

RESOLUCION (S/0317/10 Material de archivo)

CONSEJO

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

En Madrid, a 21 de noviembre de 2012

El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), en adelante el Consejo, con la composición arriba expresada, y siendo Ponente la Consejera D^a. Inmaculada Gutiérrez Carrizo, ha dictado esta resolución en el expediente sancionador S/0317/10 Material de archivo, incoado a DOHE, S.A., ESSELTE, S.A., GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A. y UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCCION, S.A., por la Dirección de Investigación de la CNC, por considerar que ha llevado a cabo prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el Artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC) y el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE).

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El 14 de septiembre de 2010 la empresa UNIPAPEL, S.A. presentó ante la Comisión Nacional de la Competencia (en adelante, CNC) una solicitud de exención del pago de la multa, a los efectos del artículo 65 de la LDC, que pudiera imponerse por la comisión de una infracción del artículo 1 de la LDC, consistente en un acuerdo para la fijación de precios de material de archivo y el reparto de mercado de los clientes de productos de marca propia de material de archivo en el mercado nacional. Esta solicitud, que fue completada posteriormente, junto con la documentación presentada, ofrecía información y elementos de prueba sobre los elementos esenciales de la infracción.
2. El 26 de octubre de 2010 la DI concedió la exención condicional a UNIPAPEL, S.A. en virtud del artículo 65.1.a) de la LDC, por haber sido la primera empresa en aportar elementos de prueba que, a juicio de la DI, le permitían ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 40 de la LDC en relación con el cártel descrito en su solicitud de exención.

3. El 27 de octubre de 2010 la DI llevó a cabo inspecciones simultáneas en las sedes de DOHE, S.A. (en adelante, DOHE), ESSELTE, S.A. (en adelante, ESSELTE) y GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A. (en adelante, GRAFOPLAS), de acuerdo con lo establecido en el artículo 40 de la LDC. En relación con la inspección de la sede de GRAFOPLAS, mediante Resolución de 1 de marzo de 2011 (Expte. SNC/0010/11 GRAFOPLAS DEL NOROESTE), a propuesta de la DI, el Consejo de la CNC impuso a la citada empresa una sanción por obstrucción de a labor inspectora.
4. El 15 de noviembre de 2010 DOHE presentó un escrito solicitando la exención del pago de la multa a los efectos del artículo 65 de la LDC o, en su caso, subsidiariamente, la reducción del importe de la multa, a los efectos del artículo 66 de la LDC, que pudiera imponerse en relación con su participación en unos acuerdos de reparto de clientes y de fijación de precios en el mercado de material de archivo que implicaba a la citada DOHE y a otras empresas, siendo completada dicha solicitud posteriormente.
5. El 16 de diciembre de 2010 la DI notificó a DOHE el rechazo a su solicitud de exención del pago de la multa, acordando no obstante la DI examinar la información y los elementos de prueba aportados como una solicitud de reducción del importe de la multa a los efectos del artículo 66 de la LDC.
6. El 20 de diciembre de 2010, de conformidad con el artículo 49.1 de la LDC, acordó la incoación del expediente S/0318/10 Material de Archivo, por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la LDC y el artículo 101 del TFUE contra DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL, siendo notificado a las empresas incoadas ese mismo día.
7. Asimismo, el 20 de diciembre de 2010, analizada la documentación en formato papel recabada en las inspecciones realizadas en las empresas inspeccionadas, la DI notificó a DOHE, ESSELTE y GRAFOPLAS el acuerdo por el que se disponía la incorporación al expediente de dicha documentación, dando plazo para que las citadas empresas solicitaran el carácter confidencial de aquellos documentos que consideraran oportuno. Mediante Acuerdo de 15 de marzo de 2011 la DI resolvió la confidencialidad solicitada por las citadas empresas.
8. El 29 de marzo de 2011 tuvo entrada en la CNC el recurso interpuesto por GRAFOPLAS ante el Consejo de la CNC contra el acuerdo de la DI de 15 de marzo de 2011 (Expte. R/0070/11 GRAFOPLAS 2). El recurrente solicitaba al Consejo de la CNC que se devolvieran a GRAFOPLAS determinados folios recabados en la inspección o subsidiariamente fuera declarada la confidencialidad de la totalidad de dichos folios. Asimismo solicitaba como medida cautelar la suspensión de la ejecución del acuerdo recurrido hasta que se resolviera el recurso.
9. El 4 de abril de 2011 la DI acordó, en virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1.d) de la LDC y en el artículo 12.1.f) del RDC, la suspensión del cómputo

del plazo máximo de resolución del expediente de referencia hasta la resolución del recurso R/0070/11 GRAFOPLAS 2 por el Consejo de la CNC, notificando este acuerdo a las partes interesadas. Mediante Resolución de 22 de junio de 2011 el Consejo de la CNC desestimó el recurso interpuesto por GRAFOPLAS por no reunir los requisitos exigidos por el artículo 47 de la LDC. En vista de ello, el 29 de junio de 2011 la DI notificó a las partes el levantamiento de la suspensión del plazo máximo para resolver con efectos de 22 de junio de 2012.

- 10.** El 18 de abril de 2011, analizada la documentación en formato electrónico recabada en las empresas inspeccionadas, la DI notificó a DOHE, ESSELTE y GRAFOPLAS la incorporación al expediente de la documentación en formato electrónico seleccionada, dando plazo para que las empresas solicitaran el carácter confidencial de aquellos documentos que consideraran oportuno. Mediante sendos Acuerdos de 19 y 24 de mayo de 2011 la DI resolvió sobre la confidencialidad de esta documentación solicitada pro ESSELTE y DOHE, respectivamente. GRAFOPLAS no presentó escrito de solicitud de confidencialidad de la documentación en formato electrónico recabada en la inspección de su sede.
- 11.** El 22 de junio de 2011 la DI puso en conocimiento de UNIPAPEL y de DOHE que consideraba necesario para salvaguardar los derechos de defensa de los interesados levantar la confidencialidad de la información aportada en sus solicitudes de clemencia, que sería incorporada al expediente en la fecha de emisión del Pliego de Concreción de Hechos, concediendo un plazo para solicitar el carácter confidencial de aquellos documentos que consideraran oportunos. A la vista de las solicitudes recibidas, el 17 de noviembre de 2011 la DI notificó a UNIPAPEL y a DOHE el acuerdo de declaración de confidencialidad en relación con la documentación aportada en las solicitudes de clemencia de dichas empresas.
- 12.** Durante el curso de la instrucción de este expediente la DI ha realizado requerimientos de información a las empresas imputadas, a diversos clientes de dichas empresas (CENTROS COMERCIALES CARREFOUR, S.A., GRUPO ACCS, GRUPO NOVAX COMERCIAL DON PAPEL 2000, S.L., AGRUPACION SUMINISTRADORES DE OFICINAS DISNAK AIE, GRUPO DISOFIC, S.A., CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A., STAPLES PRODUCTOS DE OFICINA, S.L., HIPERCOR, S.A., ALCAMPO, S.A., ANTALIS OFFICE SUPPLIES, S.L., y MAKRO AUTOSERVICIO MAYORISTA, S.A.) y a la Asociación Española de Fabricantes de Sobres y Manipulados de Papel y Cartón para la Enseñanza y la Oficina (en adelante, ASSOMA).
- 13.** El 21 de noviembre de 2011 la DI notificó a GRAFOPLAS, ESSELTE, UNIPAPEL y DOHE los acuerdos de declaración de confidencialidad en relación con las solicitudes de confidencialidad presentadas por dichas empresas relativas a las contestaciones a los requerimientos de información realizados por el órgano instructor. El 2 de diciembre de 2011 tuvo entrada en

la CNC el recurso interpuesto por ESSELTE ante el Consejo de la CNC contra este acuerdo de la DI (Expte. R/0091/11 ESSELTE). El 7 de diciembre de 2011, en virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1.d) de la LDC y en el artículo 12.1.f) del RDC, la DI acordó la suspensión del cómputo del plazo máximo de resolución del expediente de referencia hasta que el Consejo procediera a resolver el mencionado recurso. El 22 de febrero de 2012 el Consejo de la CNC resolvió el recurso presentado por ESSELTE, notificando la DI el 28 de febrero de 2012 a las partes incoadas el levantamiento de la suspensión del plazo máximo de resolución del procedimiento. Tras ello, la DI notificó a las partes incoadas el levantamiento de la confidencialidad de la información recurrida (folios 3426 a 3439).

- 14.** De acuerdo con lo previsto en el artículo 50.3 de la LDC, con fecha 21 de diciembre de 2011 se formuló el Pliego de Concreción de Hechos (PCH). En la notificación del PCH, conforme el artículo 50.1 de la LDC y el artículo 32 del RDC, se requirió a las empresas que aportaran información sobre sus volúmenes de negocios, así como, en caso de UNIPAPEL y ESSELTE, de sus matrices. Los escritos de alegación y de contestación al requerimiento de información formulado por la DI tuvieron entrada en la CNC el 10 de enero de 2011 en el caso de UNIPAPEL (folios 2868 a 2871), el 19 de enero de 2012 en el caso de DOHE (folios 2899 a 2917, 2920, 2921, 2923, 2926 y 2927) y el 23 de enero de 2012 en el caso de GRAFOPLAS y ESSELTE, aunque la contestación al requerimiento de información de ESSELTE se produjo el 25 de enero de 2012.
- 15.** Conforme a lo previsto en el artículo 33.1 del RDC, el 6 de marzo de 2012 la DI acordó el cierre de la fase de instrucción de este expediente sancionador, con el fin de redactar la propuesta de resolución, lo que fue notificado a los interesados (folios 3440 a 3453).
- 16.** De acuerdo con lo previsto en el artículo 50.4 de la LDC, con fecha 21 de marzo de 2012 se notificó la Propuesta de Resolución de la Dirección de Investigación a las partes, con el fin de que formularan alegaciones. El 27 de marzo de 2012 tuvo entrada en la CNC la solicitud de prórroga del plazo para formular alegaciones de ESSELTE y GRAFOPLAS, notificando la DI el 27 de marzo el acuerdo por el que se les concedía la ampliación de plazo solicitada.
- 17.** Con fecha 12 de abril de 2012 tuvieron entrada en la CNC sendos escritos de alegaciones a la Propuesta de Resolución presentados por UNIPAPEL (folios 3779 a 3883) y DOHE (folios 3784 a 3814). Con fecha 19 de abril de 2012 tuvo entrada en la CNC escrito de alegaciones a la Propuesta de Resolución presentado por ESSELTE (folios 3817 a 3875). Con fecha 24 de abril de 2012 tuvo entrada en la CNC escrito de alegaciones a la Propuesta de Resolución presentado por GRAFOPLAS (folios 3876 a 4081), conteniendo solicitud de práctica de pruebas testifical y documental ante el Consejo de la CNC.
- 18.** En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50.5 de la LDC, el 27 de abril de 2012 la DI elevó al Consejo el expediente para su resolución, junto con el

Informe que incluye la propuesta de resolución así como la propuesta relativa a la exención y reducción de la multa previstas en los artículos 65 y 66 de la LDC.

- 19.** Mediante escrito de 8 de mayo de 2012 ESSELTE comunicó a la CNC el cambio de domicilio de su representante legal (folio 4235). Posteriormente, el 21 de septiembre de 2012 se ha comunicado un nuevo cambio de domicilio (folios 4269-4273).
- 20.** Mediante escrito de 30 de julio de 2012 UNIPAPEL informa a la CNC de que con fecha 26 de mayo de 2012, se celebró una Junta General de Accionistas de UNIPAPEL, S.A. en la que se adoptó, entre otros, un acuerdo para cambiar la denominación social "UNIPAPEL, S.A." por la nueva denominación social "ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A." (folios 4236-4239).
- 21.** Con fecha de 11 de septiembre de 2012, el Consejo dictó Acuerdo por el que informa a las partes de que con fecha 5 de septiembre de 2012 se había remitido a la Comisión Europea la Propuesta de Resolución del expediente en los términos en que se señala en el artículo 11.4 del Reglamento CE 1/2003, por lo que, en cumplimiento del artículo 37.2.c) de la Ley 15/2007, había quedado suspendido el cómputo del plazo máximo para resolver el expediente hasta que por la Comisión Europea se diera respuesta a la información remitida, o transcurriera el plazo a que hace referencia el mencionado artículo 11.4 del Reglamento CE 1/2003. Transcurrido el plazo de 30 días a que se refiere el último precepto señalado, por Acuerdo de 11 de octubre de 2012, el Consejo resolvió levantar la suspensión del cómputo del plazo máximo para resolver el expediente de referencia, lo que se notificó a las partes.
- 22.** Mediante escrito de 16 de octubre de 2012 ESSELTE solicita subsanar determinados errores detectados en su contestación de 25 de enero de 2012 al requerimiento de la DI sobre volumen de negocios (folios 4290-4296).
- 23.** Mediante escrito de 25 de octubre de 2012 GRAFOPLAS solicita al Consejo la práctica de las pruebas formuladas y el alzamiento de la confidencialidad de los documentos mencionados por esa parte en su escrito de alegaciones formuladas a la Propuesta de Resolución, de día 19 de abril de 2012 (folio 4300).
- 24.** El Consejo terminó de deliberar y falló el presente expediente en su reunión de 30 de octubre de 2012.
- 25.** Son interesadas:
 - ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A. (antes UNIPAPEL, S.A.)
 - DOHE, S.A.
 - ESSELTE, S.A.
 - GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A.

HECHOS PROBADOS

1. Información sobre las partes

La DI aporta la siguiente información sobre las partes

DOHE, S.A.

DOHE, S.A. (DOHE) es una empresa española constituida el 22 de diciembre de 1988, siendo su objeto social la venta al por mayor y al por menor de todo tipo de artículos de papelería y material de oficina. DOHE participa en el sector del material de archivo fabricando productos relativos a esta categoría, como archivadores jaspados y de color, fundas para archivadores, carpetas de anillas y cajas de proyectos, así como otras familias de productos, como clasificadores plastificados o los acordeones.

DOHE no está controlada por ninguna otra empresa, ni pertenece a ningún grupo empresarial y no cuenta con delegaciones o sucursales. DOHE cuenta con tres accionistas que se dividen la totalidad del capital social de la empresa, correspondiéndoles la gestión conjunta de la sociedad en régimen mancomunado, si bien la gestión se encuentra delegada en el Director General de la empresa (folio 1062).

ESSELTE, S.A.

ESSELTE, S.A. (ESSELTE), es la filial española de ESSELTE EUROPEAN HOLDINGS INC., con domicilio social en Luxemburgo, cuya matriz es ESSELTE GROUP HOLDINGS INC., domiciliada en EEUU (folio 3283).

En su origen esta empresa fue constituida el 14 de abril de 1964 bajo la denominación DYMO IBÉRICA, S.A., siendo una filial del grupo americano DYMO Industries Inc, el cual fue adquirido por el grupo ESSELTE en 1978. El 28 de enero de 1998 se modificó la denominación social de DYMO IBÉRICA, S.A. por la de ESSELTE, S.A.

El Grupo ESSELTE es un grupo internacional fundado en 1913 bajo la denominación SLT, siendo actualmente la empresa líder mundial en la fabricación de productos para oficina con una facturación de 1 billón de dólares, filiales en 29 países y una red de distribución en 120 países. Los productos ESSELTE se comercializan a través de reconocidas marcas como Leitz, Rapid, Esselte y Xyron (folios 988 y 2017 a 2020).

ESSELTE tiene como objeto social la fabricación y comercialización de artículos para oficina, equipos y sistemas de organización, así como la distribución de artículos para el diseño gráfico y comunicación visual. ESSELTE está presente en el mercado de material de archivo fabricando y distribuyendo productos variados como carpetas colgantes, archivadores de plástico, de cartón y de polipropileno, fundas y dossiers, carpetas de anillas, así como otra serie de productos de

plástico y de cartón, como portafirmas, subcarpetas y productos de archivo definitivo.

En lo que respecta a la definición de la estrategia comercial, la filial española de ESSELTE debe ceñirse a las instrucciones recibidas por parte de la División Europea del grupo que es la estructura corporativa que se encarga de la dirección estratégica en Europa y España. Estas instrucciones incluyen la comunicación del plan de negocio anual, que establece los incrementos anuales, así como el margen bruto que deben obtener ESSELTE (folio 3284).

GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A.

GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A. (GRAFOPLAS), es una empresa española constituida el 4 de junio de 1977, que tiene como actividad principal la fabricación de artículos de oficina, escritorio de papel y cartón.

De acuerdo con la información aportada por GRAFOPLAS en contestación al requerimiento de información realizado por la DI, su capital social está repartido entre ocho personas físicas sin vinculación alguna con ningún grupo nacional o internacional entre sus accionistas de referencia, siendo la totalidad de los miembros del Consejo de Administración personas físicas vinculados por lazos familiares (folios 1297 a 1299).

El objeto social de GRAFOPLAS es la fabricación y comercialización de artículos de plástico, papel y cartón de cualquier uso, la importación y comercialización de artículos y materiales plásticos, cartón, papel y demás elementos complementarios, utilizados en la fabricación de los artículos antes citados, la explotación de patentes y marcas, así como la importación, comercialización, distribución, venta y fabricación de toda clase de mercancías y productos.

GRAFOPLAS está presente en el mercado del material de archivo fabricando todo tipo de productos desde archivadores de color, jaspeados, de diseño o plástico rígido, archivadores de catálogo, marca propia y especiales, productos de la misma familia, como carpetas de anillas, fundas o productos de archivo definitivo, así como todo tipo de productos de material de oficina y escolar (folios 1300 a 1302).

ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A.

UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN, S.A. (UNIPAPEL) es una empresa española activa en la transformación de papel y cartón en material de oficina (sobres, manipulados de papel para uso escolar- cuadernos- y artículos de archivo) para su comercialización, tanto a clientes finales (grandes clientes), como a su propia división de distribución mayorista.

La empresa matriz de UNIPAPEL es UNIPAPEL, S.A. (ahora ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A.), que cotiza en las Bolsas de Madrid y Valencia, sin estar su capital social controlado por persona física o jurídica alguna, dado que ningún accionista supera el 10% de su capital social.

ADVEO cuenta con seis delegaciones distribuidas por todo el territorio nacional: en Madrid (Zona Centro), Logroño (Zona Norte), Barcelona (Zona Cataluña), Valencia (Zona Levante y Baleares), Gran Canaria y Tenerife (Zona Canarias) y Sevilla (Zona Sur). Asimismo, cuenta con tres plantas industriales en España: una en Aduna, dedicada a la fabricación de material de archivo; otra en Logroño, dedicada al manipulado de papel (bloqs y cuadernos de uso escolar y para oficina) y otra en Tres Cantos (Madrid), donde se fabrican sobres y bolsas de correspondencia (folio 761).

El objeto social de ADVEO, empresa matriz del grupo, se centra fundamentalmente en:

- La transformación de papel y cartón en material de oficina (sobres, manipulados de papel para uso escolar - cuadernos - y artículos de archivo) para su comercialización tanto a clientes finales (grandes clientes) como a su propia división de distribución mayorista, a través de UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN, S.A.
- La distribución mayorista de productos con destino a la oficina, la enseñanza y artes gráficas, tanto de productos propios como de productos fabricados por terceros.

Las actividades de ADVEO incluyen la fabricación de una amplia gama de productos, que con posterioridad son distribuidos ya sea por la propia ADVEO o por distribuidores intermedios. Asimismo, ADVEO distribuye material de archivo de terceros. La gama de productos de archivo de ADVEO incluye archivadores de palanca (jaspeados, de color, de polipropileno, ecológicos, personalizables, etc.), carpetas de anillas, accesorios de archivo, índices y separadores, productos de archivo definitivo, carpetas proyecto, carpetas de gomas, productos de carpetería general, archivo suspendido, subcarpetas, dossiers, fundas, ficheros, tarjeteros, listines, carpetas de fundas.

ASSOMA

La Asociación Española de Fabricantes de Sobres y Manipulados de Papel y Cartón para la Enseñanza y la Oficina (ASSOMA) es la asociación del sector.

En relación a la estructura organizativa de ASSOMA, existen una serie de secciones, entre las que se encuentra la de carpetería y archivo, siendo miembros actuales de esta sección UNIPAPEL, ENRI 2000, S.A., DOHE, MIQUEL RIUS, S.A., ESSELTE, MANUEL CABRERO, S.A., GRAFOPLAS, INDUSTRIAS SARO, S.A. y COMERCIAL DEL SUR, S.A. y habiendo pertenecido a dicha sección en algún momento desde el año 2005, AMBAR ESPAÑA, S.A. (baja en 2007), ESCUDERO (baja en 2008) y ELBA (baja en 2011). Esta sección está presidida por un Vicepresidente de la Asociación elegido por las empresas miembros de esta sección con periodicidad anual y con un cierto carácter rotatorio. Así, en 2005 estaba presidida por GRAFOPLAS, en 2006 por DOHE, en 2007 por ESCUDERO, en 2008 otra vez por DOHE, en 2009 otra vez por GRAFOPLAS y en 2010 por ELBA que, como ya se ha indicado, se ha dado de baja en 2011.

Según ASSOMA, en su sede se han celebrado distintas reuniones de trabajo abiertas a todas las empresas vinculadas a la Asociación, sin existir convocatoria oficial ni acta de las mismas, al no ser reuniones de sus órganos de gobierno.

2. Oferta y demanda de material de archivo

Este expediente se enmarca en el sector de material de archivo, el cual engloba una diversidad de productos como carpetas colgantes, archivadores de plástico y de cartón, carpetas de anillas, índices y separadores, fundas y dossiers, así como otros productos de archivo (carpetas de gomas, subcarpetas y cajas de archivo definitivo).

De acuerdo con la información a la que ha tenido acceso la DI, no existe normativa reguladora del mercado de material de archivo, aunque en la fabricación de los productos de material de archivo existen normas UNE que con carácter general afectan al papel y al cartón. Se trata de normas tecnológicas de voluntario cumplimiento creadas por los Comités Técnicos de Normalización (CTN), formados por la Asociación Española de Normalización (AENOR), fabricantes, consumidores y usuarios, Administración, laboratorios y centros de investigación y que describen tolerancias de medidas, gramajes o que se refieren a la realización de determinadas características, humedad, resistencia y reflectancia (folios 2007 y 2008).

Este sector presenta los rasgos que de acuerdo con el apartado 118 de las Directrices de la Comisión Europea sobre acuerdos verticales caracterizan a un mercado maduro: aquel que ha existido durante cierto tiempo, en el que la tecnología empleada es conocida, está extendida y no ha experimentado cambios importantes, en el que no se producen innovaciones de importancia en materia de marcas y la demanda se mantiene relativamente estable o en descenso. En este caso, la demanda se encuentra en claro descenso en los últimos años (alrededor del 11%), como consecuencia de los efectos de la contracción económica en que se encuentra la economía española y del cambio en los hábitos de archivo de la sociedad que actualmente se dirige hacia los archivos en formato electrónico.

Respecto al volumen total de facturación del mercado de archivo en su totalidad durante el año 2010, éste se distribuyó en archivadores de palanca [15-25%], archivadores de plástico flexible [20-30%], carpetas colgantes [0-10%], carpetas anillas [10-20%], índices/separadores [10-20%] y resto de productos de archivo [20-30%] (RCNC de 6 de julio de 2011, Expte. C-0365/11 HB/IBARRA).

De entre estos productos destinados al archivo de material destacan por su elevada demanda e importancia en la cartera comercial, los archivadores de palanca (en color y jaspeados) y las carpetas de anillas. Según ADVEO, los archivadores de palanca suponen alrededor del 20% de las ventas de productos de archivo y son los más relevantes en las negociaciones con los clientes, siendo este tipo de productos los que suponen un mayor porcentaje de las cifras de venta de las empresas dedicadas al material de archivo.

Se pueden distinguir cuatro tipos de archivadores de palanca que son sustituibles entre ellos, aunque los dos primeros son los más vendidos, según la información aportada por las propias empresas (folios 1300 a 1301):

1. Archivador jaspeado: archivador forrado con papel, normalmente de color gris o negro jaspeado. Es el archivador más económico y el que pueden hacer todos los fabricantes.
2. Archivador de color: archivador forrado con material plástico (polipropileno-PP- o PVC) o con un papel plastificado, normalmente de colores lisos. Cada fabricante utiliza un material u otro, PP o PVC, en función de sus máquinas, del precio y sus necesidades. Este archivador es más caro que el jaspeado, ya que el coste del material y del proceso productivo es muy superior al del archivador de papel.
3. Archivador de diseño: archivadores que se incluyen dentro de las líneas de fantasía, que pueden venir derivadas de licencias (Disney, Marble, etc.) o desarrollos propios. Es un producto que tiene un coste muy alto de desarrollo (departamento de marketing y de diseño) y de producción (cantidades muy pequeñas para máquinas de imprimir de mínimo 4 colores), por lo que su precio es también alto, en comparación con los anteriores.
4. Archivador de plástico rígido: archivadores cuyas tapas son de plástico inyectado, de gran grosor y alta resistencia. Es más habitual en los mercados nórdicos. En España se comercializa aunque ningún fabricante nacional lo fabrica.

Desde el punto de vista del formato, los archivadores pueden ser archivadores A4, archivadores Folio, archivadores cuarto natural, archivadores cuarto apaisado, archivador holandesa o archivadores de formato especial (el que defina el cliente).

Desde el punto de vista de la marca los archivadores pueden considerarse:

1. De catálogo: aparecen en el catálogo del fabricante y en su tarifa general y el cliente lo pide por la referencia que figura en el mismo.
2. De marca propia: archivadores con marca del cliente, pudiendo ser marca del grupo al que pertenece el cliente o marca del propio cliente (aun perteneciendo a un grupo).
3. Archivadores especiales: archivadores que se hacen bajo pedido y definición del cliente, que decide los materiales, tamaño, forma, colores, motivos decorativos.
4. Archivadores de diseño.

La oferta de productos de archivo en España se caracteriza por la existencia de grandes grupos industriales, como ADVEO o ESSELTE, junto a fabricantes de tamaño medio como GRAFOPLAS, así como pequeños fabricantes.

Según se deduce de la información aportada por las partes a requerimiento de la DI (escrito de GRAFOPLAS DEL NOROESTE,S.A., folios 1232 a 1233; escrito de

ADVEO, folio 862 y escrito de DOHE, S.A. folio 1078), no todas las empresas producen todos los productos de material de archivo. Así, las empresas incoadas en este expediente sancionador son los principales fabricantes de archivadores de palanca, indicadores/separadores y carpetas de anillas en el mercado español de productos de material de archivo, teniendo el resto de sus competidores cuotas de mercado inferiores al 10%. Respecto a otros productos de material de archivo como carpetas colgantes, presentan mayores cuotas empresas como IBARRA (con un 30-40 %) y FADE (con un 10-20%).

De acuerdo con la información pública disponible en relación con el expediente C-0365/11 HB/IBARRA, así como por la información aportada por las partes en contestación al requerimiento de información realizado por la DI, las cuotas de ventas de los principales productos de material de archivo en 2010 serían las siguientes (en %):

EMPRESAS	TOTAL	ARCH PALANCA	CARPETAS COLGANTES	CARPETAS ANILLAS	IND/ SEPAR	RESTO
UNIPAPEL	[10-20]	[20-30]	[10-20]	[20-30]	[0-10]	[30-40]
ESSELTE	[10-20]	[10-20]	[0-10]	[10-20]	[20-30]	[0-10]
GRAFOPLAS	[10-20]	[10-20]	[0-10]	[10-20]	[10-20]	[0-10]
COMERCIAL SUR	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[10-20]
DOHE	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ELBA (HAMELIN)	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
FADE	[0-10]	[0-10]	[10-20]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
IBARRA	[0-10]	[0-10]	[30-40]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
PARDO	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
AMBAR	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[30-40]	[10-20]	[10-20]	[30-40]	[40-50]	[10-20]
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Todos estos productos de material de archivo presentan una cierta sustituibilidad entre sí, dado que por sus características técnicas, utilidad, finalidad y precio, son hasta cierto punto intercambiables y cubren las necesidades del consumidor como productos aptos para el archivo de documentos.

No obstante, el carácter sustitutivo desde el punto de vista de la demanda no es perfecto, ya que los consumidores no perciben igual todos los productos, debido a que los productos de archivo tienen diferentes precios en función de su capacidad de archivo y su calidad. Además, el diseño de los productos juega un papel relevante para atraer al consumidor.

La demanda de material de archivo proviene de: a) grandes empresas mayoristas de distribución de artículos de oficina y centrales de compra con elevado poder negociador en base a los grandes volúmenes de compras (canal mayorista) y b)

canal minorista: pequeñas y medianas empresas que venden el producto directamente al consumidor final, principalmente compuesto por papelerías y establecimientos de venta al por menor de artículos de oficina, con menor poder negociador debido a sus menores volúmenes de compra, su atomización y su mayor coste de sustitución.

3. Organización y funcionamiento

La DI hace la siguiente descripción sobre cómo surgió y se desarrolló la cooperación entre las empresas:

(86) *En este expediente consta la celebración de una reunión el 6 de junio de 2001 en la sede de ASSOMA, a la que asistieron representantes de diversas empresas fabricantes de material de archivo entre las que se encuentran ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL, así como ENRI 2000, S.A., NOVA LINE PLUS IBÉRICA, S.A., MANUFACTURAS IBARRA, S.A. e INDUSTRIAS SARO, S.A. –indicándose que no asisten DOHE, DINCAR y AMBAR-, en la que se trataron una serie de asuntos generales como el convenio colectivo vigente en el sector o la evolución de los precios de las materias primas y en la que también se propuso llevar a cabo una serie de acuerdos entre los participantes, tales como volver a establecer precios mínimos de venta y la adopción del formato folio por parte de todos los fabricantes nacionales como barrera de entrada de los archivadores del exterior, como se indica en las notas tomadas por el Director General de UNIPAPEL, participante en dicha reunión¹:*

“(...) – PRECIOS DE VENTA:

(...) Los asistentes están de acuerdo en volver a establecer precios mínimos que nos dejen algo de margen, pues con los actuales se pierde. También reconocen que sin el consenso de los que faltan será muy difícil.

La próxima reunión la tendremos en Septiembre y haremos todos los esfuerzos para que asistan los que faltan.

- FORMATOS:

Aunque Grafoplast propone potenciar el Din A-4, los demás creemos que el Folio sigue siendo una barrera para la entrada de archivadores del exterior.

En la próxima reunión trataremos de otros temas como el calibre del cartón, las unidades por caja, etc.

Esselte dice que si no fuese por el tamaño folio, