA y AUTOBAR [VERIPACK] que sería a 14,00

- F500 PP Europ 23,90 (por debajo de INFIA y AUTOBAR [VERIPACK] que sería a 14,00

Con la falsa disponibilidad de INFIA durante nuestra (...) quizá nos ha empujado a ofrecer a [...] a precios que otros probablemente no los cumplan. Estamos seguros de que nadie se puso los guantes para tomar incluso nuestros mercados históricos!”.

Campaña 2006/2007

45. De acuerdo con la información obrante en este expediente, además de una reunión posterior celebrada el 30 de noviembre de 2006 entre INFIA y VERIPACK en la que alcanzaran un nuevo acuerdo en materia de precios,

consta en este expediente documentos que prueban los contactos colusorios entre dichas empresas durante 2006.

46. Así, en el correo electrónico intragrupo de VERIPACK de 25 de octubre de 2006, en el que se adjunta un archivo con los precios para la campaña 2006/2007 de VERIPACK, INFIA e ILIP para la subasta de [...] (“2006/2007 ULTIMO ESTUDIO PRECIOS [...] FRAMBUESA COMPARATIVO COMPETENCIA”) se evidencian los contactos entre VERIPACK, INFIA e ILIP. El contenido del documento adjunto remitido en dicho correo electrónico es especialmente revelador puesto que en él se trasladan los precios de los productos “F-34+MP” (cesta de 250 gr.) y “F-25+MP” (cesta de 500 gr.) y sus tapas, incorporándose los siguientes cuadros en relación con los precios de estas empresas para la campaña 2006/2007 (folios 1.345 a 1.348 recabado en la inspección de VERIPACK):

VERIPACK 06/07			
	Precio factura	rappel 3%	1% adicional consumo 05 4%
F-34 +MP	28,65	27,79	27,50
TAPA 250	16,55	16,05	15,89
	45,20	43,84	43,39
F-25 + MP	38,45	37,30	36,91
TAPA 500/15	27,50	26,68	26,40
	65,95	63,97	63,31
Nota: nuestra información pasada a Infia es la siguiente Precio factura con rappel fin de año del 1,5% Y que en la negociación hemos dado un adicional de 1% (x consumo) ver siguiente cuadro.			
Conjunto F-34	Factura 45,20	1,50%	1.5%+1% adic 44,07
Conjunto F-25	65,95		64,30

INFIA 06/07	
Precio neto acordado	Precio neto estimado última oferta
27,13	
16,40	
43,53	42,00
37,55	
27,40	
64,95	59,25
Nota: me informa Infia, que en la negociación han cedido y se han puesto en la misma de Ilip, dice que si queremos entrar debemos hacer lo mismo. Los precio me dice que son ligeramente por encima de Ilip.	

Precios oferta ILIP 06 / 07			
Precio Factura conjunto	2% rappel por consumo	3% rappel por consumo	4% rappel por consumo?
43,5	42,63	42,20	41,76
61,5	60,27	59,66	59,04

47. INFIA ha declarado que en una reunión mantenida en Barcelona el 30 de noviembre de 2006 entre INFIA y VERIPACK, directivos de dichas empresas acordaron su estrategia en materia de precios para la subasta de [...] para la campaña 2006/2007 a celebrar el 13 de diciembre de 2006, aportando la tabla titulada “*TARIFA FRESA HUELVA 07 Precios acordados en Barcelona 30/11/06*” que se transcribe a continuación, en la que se indica en una columna “*Acuerdo*” el precio a presentar en la primera ronda de la subasta organizada por [...] y en la otra columna denominada “*P.V.Min.*”, los precios mínimos de oferta en las rondas posteriores de dicha subasta (folio 184).

TARIFA FRESA HUELVA 07 Precios acordados en Barcelona 30/11/06			
	Acuerdo	P.V. Min.	
TR 80 PET 25/34	15,70	15,60	
TR 80 PET 50	16,15	15,60	
TR 80 PP	15,65	14,30	
TC 250 PET	17,70	17,30	
Almohadilla	15,00	14,50	
F 250 PET 25	25,50	25,40	
F 250 PET 38	25,90	25,90	
F 500 PET	26,25	26,25	
M 500 PP	25,25	24,00	
FC 500 PET	29,00	27,10	
Almohadilla	15,50	14,50	
K 60 PET 45	51,00	49,80	
K 60 PET 75	59,00	57,15	
K 60 C PET	46,95	46,45	
Almohadilla	22,00	21,00	
Trazabilidad	1,00		

48. Figuran igualmente en el expediente unas anotaciones manuscritas recabadas en la inspección de ILIP relativas a la campaña 2006/2007, en las que figuran unos precios bajo el título “*ACCORDO*”, correspondientes a cestas de 250, 500 y 1.000 gramos y sus tapas que se reflejan, a su vez, en otro documento también recabado en la inspección de ILIP, fechada el 30 de noviembre de 2006 coincidiendo dicha fecha con la reunión celebrada en Barcelona. (folios 1.203 y 1.204, recabadas en la inspección de ILIP).

<i>“Campaña 2006 / 2007</i>	
<i>250g PP</i>	<i>15,50</i>
<i>250g PET</i>	<i>16,00</i>
<i>TAPA 250g PET</i>	<i>17,50</i>
<i>500g PP</i>	<i>25,00</i>
<i>500g PET</i>	<i>26,00</i>
<i>TAPA 500g PET</i>	<i>29,00</i>
<i>K60/B29 h 45 PET</i>	<i>51,00</i>
<i>K60/B29 h 70 PET</i>	<i>59,00</i>
<i>TAPA K60 / B29</i>	<i>46,50</i>
<i>Almohadilla</i>	<i>15,00</i>
<i>Almohadilla</i>	<i>15,50</i>

Almohadilla 22,00
Trazabilidad 1,00”.

49. Aparece tras dicha tabla la siguiente información con referencia a [...]:

	[...]	PC	ISAP	INFIA	VERIPAK	ILIP	NESPAK
250gPP		€14,50	€15,00	€15,50	€15,50	€15,75	€16,00
500gPP		€23,50	€24,00	€24,95	€24,95	€24,75	€25,00
1000g			€58,50	€59,00		€59,50 (€55,5)	
	[...]	PC	ISAP	INFIA	VERIPAK	ILIP	NESPAK
250gPP		€15,20	€15,50				€15,60
250gPET							
500gPP		€24,50	€25,20				€25,00
500gPET							
TAPA250							€17,50
TAPA500							€29,00”.

50. Tanto los precios fijados para la campaña 2006/2007, bajo el título “Target Huelva 06/07”, como la información referente a [...], se ha recabado igualmente en la inspección de la sede de VERIPACK (folio 616).

51. Por su parte, consta en el expediente el correo electrónico intragrupo de INFIA de fecha 11 de diciembre de 2006, con el asunto: “Precios [...]”, al que se adjunta el archivo “1ª OFERTA [...] 2007a.xls”, indicando lo siguiente [...]:

“[...] En la hoja de excell, en la columna en amarillo hay los precios que comuniqué a [AGROENVAS]. Le he dicho que no eran los precios finales y que tu ibas a llamarlo esta mañana.”

El documento que adjunta incluye dos tablas: En la primera de dichas tablas su última columna recoge los precios comunicados por INFIA a ILIP a través de AGROENVAS:

	OFERTA AÑO PASADO	PVP FINAL 2006	1ª OFERTA 2007	Precios comunicados por teléfono a [AGROENVAS]
TR 80 PET	14,35 €	14,00 €	14,70 €	15,30 €
TR 80 PP	13,65 €	13,00 €	14,00 €	14,00 €
TCK 250	16,50 €	16,15 €	16,50 €	16,60 €
ALM.COL.	13,00 €	12,00 €	13,00 €	13,00 €
F250/38	24,25 €	24,00 €	24,75 €	25,50 €
F500 PET	24,75 €	24,00 €	25,25 €	25,50 €
M500 PP	23,20 €	22,10 €	23,50 €	23,50 €
FCK 500	27,40 €	26,50 €	26,80 €	27,00 €
ALM.COL	13,00 €	12,00 €	13,00 €	13,00 €
K60/45	48,00 €	47,50 €	48,65 €	49,00 €
K 60/75	56,50 €	55,90 €	57,15 €	57,15 €
KC 60 H14	44,00 €	43,50 €	44,65 €	44,65 €
ALM.COL.	20,00 €	19,00 €	20,00 €	20,00 €

La segunda tabla, bajo el título “[...] 1ª OFERTA FRESA 0607”, lleva la fecha del día de la celebración de la subasta de [...] -13 de diciembre de 2006-, constando los precios ofertados por INFIA, ILIP y VERIPACK en la primera ronda de la subasta de [...]:

[...] 1ª OFERTA FRESA 0607
Oferta real [INFIA] a [...] 13/12/2006

	INFIA	ILIP	VERIPACK
TR 80 PET	14,70	15,00	14,75
TR 80 PP	14,00	14,30	13,85
TC 250 PET	16,50	17,50	15,00
ALMOHADILLA	13,00	13,00	13,95
	44,20	45,50	44,70
F 250 PET 38	24,75	24,70	25,10
F 500 PE	25,25	24,70	25,60
M 500 PP	23,50	23,50	23,80
FC 500 PET	26,80	27,30	26,80
ALMOHADILLA	13,00	13,00	13,95
	65,05	65,00	66,35
K 60 PET 45	48,65 €	48,50	48,75
K 60 PET 70/75	57,15 €	56,70	no oferta
K 60 C PET	44,65 €	44,50	45,60
ALMOHADILLA	20,00 €	20,00	20,60
	113,30	113,00	114,95

52. Confirma que INFIA había remitido sus precios a ILIP, a través de la distribuidora de esta última, AGROENVAS, el que en esa misma fecha, el 11 de diciembre de 2006, AGROENVAS envió un correo electrónico a ILIP con asunto “Precios para [...] -fresa” trasladándole lo siguiente, (folio 1.291 recabado en la inspección de AGROENVAS):

“(...) He hablado con [INFIA] y con [VERIPLAST] y la idea que tienen es vender a [...] a los precios del año pasado. Eso lo tienen como objetivo, aunque me han dado a entender que será difícil conseguirlo.

Dado que mañana va a ser la primera toma de contacto. Te paso archivo con los precios que va a pasar INFIA y lo que he pensado pasar yo. Los precios de VERIPLAST no los tengo, pero son en consonancia con los INFIA.

Mañana a las 10,30 h. si no tengo noticias en contra por vuestra parte pasaré los precios que propongo (...).”

53. Al día siguiente, el 12 de diciembre de 2006, el día previo a la subasta, AGROENVAS se vuelve a dirigir a ILIP por correo electrónico con el mismo asunto “Fw: Precios para [...] -Fresa”, adjuntando la siguiente tabla con los precios de la campaña 2006 y los precios que tiene intención de presentar INFIA (folios 1.292 y 1.293 recabado en la inspección de AGROENVAS):

Campaña 2006 j 2007	INFIA	PRECIOS 2,006	TARIFA-5%
250g PP	14	13,11	14,725
250g PET	15,3	14,02	15,2
TAPA 250g PET	16,6	16,69	16,625
500g PP	23,5	22,3	23,75
500g PETH58 Y H38	25,5	23,1	24,7
TAPA 500g PET	27	26,7	27,55
K60 / B29 h 45 PET	49	46,45	48,45
K60 / B29 h 70 PET	57,15	54,27	56,05
TAPA K60 / B29	44,65	43,31	44,175
Almohadilla 250g	13	13	14,25
Almohadilla 500g	13	13	14,725
Almohadilla K60/B29	20	20	20,9
Trazabilidad			

54. La segunda tabla adjunta al correo electrónico interno de INFIA de 11 de diciembre fue remitida a través de otro correo electrónico interno de INFIA de 14 de diciembre de 2006 (al día siguiente de celebrarse la subasta [...]) (folio 188) constando en el tema del correo “OFERTA [...] FRESA 0607” y como anexo adjunto, “[...] 1ª oferta Fresa 0607.xls”. El contenido de la tabla, modelos y precios, es idéntico a la del correo del día 11, pero omite en el título la referencia a “Oferta real [INFIA] a [...] 13/12/2006” (folios 185 y 186):

[...] 1ª OFERTA FRESA 0607

	INFIA	ILLIP	VERIPACK
TR 80 PET	14.70	15.00	14.75
TR 80 PP	14.00	14.30	13.85
TC 250 PET	16.50	17.50	16.00
ALMOHADILLA	13.00	13.00	13.95
F 250 PET 38	24.75	24.70	25.10
F 500 PET	25.25	24.70	25.60
M 500 PP	23.50	23.50	23.80
FC 500 PET	26.80	27.30	26.80
ALMOHADILLA	13.00	13.00	13.95
K 60 PET 45	48.65	48.50	48.75
K 60 PET 70/75	57.15	56.70	no oferta
K 60 C PET	44.65	44.50	45.60
ALMOHADILLA	20.00	20.00	20.60

55. De acuerdo con la información facilitada por [...], por lo que respecta a la campaña 2006/2007, tras la subasta celebrada el 13 de diciembre de 2006, adquirió envases de INFIA (80. millones), VERIPACK (40 millones), ILIP (19. Millones), y PC (13. Millones). (folios 1.167 a 1.170, contestación de [...] al requerimiento de información).

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- Objeto. El Consejo en este expediente tiene que resolver si, como propone la DI, las empresas imputadas en el mismo deben ser declaradas responsables de una infracción muy grave del artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE, por haber llevado a cabo, en el periodo que va desde 1999 hasta la campaña 2006/2007, una conducta colusoria, de las calificadas como cártel, mediante la fijación de precios y el reparto del mercado de los envases de plástico destinados al envasado y protección de productos hortofrutícolas.

Asimismo y dado que este expediente tiene su origen en una solicitud de exención del pago de la multa en aplicación del artículo 65 de la LDC, deberá decidir sobre la concesión de dicha exención a una de las imputadas, en aplicación del programa de clemencia.

En el Informe y Propuesta de Resolución (en adelante IPR) elevado al Consejo conforme al artículo 50.4 de la LDC el 20 de mayo de 2011, la DI propone que, *“se declare la existencia de conducta colusoria del artículo 1 de la Ley 16/1989, del vigente artículo 1 de la LDC y del artículo 101 del TFUE, por los acuerdos adoptados e implementados por I.L.P.A, S.r.l.-Divisione ILIP, INFIA, S.r.l., VERIPACK EMBALAJES, S.L. y AGROENVAS, S.L., a través de los contactos y las reuniones entre representantes de dichas empresas desde al menos 1999 hasta la campaña 2006/2007, que entran en la definición de cártel, en cuanto que el objeto de los acuerdos alcanzados por dichas empresas consistieron en la fijación de precios de los envases de plástico destinados al envasado y protección de productos hortofrutícolas, así como el reparto del mercado”*.

El artículo 1.1 de la LDC, tanto en la versión de la Ley 16/1989 como en la ahora vigente Ley 15/200, prohíbe los acuerdos que tengan por objeto, produzcan o puedan producir el efecto de la fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio en todo o en parte del mercado nacional, y el reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento.

El artículo 101.1. del TFUE establece que *“Serán incompatibles con el mercado común 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; [...]”; c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento”*. Asimismo, el artículo 101.2 del TFUE establece que son nulos de pleno derecho los acuerdos o decisiones prohibidas por dicho artículo.

Propone asimismo la DI en el IPR que se les aplique a las imputadas la multa correspondiente dentro de las previstas por el artículo 63.1.c) de la LDC para las infracciones muy graves, y que en aplicación del programa de clemencia se exima

del pago de la multa a INFIA, S.r.l. y a su matriz LINPAC GROUP LTD, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 65.1.a) de la LDC, al haber aportado dicha empresa, en la solicitud de exención presentada, elementos de prueba que, a juicio de la DI, le permitieron ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 40 de la LDC en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención presentada por dicha empresa.

SEGUNDO.- Legislación aplicable. La incoación de este expediente tuvo lugar el 10 de mayo de 2010 y se ha tramitado por tanto conforme a las normas procesales de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, pues así resulta, *sensu contrario*, de lo establecido en la Disposición Transitoria Primera del citado texto legal, en el que se señala que *“Los procedimientos sancionadores en materia de conductas prohibidas incoados antes de la entrada en vigor de esta Ley se tramitarán y resolverán con arreglo a las disposiciones vigentes en el momento de su inicio”*.

Por lo que al derecho sustantivo sancionador se refiere, y si bien la conducta enjuiciada ha tenido lugar en el periodo que va desde, al menos, el año 1999 hasta la campaña hortofrutícola 2006/2007, frente a la referencia de la DI a la Ley 16/1989, este Consejo considera, al igual que lo ha hecho en casos precedentes, que la norma aplicable es la Ley 15/2007, por resultar más favorable teniendo en cuenta todas las condiciones concretas del caso.

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

Partiendo de esta base, y conforme a lo dispuesto por el artículo 128 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común, la Ley 15/2007 es la legislación que se va a aplicar a quienes, en el presente procedimiento sancionador, sean considerados responsables de una infracción del artículo 1 de la LDC.

Por otra parte, el artículo 3 del Reglamento del Consejo, 1/2003 de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas de Competencia del TFUE, dispone que las autoridades nacionales de competencia cuando juzguen una conducta que pueda afectar a los intercambios entre los Estados miembros, están obligados a

aplicar también la correspondiente norma comunitaria, en este caso el artículo 101 del TFUE (antiguo artículo 81 de TCE).

Por tanto es necesario analizar si se da la anterior premisa de posibilidad de afectación de los intercambios comunitarios y para analizar si se cumple, nos apoyaremos en las Directrices de la Comisión relativas al concepto de efecto sobre el comercio contenido en los artículos 81 y 82 del Tratado, (actuales artículos 101 y 102 del TFUE), que dice se deben tener en cuenta tres elementos, a) el concepto de “comercio entre los Estados miembros”; b) la noción de “pueda afectar” y c) el concepto de “apreciabilidad”.

La Comunicación recuerda que el comercio entre Estados miembros también puede verse afectado en el caso de que el mercado pertinente sea nacional o sub-nacional.

En el caso que nos ocupa como se deduce del contenido del expediente, tanto la posible afectación del comercio intracomunitario como la apreciabilidad, está fuera de toda duda. El producto objeto de cartelización, los envases para frutas, tiene como destino el envasado de productos hortofrutícolas, como la fresa, que en una parte muy importante se exporta, y que debe ser envasado en origen porque así lo piden los destinatarios finales del producto, es decir, las cadenas de supermercados y los distribuidores minoristas. Según informes del sector citados por el IPR, que coinciden con la información aportada en su informe por la Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía, la producción de estos frutos en esa Comunidad Autónoma se dedica fundamentalmente a la exportación, solo un 5% se queda en el mercado interior, siendo el principal destino los países de la U.E., Alemania (33% de las exportaciones) y Francia (con el 30%), Holanda y Reino Unido.

Por otra parte estamos ante un cártel de empresas europeas, la mayoría de ellas ubicadas en Italia -tan solo VERIPACK está ubicada en España-, si bien su matriz es el grupo francés GUILLIN, competidoras entre sí tanto a escala europea como mundial.

El Consejo coincide con el análisis de la DI sobre la afectación de los intercambios comunitarios de la conducta analizada y en la obligación por tanto de aplicar el artículo 101 del TFUE.

TERCERO.- La conducta, mercado afectado, organización y funcionamiento. La conducta analizada en este expediente tiene lugar en el mercado del empaquetado y envasado de frutas y verduras frescas y más concretamente de los envases monouso elaborados a partir de polímeros de plástico, ya sean cestas o tarrinas de plástico o alveolos, para el envasado de fruta frágil y de pequeño tamaño (fresa, frambuesa, arándano, cerezas, etc.) y hortalizas también de pequeño tamaño, (tomates cherry, pequeñas zanahorias, cogollos de lechuga y otros).

Los oferentes de estos productos son empresas de ámbito internacional o europeo y los demandantes suelen ser los productores y envasadores de frutas, verduras y hortalizas, es decir los productores agrícolas, normalmente agrupados en cooperativas, puesto que el cliente final quiere recibir el producto envasado en

origen. La demanda suele ser estacional, previa a la temporada del producto, (HP. punto B).

La DI considera fehacientemente acreditado en el expediente y está recogido en los Hechos Probados, que en el periodo que va desde el año 1999 hasta noviembre de 2005, las empresas INFIA, ILIP, NESPAK (del grupo GUILLIN), ISAP EUROIBERICA, S.A. y PLASTIC COMPANY (PC) (todas ellas con sede en Italia) y VERIPACK (antes AUTOBAR, con sede en España), productoras y comercializadoras de envases de productos hortofrutícolas y más concretamente de los envases monouso de polímeros de plástico, cestas, tarrinas, alveolos, etc., mantenían reuniones anuales, a finales de cada año, normalmente en Italia, en las que acordaban los precios de una serie de modelos y tamaños de dichos envases y concertaban las ofertas en los procedimientos de licitación que hacen algunos grandes clientes, normalmente cooperativas agrícolas o asociaciones de cooperativas.

Según la DI, *“... se ha podido constatar el mantenimiento de contactos por parte de las empresas participantes en el cártel, fabricantes y a la vez comercializadoras de envases de plástico para productos hortofrutícolas -INFIA, ILIP, VERIPACK, NESPAK, ISAP y PC, directamente y/o a través de sus filiales o distribuidoras-, desde, al menos 1999, hasta finales de 2005, siguiendo participando en dichos ilícitos a partir de dicha fecha las empresas INFIA, ILIP y VERIPACK, directamente y/o a través de sus filiales o distribuidoras”*.

A juicio de la DI, *“El no seguimiento en el cártel a partir de finales de 2005 de NESPAK, ISAP y PC vino derivado del incumplimiento de los acuerdos adoptados en el cártel por dichas empresas, en particular, por PC, que trataba de conseguir clientes que conforme a los acuerdos del cártel no le estaban asignados”*.

De la información aportada por la empresa ILPA en su solicitud de clemencia y de la obtenida por la DI en la inspecciones realizadas, en particular en la sede de ILIP en Italia y en las sedes de las empresas VALPACK (continuadora de ISAP), VERIPACK y AGROENVAS, consta en el expediente documentación acreditativa de la celebración de las siguientes reuniones (HP.C):

- *Reunión de septiembre (20 a 23) de 2000 en la feria de Lepe.*
- *Reunión de 16 de noviembre de 2000 en Bolonia*
- *Reunión de 24 de octubre de 2002 en Barcelona*
- *Reunión de 1 de diciembre de 2003 en Bolonia*
- *Reunión de 20 de septiembre de 2004 en Lepe*
- *Reunión de 29 de noviembre de 2004 en Bolonia*
- *Reunión de 21 de marzo de 2005 en Verona*
- *Reunión de 11 de abril de 2005 en Bolonia*
- *Reunión de 28 de noviembre de 2005 en Bolonia, y*
- *Reunión de 30 de noviembre de 2006 en Barcelona*

En el apartado de Hechos Probados están recogidas de forma exhaustiva y por orden cronológico de campaña, tablas y cuadros acreditativos de los precios y de las

estrategias para acudir a las licitaciones de las cooperativas, que las empresas acordaban en las reuniones anteriormente citadas. La descripción de la conducta a continuación se remite a dichos hechos.

Para la campaña 1999/2000 está acreditada la existencia de un acuerdo de precios en las notas aportadas por la solicitante de la clemencia y en las recabadas en las inspecciones de las empresas, en las que aparece la mención “*primer acuerdo de precios en Huelva*”, así como menciones a incumplimientos del acuerdo. (HP.C.1 y 2).

Para la campaña 2000/2001 constan unos primeros contactos mantenidos con ocasión de la feria comercial celebrada en Lepe del 20 al 23 de septiembre del año 2000, previos a la reunión del cártel celebrada en Bolonia el 16 de noviembre de 2000, en la que además de acordarse los precios mínimos de referencia para la campaña 2000/2001, se repartieron el suministro de tres cooperativas importantes, [(...)]. En esta cita se acordó asimismo no suministrar a determinados clientes debido a su comportamiento moroso, (HP.C.5 y 6).

Los acuerdos para la campaña 2001/2002 quedan reflejados en la información sobre el seguimiento del acuerdo por parte de ILIP y AGROENVAS de las ofertas que hacían sus competidores, (HP.C 9).

Y en la reunión del 24 de octubre de 2002 se fijan los precios mínimos de referencia para la campaña 2002/2003, y la estrategia común para el suministro de las cooperativas [...], (HP.C.10 a 15).

Para la campaña 2003/2004, en la reunión en Bolonia el 1 de diciembre de 2003, se acuerdan los precios para una serie de modelos, así como los precios de la trazabilidad y de las almohadillas. También acuerdan en la misma reunión la estrategia para la subasta prevista por la cooperativa [...] para el 12 de diciembre de 2003, (HP.C.17 a 20).

En la Feria Agrocosta de Lepe, en septiembre de 2004, INFIA, VERIPACK e ILIP contactan entre sí y se comprometen, (a pesar de las diferencias que habían surgido entre ellos), a seguir con el acuerdo para evitar precios bajos. Se celebra por tanto la reunión anual habitual del cártel en Bolonia el 29 de noviembre de 2004, a la que asisten todos, y en la misma se concretaron los precios del acuerdo para la campaña 2004/2005 y se analizaron las ofertas previstas de [...] (HP.C.21 a 29).

Aunque ya hay problemas entre los miembros, entre otras razones por incumplimientos del acuerdo, las empresas o al menos parte de ellas, están muy interesadas en mantener el cártel e incrementan las citas. El 21 de marzo de 2005 tienen una reunión en Verona, a la que asisten todas las empresas del cártel, y el 11 de abril de 2005 en Bolonia, con la participación INFIA, ILIP y VERIPACK. En estas reuniones se adaptan los precios previamente fijados y cada uno trata de hacer un seguimiento más estrecho del cumplimiento de los acuerdos por los demás, (HP.C.29 a 33). Consta acreditada en el expediente cómo ISAP llama al orden a INFIA por haber incumplido el acuerdo ofertando a uno de sus clientes a precios más bajos de los acordados (HP.C.34).

A la reunión de finales del año 2005 de Bolonia, el 28 de noviembre, siguen asistiendo todos los miembros del cártel y como de costumbre acuerdan los precios mínimos y el reparto de las licitaciones de las cooperativas [...] (HP.C.35 a 45).

Para la campaña 2006/2007 consta acreditada la estrategia común entre INFIA, VERIPACK e ILIP con la colaboración de AGROENVAS que hace de correo entre INFIA e ILIP para los acuerdos alcanzados en la reunión celebrada en Barcelona el 30 de noviembre de 2006. A esta reunión está confirmada y reconocida por las partes la asistencia de INFIA y VERIPACK, así como que en la misma establecieron una estrategia en común a fin de repartirse el suministro a [...] en la subasta que iba a tener lugar el 13 de diciembre de 2006, y se acordaron los precios para la campaña 2006/2007, (HP.C.45 a 55).

Como se desprende de la anterior descripción de las conductas de los miembros del cártel, las reuniones institucionalizadas anuales se celebran a final de año, generalmente en noviembre, antes del comienzo de la campaña de las frutas rojas, la fresa fundamentalmente, cuya temporada va de diciembre/enero a marzo/abril del año siguiente y tenían lugar habitualmente en un hotel de Bolonia (Italia), debido a la cercanía de las sedes de varias empresas del cártel, o en Barcelona, en consideración a la cercanía de las sedes de VERIPACK.

Estas reuniones de finales de año, a diferencia de los encuentros a lo largo del año tenían un pauta establecida, se fijaban los precios mínimos o incrementos de precios, (en euros por mil unidades) de los 5 o 6 productos, los modelos y tamaños más usuales de las cestas o tarrinas (250 gramos, 500 gramos y en ocasiones de 1 kilo) y posteriormente de las tapas y de las almohadillas, lo que suponía cerca del 60% del total de ventas del mercado.

Los precios los fijaban teniendo en cuenta la capacidad de negociación de los clientes y así acordaban precios más altos para los pequeños clientes como se ve en la lista de precios acordados en la reunión de Bolonia de 16 de noviembre del año 2000, en la que el precio de la tarrina de 250 gr. para los clientes grandes era de 2,25 y para los pequeños de 2,45, e igual en el caso de la de 500 gr., en que los precios eran 4,3 y 4,60 respectivamente, (HP.C.6).

Pero para mantener los precios altos o impedir que bajaran, en las reuniones no solo fijaban los precios mínimos o los incrementos a aplicar. Además del acuerdo sobre los precios también acordaban las estrategias para acudir a las subastas de compra de cestas que hacen las grandes cooperativas hortofrutícolas, repartiéndose el suministro total o parcial de las mismas, como se aprecia por ejemplo, en el hecho de que para la campaña 2000/2001 se le “concedía” a ILIP el 25% de [...] (6 a 7 millones de envases), 25% de [...] (6 a 7 millones de envases) y 20% de [...] (2 a 3 millones de envases), (HP.C.6).

En estas estrategias se fijaban los precios a ofrecer por cada uno de los fabricantes y las cantidades a proveer para dejar demanda para el resto, puesto que estas cooperativas no suelen comprar todo el producto al mismo proveedor. Así por ejemplo, en el acuerdo de las ofertas a [...] que, como se ve más arriba, se le

asignaba 25% a ILIP, la estrategia era que los precios más bajos para las tarrinas de 250 y 500 gramos los ofertara PC, a la que se le asignaba el 50% de la demanda de esta cooperativa, después con diferencias de céntimos ILIP, para cubrir el 25%, y unos céntimos más alto Plasal para el restante 25%, los demás debían ofertar a precios más elevados para no ser adjudicados (HP.C.6). Igual ocurre con la oferta a [...] para la campaña de 2005 (HP.C.38).

Esta estrategia de reparto de las grandes cooperativas compradoras de envases se adapta en función de las fórmulas utilizadas por éstas. Así algunos de los acuerdos recogidos en los Hechos Probados del reparto del mercado, cobran aún más sentido cuando se conoce la forma de hacer las subastas por algunas de las cooperativas.[...] por ejemplo, que reúne a varias cooperativas y empresas hortofrutícolas, dice que para negociar los mejores precios para sus afiliados hace la subasta en dos rondas: en una primera fase solicita precios a todos los posibles proveedores y después, en una segunda ronda, sobre la base de las ofertas recibidas, negocia con los proveedores que le interesan, que suelen ser los proveedores de años anteriores. Conociendo el sistema, el cártel acuerda no solo los precios de la primera oferta sino los descuentos a ofertar en la segunda ronda, como se ve en el acuerdo sobre las ofertas a [...] para la campaña 2004/2005 (HP.C.28).

Todos estos acuerdos se toman en las reuniones anuales previas al comienzo de la campaña, pero estos encuentros periódicos institucionalizados eran complementados con contactos bilaterales, bien por teléfono, bien en eventos del sector, (por ejemplo, ferias hortofrutícolas como la de LEPE), en los que las mismas empresas valoraban la implementación y control de los acuerdos alcanzados, así como la forma de ajustar los mismos atendiendo a la dinámica del mercado, implicando en ello a sus distribuidores locales.

Este funcionamiento del cártel se ha mantenido según consta en los Hechos Probados de forma estable hasta 2004, momento en el que, de acuerdo con las declaraciones de la clemente, nuevos entrantes y contenciosos sobre derechos de propiedad intelectual entre algunos de los miembros del cártel, debilitan la cohesión entre los mismos. No obstante como hemos visto siguieron reuniéndose todos en el año 2004 y a lo largo del año 2005, hasta la reunión celebrada en Bolonia el 28 de noviembre de 2005, (HP.C.36).

Según declaraciones de la empresa solicitante de clemencia, durante 2004 y 2005, se hicieron evidentes los incumplimientos de los acuerdos adoptados por algunas de las empresas del cártel. No obstante, se siguieron manteniendo las reuniones del cártel durante dichos años, como se ha acreditado en el expediente, acordándose en ellas los precios mínimos y las ofertas a presentar a determinadas cooperativas españolas. Tres de dichas empresas ya habían mantenido reuniones entre ellas con la intención de continuar los contactos entre las mismas. En concreto, se trata de ILIP, INFIA y VERIPACK, quienes ya en la comentada reunión celebrada con ocasión de la feria Agrocosta en septiembre de 2004, o la celebrada en Verona el 22 de marzo de 2005, un día después de la reunión celebrada en la misma ciudad por la

totalidad de las empresas del cártel, manifestaron su intención de continuar los contactos colusorios.

Quizá por ese motivo para la campaña 2006/2007 las tres empresas INFIA, ILIP y VERIPACK, que en la Feria de Lepe de 2004 habían acordado mantener los acuerdos a pesar de los incumplimientos, convocan la cita de final de año, que, posiblemente en honor de VERIPACK con sede en Barcelona, realizan en esta ciudad el 30 de noviembre de 2006. En la misma, según está acreditado y ha sido reconocido por VERIPACK, acuerdan los precios mínimos para la campaña 2006/2007 y sobre todo establecen la estrategia para acudir a la licitación de [...] el 13 de diciembre de 2006. INFIA que se había reunido con VERIPACK, transmite los acuerdos a ILIP a través de su distribuidor AGROENVAS, (HP.C.52 y 53).

El desarrollo de la conducta anteriormente descrita tanto respecto a la fijación de precios como a las estrategias en relación con las licitaciones de las grandes cooperativas está ampliamente acreditada en el expediente, en la numerosa documentación aportada por el clemente, en la recabada en las inspecciones y en la remitida por los imputados y por los clientes a petición de la DI. Esta información en parte coincidente y toda ella congruente entre sí, no deja lugar a dudas sobre la conducta practicada por las empresas a partir del año 1999.

CUARTO.- Calificación Jurídica de la Conducta. El funcionamiento competitivo del mercado exige que cada operador decida su comportamiento y tome sus decisiones de manera independiente, sin ningún tipo de acuerdo, ya que al sustituir la actuación independiente por la colectiva se está limitando la competencia.

Tanto el artículo 1 de la LDC como el 101 del TFUE, prohíben los acuerdos entre las partes que limitan o puedan limitar su política comercial al determinar sus pautas de acción o abstención mutuas en el mercado.

El concepto de acuerdo ha de ser interpretado en un sentido amplio, como la concordancia, expresa o tácita, de voluntades de los participantes de dicho acuerdo en limitar su conducta comercial individual, determinando de forma conjunta su participación en el mercado.

A juicio del Consejo la conducta descrita en el Fundamento de Derecho anterior constituye una infracción única y continuada, materializada en acuerdos de precios y de reparto de mercado, que se repetían anualmente al inicio de cada campaña, y que en conjunto todos ellos conforman un plan cuyo objeto es limitar o falsear la competencia en el mercado envases de productos hortofrutícolas y más concretamente, de los envases monouso de polímeros de plástico para el envasado de frutas.

Este es el criterio reiteradamente aplicado por este Consejo, similar a la práctica decisional de la Comisión Europea confirmada por el Tribunal de Justicia que en entre otras en la *Sentencia del Tribunal de Justicia (TJCE) de 21 de septiembre de 2006, asunto C-105/0*, decía lo siguiente:

“110.- Una infracción del artículo 81 CE, apartado 1, puede resultar no sólo de un acto aislado, sino también de una serie de actos o incluso de un comportamiento continuado. Esta interpretación no queda desvirtuada por el hecho de que uno o varios elementos de dicha serie de actos o del comportamiento continuado también puedan constituir por sí mismos y aisladamente considerados una infracción de la citada disposición. Cuando las distintas acciones se inscriben en un “plan conjunto” debido a su objeto idéntico que falsea el juego de la competencia en el interior del mercado común, la comisión puede imputar la responsabilidad por dichas acciones en función de la participación en la infracción considerada en su conjunto”.

Y también cumplen las conductas analizadas los requisitos de la infracción continuada, tal como se define en el artículo 4.6 del Real Decreto 1398/1993, de 4 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento de procedimiento para el ejercicio de la potestad sancionadora, que señala como infracción continuada:

“la realización de una pluralidad de acciones u omisiones que infrinjan el mismo o semejantes preceptos administrativos, en ejecución de un plan preconcebido o aprovechando idéntica ocasión”.

Por tanto, estamos ante un acuerdo anticompetitivo por el objeto, sin que sea necesario probar la existencia de efectos, sino únicamente la aptitud para producirlos.

Porque como dice el artículo 1 de la LDC y el 101 del TFUE y ha reiterado la jurisprudencia, tanto nacional como comunitaria, lo que se prohíbe son los acuerdos que o bien tengan por objeto, o bien puedan producir el efecto de alterar las condiciones de competencia. No es necesario por tanto para constatar y declarar la infracción tener en cuenta la existencia de efectos.

Tampoco exigen estos artículos que los acuerdos estén formalizados entre las partes o que sigan determinada pautas, puesto que es sancionable todo tipo de acuerdo expreso o implícito que tenga la potencialidad de afectar a la competencia entre las empresas.

En efecto en este expediente como se recoge en el FD anterior remitiéndose a los hechos probados, y como dice la DI en su Informe y Propuesta de Resolución, está ampliamente acreditada la participación de directivos de las empresas *INFIA*, *ILIP*, *VERIPACK*, *NESPAK*, *ISAP* y *PC*, habitualmente los mismos, en reuniones llevadas a cabo de forma regular y periódica a lo largo de un amplio periodo de tiempo. En dichas reuniones se alcanzaron distintos acuerdos de fijación de precios por campañas anuales de recogida y envasado en origen de productos hortofrutícolas y de reparto del mercado, en particular del reparto de las licitaciones efectuadas por las cooperativas, a través de estrategias de ofertas y de descuentos.

En resumen, la conducta descrita, teniendo en cuenta además las características y condiciones del mercado en que se hizo, solo puede ser calificada como un cártel, tal como a los efectos de la LDC lo define la Disposición Adicional 4 de la misma,

“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”

Como hemos visto en el FD anterior, los miembros del cártel consensuaban previamente a las subastas los precios y los descuentos a ofertar en las distintas fases de las mismas, con el fin de evitar el normal funcionamiento del mercado y el resultado de unos precios competitivos, así como un reparto proporcional de las ventas. INFIA, ILIP y VERIPACK. Que, si tenemos en cuenta que esta última pertenece al Grupo GUILLIN, siguen controlando casi las tres cuartas partes del mercado según declaraciones propias, continuaron estas reuniones y acuerdos hasta finales de 2006.

De las empresas más arriba citadas como participantes en el cártel, la DI incoó e imputó solamente a INFIA, ILIP, VERIPACK, por ser éstas las únicas sobre las que existe acreditación de que continuaron sus reuniones hasta finales del año 2006. La DI consideró en su momento que para el resto había prescrito la infracción por haber transcurrido más de 4 años desde la última participación acreditada en el cártel, hasta la fecha en que tuvieron conocimiento del procedimiento con motivo de la inspección realizada el 2 de marzo de 2010.

Tanto las empresas imputadas como las que por aplicación de los plazos de prescripción del artículo 68 de la LDC no lo fueron, como una acción más del cártel, han estado desde 1999 intercambiando información sobre precios futuros y sobre estrategias de mercado para la pujas en las subastas de las cooperativas que deben ser calificadas como fraudulentas,.

Y como recoge el apartado 59 de la Comunicación de la Comisión Europea, (2011/C 11/01), Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal, publicada el día 14 de enero de 2011 en el Diario Oficial de la UE (en adelante las Directrices a la Comunicación), los intercambios de información que permiten a las empresas controlar si los participantes cumplen las condiciones acordadas, se evaluarán como parte del cártel.

Además en este caso los acuerdos fueron puestos en práctica, al margen de incumplimientos más o menos puntuales, como ha quedado constado en las ofertas realizadas a las subastas, lo que sin duda ha distorsionado los precios de dichos productos, situándolos por encima de los que se hubieran alcanzado en el mercado de no existir los acuerdos.

Además, los acuerdos no solo tenían aptitud para producir efectos sino que fueron efectivamente puestos en práctica por parte de las empresas imputadas. Los acuerdos estuvieron sometidos a un seguimiento de su cumplimiento y a continuas revisiones intercampana, lo que permite asegurar que en general fueron respetados como se deduce a contrario por los incumplimientos puntuales que fueron detectados y denunciados entre ellos. Pero es que además al tratarse de un

mercado con muy pocos oferentes y no muchos grandes demandantes, los movimientos para ganar nuevos clientes mediante ofertas a precios inferiores a los pactados, eran fácilmente detectados como ocurrió en el año 2005 entre ISAP e INFIA (HP.C.34).

Según el artículo 62.3.a) de la LDC,

“Son infracciones muy graves: El desarrollo de conductas colusorias tipificadas en el artículo 1 de la Ley que consistan en cárteles u otros acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas, prácticas concertadas o conscientemente paralelas entre empresas que no sean competidoras entre sí, reales o potenciales”.

Por tanto la conducta llevada a cabo por las empresas más importantes del sector de los envases de plástico mono uso destinados a la protección y transporte de productos hortofrutícolas, debe ser calificada como una infracción muy grave de las normas de competencia nacionales y comunitarias.

Según INFIA era práctica habitual que no se respetaran los acuerdos por las empresas del cártel, puesto que para las mismas era prioritario mantener sus volúmenes de negocio, estando dispuestas a bajar sus precios siempre que fuese necesario, con el fin de mantener un cliente o la cuota de compra del mismo. No obstante, reconoce INFIA que los contactos y acuerdos entre las empresas del cártel se consideraban útiles, puesto que facilitaban información sobre los niveles iniciales de precios, reduciéndose así, al menos parcialmente, el grado de incertidumbre sobre la posición inicial de las empresas competidoras participantes en el cártel respecto del precio.

Partiendo de que la última reunión acreditada tuvo lugar el de 30 de noviembre de 2006, la DI considera y el Consejo está de acuerdo, que el ilícito que se inicia en la campaña 1999/2000, finalizó en marzo/abril de 2007, ya que los acuerdos adoptados en dicha reunión tiene efectos sobre los precios de la campaña 2006/2007.

QUINTO.- Alegaciones de las partes. A continuación se hace un breve resumen de las principales alegaciones de las partes sin perjuicio de que en los fundamentos correspondientes se recojan de forma más extensa la respuesta a alguna de las alegaciones.

Definición del mercado.- Todas las imputadas, a excepción de la solicitante de clemencia que suscribe íntegramente la propuesta de la DI, hacen referencia a la delimitación del mercado, tratando de reducir el ámbito del mismo a las cooperativas sitas en Huelva y Almería, que adquieren directamente los productos de los fabricantes, destacando algunas de ellas el poder de mercado que tiene estas cooperativas.

El Consejo coincide con la DI en que nos encontramos ante un acuerdo colusorio, contrario al artículo 1 del LDC y del 101 del TFUE, que a diferencia del caso de un análisis de abuso de posición dominante no precisa cerrar la delimitación del

mercado. No obstante y dado que la consideración del mercado afectado por la conducta debe ser considerado al valorar la gravedad de la misma para la fijación de la sanción, subrayar como se hará posteriormente, que si bien los demandantes se circunscriben a una zona concreta en el Sur de España, es porque es en esa zona donde se concentra prácticamente el 100% de la producción nacional de frutos a envasar lo cual no quiere decir que esa zona sea donde se comercializan. De hecho, como además en una alta proporción, dichos productos son destinados a la exportación, las prácticas anticompetitivas inciden sobre el mercado comunitario.

Conducta única y continuada.- Otra de las alegaciones comunes es la negativa de que las actuaciones llevadas a cabo desde 1999 sean consideradas como una conducta única y continuada, tratando de separar las actuaciones llevadas a cabo hasta 2004 de las posteriores, con el objeto de que las primeras se consideren prescritas en aplicación del artículo 68 de la LDC.

ILIP alega insuficiencia de los elementos probatorios en los que se asienta la imputación para dar testimonio de la totalidad de los hechos considerados acreditados en el PCH, llegando a la conclusión de que aún en el supuesto de que se considerasen válidas las pruebas que sustentan la imputación que se pretende, éstas únicamente demostrarían su participación en una serie de prácticas anticompetitivas que se habrían desarrollado en el periodo que va desde finales de 1999 hasta finales de 2005, por tanto, prescritas. ILIP no considera que los elementos probatorios empleados en el PHC prueben que los contactos posteriores a finales de 2005, constituyan una continuación de las conductas que se habrían desarrollado hasta esa fecha, ya que no concurren los elementos necesarios para sostener que las conductas analizadas pueden encuadrarse en una infracción única y continuada, ni acreditan la participación de ILIP en dichos contactos.

A juicio del Consejo, la descripción de los hechos recogida en el FD anterior de la conducta de INFIA, ILIP y VERIPACK, muestra una continuidad difícilmente rebatible, porque cumple todos y cada uno de los requisitos señalados por la jurisprudencia, a saber: Unidad de sujeto activo; pluralidad de acciones u omisiones; que las acciones infrinjan el mismo o semejante precepto administrativo, y que las acciones se hayan realizado en ejecución de un plan preconcebido o aprovechando idéntica ocasión. En efecto, estas empresas han llevado a cabo desde 1999 y, sin solución de continuidad hasta finales del año 2006, una serie de acciones que guardan una unidad de propósito, que no es otro que distorsionar el funcionamiento competitivo del mercado de los envases, sin que por tanto pueda predicarse la existencia de ruptura alguna en la continuidad de la conducta, ni por tanto la prescripción.

La propia VERIPACK en sus alegaciones al IPR reconoce la asistencia a la reunión celebrada en Barcelona el 30 de noviembre de 2006, para fijar los términos en que acudirían a la subasta celebrada por [...] el 13 de diciembre de 2006, así como para acordar los precios para la campaña 2006/2007, si bien añade a continuación que, *“ninguna de las tres empresas que participaron (INFIA, ILIP y ella misma) en este*

acuerdo concreto respetó los precios pactados, y que el nivel de precios pactados con el único comprador... [...] ha descendido en 2006/2007”.

Y en cuanto a la prolongación de esta conducta hasta el año 2006, las declaraciones de VERIPACK confirman la continuidad de la infracción sin solución de continuidad.

Valor probatorio de la documentación de la clemencia.- Cuestiona ILIP en sus alegaciones al IPR el valor probatorio de los documentos aportados por la solicitante de clemencia, que proceden en parte de las anotaciones de un directivo de INFIA, que hasta el año 2004 había prestado sus servicios en ILIP, y que han sido la base para las inspecciones llevadas a cabo por la DI. ILIP adjunta en sus alegaciones un informe y su traducción en el que se analiza la posibilidad, sobre la base de Derecho italiano, de que las pruebas en el procedimiento pudiesen haber sido obtenidas ilícitamente, solicitando el sobreseimiento del expediente, pues viciaría el procedimiento administrativo de nulidad. También argumenta ILIP la relación directa entre la prueba ilícitamente obtenida y el resto del material probatorio, en virtud de la doctrina del *“fruto del árbol envenenado”*.

A juicio del Consejo con independencia de las consecuencias de otra índole que se puedan derivar, cuestión ésta que no atañe en absoluto a la CNC, lo cierto es que no se ha acreditado que la documentación se haya obtenido ilícitamente, puesto que lo único que consta a este Consejo, es que dicha documentación la tenía una determinada persona por haber sido empleado de ILIP, no que en su obtención haya mediado conducta ilícita alguna.

En todo caso siendo cierto que INFIA y su matriz LINPAC han aportado una documentación valiosa para iniciar las actuaciones, la acreditación de la infracción se sustenta no solo en dicha documentación aportada, sino en la recabada en las inspecciones realizadas, entre otras en la sede de ILIP en Italia y en las sedes del resto de empresas inspeccionadas.

Papel secundario y contactos esporádicos en el año 2006.- Para minorar su responsabilidad alega ILIP el papel secundario de su participación en el cártel hasta 2005, al ser una de las empresas con menores cuotas de mercado, así como que su participación es esporádica a partir de dicha fecha.

El Consejo coincide con la DI que la menor cuota de mercado no reduce la responsabilidad de ILIP, estando demostrada su actividad en pro de mantener el acuerdo, como se deduce de las conversaciones bilaterales del directivo de ILIP con sus competidores para mantener los acuerdos *“en los mercados donde no haya demasiada competencia”*, (HP.C.21).

Por lo que se refiere al año 2006, bien directamente, bien a través de su distribuidor AGROENVAS, se mantiene de forma activa en el cártel sin que exista ninguna declaración ni acción que permita suponer otra cosa. Ni él lo ha acreditado.

El Consejo por tanto no puede aceptar estas alegaciones de ILIP.

Las alegaciones de AGROENVAS respecto a su responsabilidad independiente de ILIP en la infracción y las alegaciones de VERIPACK sobre la sucesión de empresas serán analizadas en el FD siguiente.

SEXTO. Responsabilidad de las imputadas. Este expediente trae causa de una solicitud de exención del importe de la multa en virtud del artículo 65 de la LDC, o “programa de clemencia”, realizada por una de las empresas participantes en las reuniones, la empresa INFIA y la que es su matriz desde 1 de enero de 2004, LINPAC GROUP LTD.

El artículo 61 de la LDC establece que son sujetos infractores las personas físicas o jurídicas que realicen las acciones u omisiones tipificadas como infracciones en la LDC, siendo la actuación de una empresa también imputable a las empresas o personas que la controlan. Y en igual sentido se ha manifestado la jurisprudencia comunitaria, (por todas Sentencia del Tribunal General de 27 de octubre de 2010, asunto T-24/05) que ha señalado que en los casos en los que una sociedad matriz posea una cuota suficientemente elevada del capital social de su filial, existe una presunción “iuris tantum” de que esa matriz ejerce una influencia decisiva en el comportamiento de su filial, y es responsable de las acciones de ésta.

Del análisis de la documentación obrante en el presente expediente se deduce la participación de una serie de empresas, las más relevantes fabricantes-comercializadoras de envases de plástico para productos hortofrutícolas, en la conducta descrita en los anteriores Fundamentos de Derecho, que debe ser calificada desde la aplicación de las normas de competencia como un cártel.

En efecto, como consta en la documentación que obra en el expediente, las empresas INFIA, ILIP, NESPAK (del grupo GUILLIN), ISAP EUROIBERICA, S.A., PLASTIC COMPANY (PC), y VERIPACK (antes AUTOBAR), que conforman conjuntamente más del 80% del mercado español de cestas de plástico para productos hortofrutícolas (HP.B.4), se han estado reuniendo y tomado acuerdos desde al menos 1999 hasta el año 2005, y algunas de ellas como INFIA, ILIP y VERIPACK, hasta finales del año 2006.

La DI recoge en su informe que para las empresas NESPAK (del grupo GUILLIN), ISAP EUROIBERICA, S.A., PLASTIC COMPANY (PC), no contaba con información fehaciente sobre la participación de las mismas en el cártel tras la reunión celebrada en Bolonia el 28 de noviembre de 2005, a la que sí asistieron.

Considerando por tanto que las posibles infracciones de las citadas empresas habrían prescrito de acuerdo con lo previsto en el artículo 68.1 de la LDC, la DI no las incluyó en el acuerdo de incoación, y desde ese mismo momento centró su investigación en las empresas incoadas, INFIA, ILIP y VERIPACK y el distribuidor de ILIP, AGROENVAS. Finalizada la investigación la DI propone que se les declare responsables de una infracción única y continuada desde 1999, hasta finales de 2006 con incidencia en el 2007, consistente en un cártel de fijación de precios y de reparto del mercado de los envases de plástico para frutas, (fundamentalmente

cestas y tarrinas para fruta roja, fresas) en la zona Sur, más concretamente en la zona Huelva, que tiene la mayor producción de este tipo de frutas.

Veamos por tanto la implicación de cada una de las imputadas en el cártel según acreditación del expediente y la responsabilidad que en consecuencia les corresponde.

INFIA, S.r.l., empresa que ha presentado la solicitud de clemencia suscribe íntegramente la propuesta de la DI, a excepción de la existencia de efectos. Por tanto está acreditada su responsabilidad en la infracción, así como la responsabilidad solidaria de su matriz, LINPAC GROUP LTD, a partir de 1 de enero de 2004.

La participación de **I.L.P.A., S.r.l.-Divisione ILIP** en la infracción desde 1999 hasta finales de 2006, con efectos en el ejercicio 2007, está ampliamente acreditada en el expediente tal como se describe en los Fundamentos de Derecho TERCERO y CUARTO.

ILIP que reconoce su participación en las reuniones del cártel hasta el año 2005, en su escrito de alegaciones al IPR de fecha 13 de mayo de 2011, insiste en que es errónea la imputación de una infracción única y continuada y que no está probada su participación en los contactos del año 2006, para concluir que, por tanto, su situación es similar a la del resto de empresas no incoadas, es decir que ha prescrito la infracción. El Consejo ya ha dado respuesta a estas alegaciones en el FD correspondiente a las alegaciones, y no encuentra razón alguna que minore la responsabilidad por participar en el cártel de ILIP.

Por lo que se refiere a la empresa **AGROENVAS**, la DI incoó separadamente a la distribuidora de ILIP, aunque dudaba sobre la independencia de la misma, respecto a ILIP, tal como explica en el apartado 227 del PCH, según el cual, *“De la documentación analizada en el expediente podría concluirse que AGROENVAS, si bien es una empresa independiente, actuaba siguiendo directrices de ILIP, y en función de ello, valorarse su responsabilidad en el ilícito”*.

No obstante tras analizar las relaciones contractuales entre ambas, y a pesar de que en el punto 79 del IPR asegura que, *“Desde 1997 hasta septiembre de 2009, no cabe entender que AGROENVAS corriera con los gastos de depósito de mercancías y su gestión, ni que fuera responsable de reclamaciones en relación con la calidad y defectos de los productos ILIP, recayendo sobre éste la responsabilidad por incumplimiento”*, la DI imputa a AGROENVAS, como entidad independiente de ILIP por considerar que, al margen de que dichas relaciones a partir del contrato de 2005 puedan ser consideradas como de agente genuino, *“no encuentra una unidad de comportamiento en el mercado”*.

AGROENVAS en su escrito de alegaciones al IPR de 20 de junio de 2011, reitera su alegación de que ILIP es su mandante, y que no tiene ninguna capacidad de decisión en su actuación ni asume riesgos por lo que finaliza, que difícilmente puede imputársele responsabilidad y reitera asimismo una prueba pericial para demostrar

este extremo. Y añade que las intervenciones que constan acreditadas en el expediente son puntuales y sacadas de contexto.

El Consejo, sobre la base de la información que obra en el expediente y a la que se refiere la propia DI, no puede asumir la conclusión de ésta en el IPR sobre la falta de unidad de comportamiento en el mercado afectado entre ILIP y su distribuidor.

En efecto como la DI recoge, AGROENVAS trasladó a ILIP la información comunicada por otras empresas participantes en el cártel, tanto en relación con los acuerdos alcanzados respecto al incremento de precios y el reparto de mercado, como respecto del cumplimiento de los acuerdos del cártel, de forma intermitente a lo largo del todo el periodo, y especialmente en la fase final del mismo cuando transmitió a ILIP los acuerdos alcanzados por INFIA y VERIPACK en la reunión de Barcelona sobre la subasta de [...] de diciembre de 2006, lo que sin duda la convierte en parte del cártel, de forma conjunta e inseparable con ILIP.

Pero no existe en el expediente, ni en la información aportada por la clemente, ni en la documentación recabada en las inspecciones, incluida la realizada en la propia AGROENVAS, acreditación de la participación de este distribuidor de ILIP en ninguna de las reuniones anuales en las que se fijaban los precios y el reparto de mercado.

La propia DI recoge en su informe que, *“de acuerdo con los hechos acreditados, dicha distribuidora, durante el transcurso de su relación comercial con ILIP (desde el inicio de sus actividades en 1997 hasta el 30 de septiembre de 2009), asistió únicamente a la reunión del cártel celebrada el 16 de noviembre de 2000”*, es decir a la reunión que tuvo lugar con motivo de la Feria de Lepe.

Por el contrario sí existe acreditación de la aplicación de los acuerdos que le comunicaba ILIP, así como de su colaboración con ILIP para seguir lo que hacen en la zona el resto de competidores o, en un tema tan importante como el señalarle a ILIP los clientes con problemas de pagos, los clientes, *“que hay que mantener y a los que hay que renunciar”* (HP.C.5). A juicio del Consejo nada permite declarar un comportamiento autónomo de AGROENVAS y sí la aplicación por el distribuidor de los precios del cártel partiendo de la lista de precios mínimos o de base que le suministra ILIP, así como una estrecha colaboración con ILIP para llevar a cabo los acuerdos del cártel y el seguimiento de los mismos.

Para el Consejo, ILIP y AGROENVAS han actuado como una unidad económica en el mercado bajo el control de ILIP y por tanto, esta empresa deberá ser sancionada, tanto por el volumen de negocios realizado directamente, como por el que realizado a través de AGROENVAS.

La empresa **VERIPACK EMBALAJES, S.L.**, que como consta en la descripción de las partes (HP.A) fue creada en mayo de 2006 y a partir de 8 de junio de 2006 se hizo cargo del negocio de envases que la empresa AUTOBAR tenía en la provincia de Barcelona, admite su participación en la reunión celebrada en esa ciudad el 30 de noviembre de 2006, para acordar los términos de actuación en el mercado en la

campaña 2006/2007, así como otros contactos previos y asume su responsabilidad desde el momento en que se hizo cargo del negocio de AUTOBAR.

No niega VERIPACK su responsabilidad desde el 8 de junio de 2006, pero dado que la DI le imputa por todo el periodo del cártel, VERIPACK esgrimiendo razones múltiples, alega que no puede imputársele responsabilidad alguna por hechos anteriores a junio de 2006 ya que antes de esa fecha no existía, y si bien en dicha fecha adquirió una serie de activos de AUTOBAR PACKAGING SPAIN, ésta empresa continuó existiendo, siendo en todo caso la responsable y a la que hubiera debido exigirse la responsabilidad.

Ahora bien, aunque la regla general en derecho administrativo sancionador, nacional y comunitario, es el principio de personalidad, en este caso no resulta de aplicación en la medida en que AUTOBAR se ha extinguido. Estaba extinguida en el momento de incoación del expediente

En supuestos como éste, cuando no existe ninguna persona jurídica a la que se pueda atribuir la responsabilidad por la infracción en la que han estado involucrados los activos transferidos, porque la antigua propietaria haya dejado de existir legalmente, (*asuntos C-40/73, Suiker Unie; C-49/92P ANIC, C 29/83, Compagnie Royale Asturienne des Mines, SA; Asunto T-348/08, Aragonesas Industrias y Energij, SAU v Commission, and T-349/08, Uralita SA v Commission*), entonces, en virtud del principio de efectividad y eficacia de los arts. 101 y 102 TFUE, se aplica el principio de continuidad económica, y se traslada la responsabilidad por la infracción.

El criterio de continuidad exige que haya identidad entre los activos involucrados en la infracción y los activos transferidos: personal, derechos de propiedad industrial, medios materiales, asunción de derechos y obligaciones, etc., (*asuntos C-40/73, Suiker Unie, para. 89, ver también GARZANITI y SCASSELLATI-SFORZOLINI*). En definitiva, tiene que haber continuidad funcional y económica entre el infractor y el sucesor económico o vínculos estructurales entre éstos (*T-349/08, Uralita SA v Commission, C-280/06 Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato v. ETI, ArcerolMittal, Sentencia de 31 de marzo de 2009, Asunto T-405/06 y C-40/73, Suiker Unie*).

Y en este caso hay una serie de elementos que se recogen a continuación, que permiten al Consejo considerar que VERIPACK, adquirente de la rama de actividad que operaba en el mercado en el que se ha cometido la infracción, es la continuadora de AUTOBAR.

- a) VERIPACK es la continuadora económica de AUTOBAR, como lo atestigua que la haya sucedido en el cártel sin ninguna modificación, o que el propio Director General de VERIPACK, en la inspección realizada por la CNC en la sede de esta empresa en Barberá del Vallés (Barcelona), el 2 de marzo de 2010, al preguntarle por la estructura de propiedad y control de VERIPACK, responda que pertenece 100% a GUILLIN, tras comprar ésta los activos de la misma el 8 de junio de 2006, siendo su anterior propietario el grupo

AUTOBAR. Finalmente la clemente identifica a VERIPACK y no a otra empresa, como la sucesora de AUTOBAR en el cártel.

- b) Por escritura pública de 8 de junio de 2006, AUTOBAR vende a VERIPACK Embalajes, S.L del Grupo GUILLIN *“la instalación industrial de Barbera de Valles y la actividad desarrollada en dicha planta consistente en la fabricación y comercialización de hojas, barquetas y embalajes plásticos utilizados para uso alimentario (frutas y verduras) y cualesquiera otros productos en relación con dicha actividad”* (folio 2.331). Es decir le vende el negocio implicado en el cártel.
- c) Además según la citada escritura pública el comprador asume, *“los elementos del activo y las obligaciones asociadas a dichos activos necesarios para el desarrollo de la actividad cedida (folio 2366) según el contrato”*.
- d) VERIPACK asume asimismo los trabajadores de AUTOBAR y entre ellos el directivo que le representaba en las reuniones celebradas por el cártel, que pasa a ser el Jefe de Ventas de VERIPACK para España.
- e) Y en el Contrato de cesión de activos al que se remite le escritura pública en el punto 2.3., *Cesión de los elementos del pasivo*, dice lo siguiente, *“el comprador se compromete a asumir y a hacer frente a cualquier obligación o responsabilidad relativa a la actividad cedida existente a la fecha de realización o que surja con posterioridad a la misma independientemente de su naturaleza”*. (Folio 2.333).

Además AUTOBAR ha desaparecido desde el año 2007, siendo VERIPACK la empresa que desempeña la actividad económica relacionada con el cártel en el momento de dictarse la Resolución y lo que es más importante, era la empresa que desempeñaba dicha actividad en el momento de incoarse el expediente.

Y la jurisprudencia comunitaria [por todas Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 11 de marzo de 1999.-NMH Stahlwerke GmbH contra la Comisión de las Comunidades Europeas. (Asunto T-134/94)], se ha pronunciado de forma reiterada en este sentido al objeto de preservar el efecto útil de la normativa de competencia, que es de orden público,

“37 No obstante, de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia resulta que, en determinadas circunstancias, una infracción de las normas sobre la competencia puede ser imputada al sucesor económico de la persona jurídica que la haya cometido, con el fin de que el efecto útil de dichas normas no sea comprometido por causa de cambios efectuados, especialmente, en la forma jurídica de las empresas de que se trate (véanse las sentencias del Tribunal de Justicia Suiker Unie y otros/Comisión y CRAM y Rheinzink/Comisión, antes citadas, y las sentencias del Tribunal de Primera Instancia Enichem Anic/Comisión y AWS Benelux/Comisión, antes citadas)”.

Y recoge la Sentencia esas circunstancias determinadas, ya citadas, que permiten asignar la responsabilidad al sucesor económico y los criterios para considerar a una empresa sucesora económica de otra. En el caso objeto de la sentencia la empresa

en cuestión había adquirido solo un 14,25% de los activos inmovilizados materiales, la mayor parte de los elementos materiales y humanos que contribuyeron a cometer la infracción de que se trata, (*sentencia Enichem Anic/Comisión*, antes citada, apartado 237) (p 44), y no es el sucesor en derecho de la sociedad (p 36) que aún existe en el momento de imponer la sanción (p 17).

Pues bien en ese supuesto el TPI argumenta que,

“43 En efecto, teniendo en cuenta que las normas sobre la competencia se dirigen específicamente a entidades económicas y que, en el presente asunto, la demandante asumió la mayor parte de la actividad económica afectada por las infracciones, procede considerar que el apartado 5 del artículo 65 del Tratado no se opone a que la Comisión sancione a la demandante no sólo por la parte de la infracción cometida en su propio nombre a partir del 1 de julio de 1990, sino también por la parte de la infracción cometida por la misma entidad económica, actuando con el nombre de Eisenwerk-Gesellschaft, antes de esa fecha.

[..]

45 La circunstancia de que la sociedad Eisenwerk-Gesellschaft declarada en quiebra aún existiese en el momento de adoptarse la Decisión no afecta a esta conclusión del Tribunal de Primera Instancia”.

Y concluye el TPI

*“48 En tales circunstancias, teniendo en cuenta, **en primer lugar**, que el concepto de empresa, en el sentido del artículo 65 del Tratado, tiene un alcance económico, **en segundo lugar**, que en la fecha de adopción de la Decisión era la demandante quien ejercía la actividad económica a la que conciernen las infracciones y, **en tercer lugar**, que en esa fecha el autor, en sentido formal, de las infracciones había puesto fin a toda actividad comercial, este Tribunal considera que la Comisión podía legítimamente imputar la infracción controvertida a la demandante, aun cuando, en el momento de adoptarse la Decisión, siete años después de la liquidación judicial de Eisenwerk-Gesellschaft, y cuatro años después de la venta de sus activos esenciales, dicha sociedad siguiese existiendo jurídicamente”.*

Por tanto para garantizar el referido efecto útil la grave infracción cometida no puede quedar impune, por lo que siguiendo la jurisprudencia citada este Consejo es de la opinión de que VERIPACK debe responder por la infracción cometida durante todo el periodo y no exclusivamente en el tiempo en que forma parte de cártel.

SÉPTIMO. Cálculo de la multa. El artículo 63 de la Ley 15/2007, dice que, “los órganos competentes podrán imponer a los agentes económicos, empresas, asociaciones... que deliberadamente o por negligencia infrinjan lo previsto en la presente Ley las sanciones...”.

La infracción que debemos sancionar en este expediente es la fijación de precios y el reparto del mercado español de envases de plástico para productos hortofrutícolas, mediante la concertación en precios y en procedimientos de licitación y reparto de clientes, entre las empresas fabricantes-comercializadoras más relevantes del mercado. Y esta práctica está prohibida por el artículo 1 de la LDC, así como por el artículo 101 del TFUE.

De acuerdo con el artículo 62.4 de la LDC, esta infracción debe ser calificada de muy grave y acreedora de una sanción de hasta el 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio anterior al de la imposición de la multa.

A la hora de modular la cuantía dentro de dicho límite, el artículo 64 se remite a los criterios de dimensión y características del mercado afectado, la cuota de mercado de la empresa o empresas responsables, el alcance y duración de la infracción y en su caso, los efectos sobre los derechos legítimos de competidores y consumidores y usuarios.

Además de los criterios de la LDC, el Consejo tiene en cuenta asimismo la doctrina del Tribunal Supremo, según la cual este Consejo a la hora de fijar la multa ha de tener, *“...como criterio rector para este tipo de valoraciones sobre la adecuación de las sanciones a la gravedad de los hechos, que la comisión de las infracciones anticoncurrenciales no debe resultar para el infractor más beneficiosa que el cumplimiento de las normas infringidas”*.

Para el cálculo de la multa el Consejo ha aplicado la Comunicación sobre la cuantificación de las sanciones, publicada en el año 2009, en la que, en aras de la transparencia y la seguridad jurídica, esta CNC dio a conocer los criterios que utiliza en el cálculo de las multas en cumplimiento de los criterios de la LDC y al objeto de potenciar el efecto disuasorio de la mismas.

Por lo que se refiere a la naturaleza de la infracción estamos ante una infracción única y continuada, que se prolonga en el tiempo desde 1999 y que entra dentro de la definición que da la DA 4ª de cártel en el que se fijan los precios y se reparte el mercado, es decir, una de las más dañinas formas de distorsionar la competencia.

Además afecta a un *input* importante como son los diversos componentes empleados en el proceso de envasado de las frutas: cestas, tapas, almohadillas, asas y etiquetas de trazabilidad, su uso es ineludible para un sector altamente exportador como el hortofrutícola español, y por tanto, con un apreciable efecto en el comercio entre los Estados miembros.

Por lo que se refiere a la dimensión y características del mercado afectado, el de los envases, hay que decir que es un mercado cuya oferta está muy concentrada, formada por pocos y fuertes productores, de ámbito internacional, (Italia, Francia, Reino Unido). Y en el cártel del mercado español han participado empresas que representan más del 80% de la oferta. Según las informaciones aportadas por las imputadas, solo dos de las implicadas tienen el 70% del mercado español, INFIA (LINPAC), con una cuota en volumen de entre un 35-38%, seguida de GUILLIN con una participación de entre un 27-31%.

Por lo que se refiere a la demanda las conductas afectan a una parte del mercado agrícola español, envasadores de productos hortofrutícolas, los frutos rojos que por su carácter altamente perecedero y delicado utilizan este tipo de envases, de Andalucía. Por tanto la incidencia de la conducta sobre los precios afecta a los agricultores que, en general agrupados en cooperativas, por exigencia de los compradores distribuidores deben envasar en origen el producto. Ahora bien el que las empresas del cártel se repartan el mercado Andaluz, (Huelva y Almería), no debe confundir sobre la dimensión del mercado afectado, porque dado que esa zona concentra la práctica totalidad de la producción de este tipo de frutos que utilizan los envases, la conducta está distorsionando al 80% del mercado nacional.

Por tanto a la hora de calcular la sanción, el Consejo debe de tener en cuenta que nos encontramos ante una de las infracciones más graves contra la competencia sin olvidar el producto o el sector en el que inciden los efectos del acuerdo. Por lo cual, de acuerdo con los criterios de la LDC, estaríamos ante una conducta infractora que por su gravedad, duración y porque el efecto de la misma encarece los precios de comercialización de unos productos del sector primario, tan sensible a los precios como el hortofrutícola, el Consejo considera que la conducta es acreedora de una sanción elevada dentro de las previstas para las infracciones muy graves por el artículo 63.1c) de la LDC.

Como ha quedado acreditado y se recoge en el FD SEXTO, VERIPACK es continuadora de la conducta de la empresa AUTOBAR, y por tanto, al objeto de preservar el efecto útil de la aplicación de las normas de competencia, el Consejo considera que VERIPACK debe ser sancionada por el periodo completo de funcionamiento del cártel.

El Consejo, para calcular el volumen de ventas afectado por la infracción, ha tomado los ingresos antes de impuestos comunicados por las empresas y obtenidos en el mercado de envases a lo largo de los 9 años de funcionamiento del cártel. En el caso de ILIP, se han tenido en cuenta las ventas realizadas a través de su distribuidora AGROENVAS. En atención a los circunstancias más arriba descritas que concurren en este expediente, es decir, la gravedad de la infracción, la duración, y el hecho de que los envases sean input con incidencia en el precio final de los productos hortícolas de exportación y que por tanto, afecta a la competitividad, el Consejo ha considerado que el tipo aplicable no debería ser menor del 12% del volumen de ventas afectado por la infracción.

Por lo que se refiere al techo de la multa que el artículo 63.1.c) establece en el 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora, en el año anterior al de la imposición de la multa, el Consejo ha tomado los datos del ejercicio 2010 de ellas y de sus matrices aportados por las imputadas, así como la información pública disponible sobre el volumen de negocios a nivel mundial. Teniendo en cuenta la responsabilidad subsidiaria de las matrices en ninguno de los casos la multa supera el 10% citado.

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, el Consejo considera que las cuantías de las multas, que de acuerdo con las disposiciones sancionadoras de la LDC cumplen los principios de proporcionalidad y disuasión son las siguientes:

A la empresa **INFIA, S.r.l.**, por el período comprendido desde, al menos, 1999 hasta finales de 2006, con efectos en el ejercicio 2007, una multa de 8.371.740€ (ocho millones trescientos setenta y un mil setecientos cuarenta Euros). Del pago de esta multa sería responsable solidaria su matriz LINPAC GROUP LTD, por el período comprendido entre el 1 de enero de 2004 hasta finales de 2006, con efectos en el ejercicio 2007, lo que equivale a un importe de 7.709.070€ (Siete millones setecientos nueve mil setenta Euros).

A la empresa **I.L.P.A, S.r.l.-Divisione ILIP**, una multa de 1.003.583€, (Un millón tres mil quinientos ochenta y tres Euros).

A la empresa **VERIPACK EMBALAJES, S.L.** una multa de 2.850.790€, (Dos millones ochocientos cincuenta mil setecientos noventa Euros). Del pago de este importe resulta responsable de forma solidaria su matriz GRUPO GUILLIN S.A. por el periodo comprendido entre 8 de junio de 2006 hasta finales de 2006, con efectos en el ejercicio 2007, lo que equivale a un importe de 2.250.515 Euros (Dos millones doscientos cincuenta mil quinientos quince Euros).

OCTAVO. Aplicación del programa de Clemencia, Agravantes y Atenuantes. Una vez determinadas la multas y dado que nos encontramos en un expediente iniciado en aplicación del programa de clemencia, es necesario entrar a analizar la propuesta de la DI en aplicación de los artículos 65 y 66 de la LDC.

La DI en el IPR propone que si al término del procedimiento sancionador la empresa INFIA cumple los requisitos previstos en los artículos 65.2 de la LDC, se le exima del pago de la multa, así como a su matriz LINPAC GROUP LTD, de acuerdo con lo previsto en el artículo 65.1 de la LDC.

Visto la información aportada LINPAC GROUP LTD en su propio nombre, así como de la totalidad de empresas directa o indirectamente controladas por la misma, incluyendo a INFIA y sus filiales, el Consejo coincide con la DI en que la misma ha posibilitado llevar a cabo la inspección en forma tal que ha permitido acreditar la existencia del cártel desde 1999 y hasta 2006.

Por otra parte, de las distintas declaraciones presentadas se desprende una colaboración activa que se ha visto confirmada por la aceptación de los hechos contenidos tanto en el PCH como en la PR de la DI, sin refutar ninguno de los extremos de los mismos a excepción de la existencia de efectos en reserva de posibles acciones indemnizatorias.

En razón de todo lo anterior el Consejo considera que LINPAC GROUP LTD, ha cumplido los requisitos establecidos en el artículo 65.1.a) de la LDC por lo que debe eximirse a INFIA, S.r.l. y a su matriz LINPAC GROUP LTD del pago de la multa que le ha correspondido en función de la infracción y que se recoge en el FD anterior.

Alega VERIPACK como circunstancias atenuantes merecedoras de una disminución de la multa, la colaboración que ha mantenido desde el inicio del procedimiento y la aceptación de los hechos acreditados, así como la situación financiera de la empresa.

La DI no ha apreciado esa especial colaboración y así dice en su informe que,

“Una vez valoradas las alegaciones realizadas por las empresas incoadas en este expediente respecto de las posibles circunstancias atenuantes y teniendo en cuenta lo acreditado en el PCH, esta DI no aprecia circunstancias atenuantes de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 64.3.d) de la LDC, sin que por las empresas incoadas se haya observado una conducta que haya ido más allá del estricto cumplimiento del deber de colaboración que el artículo 39 de la LDC les impone”.

El Consejo constata que, en efecto, no se cumple ninguna de las circunstancias que el artículo 64.3 apartados a) a c) considera como atenuantes. Si la DI no considera que haya existido una colaboración activa más allá del estricto cumplimiento del deber en general, el Consejo debe concluir que no se dan las condiciones para reducir la multa en base a dicho precepto.

La DI tampoco ha observado que en relación con las empresas responsables concurren ninguna de las circunstancias agravantes previstas en el artículo 64.2 de la LDC, y el Consejo está de acuerdo con esta apreciación.

En base a lo anteriormente expuesto, el Consejo de la Comisión Nacional de Competencia, con la composición recogida al principio, vistos los preceptos citados y los demás de general aplicación,

RESUELVE

PRIMERO.- Declarar responsables de una infracción del artículo 1 de la LDC y del artículo 101 del TFUE, a la empresa I.L.P.A, S.r.l.-Divisione ILIP; a la empresa INFIA, S.r.l. y solidariamente a su matriz LINPAC GROUP LTD; y a la empresa VERIPACK EMBALAJES, S.L. y solidariamente a su matriz GROUPE GUILLIN, por haber llevado a cabo una práctica concertada en el mercado de los envases de plástico destinados al envasado y protección de productos hortofrutícolas, durante el periodo que va desde 1999 hasta la campaña 2006/2007.

SEGUNDO.- Imponer las siguientes sanciones a las autoras de la conducta infractora:

- INFIA, S.r.l, una multa de 8.371.740€ (ocho millones trescientos setenta y un mil setecientos cuarenta Euros). De este importe resulta responsable de forma solidaria su matriz LINPAC GROUP LTD, por el período comprendido por un importe de 7.709.070€ (Siete millones setecientos nueve mil setenta Euros).

- I.L.P.A, S.r.l.-Divisione ILIP, una multa de 1.003.583€, (Un millón tres mil quinientos ochenta y tres Euros).
- VERIPACK EMBALAJES, S.L. una multa de 2.850.790€, (Dos millones ochocientos cincuenta mil setecientos noventa Euros). De este importe resulta responsable de forma solidaria su matriz GRUPO GUILLIN S.A. por un importe 2.250.515 Euros (Dos millones doscientos cincuenta mil quinientos quince Euros).

TERCERO.- Eximir a INFIA, S.r.l. y a su matriz LINPAC GROUP LTD, del pago de la multa que le corresponde por reunir los requisitos previstos en el artículo 65 de la LDC.

CUARTO.- Declarar que no ha resultada acreditada la infracción de la LDC por parte de la empresa AGROENVAS S.L.

QUINTO- Se insta a la Dirección de Investigación para que vigile y cuide del cumplimiento íntegro de esta Resolución.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la CNC y notifíquese a las interesadas haciéndoles saber que contra la misma no cabe recurso alguno en Vía Administrativa, pudiendo interponer recurso contencioso-administrativo en la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación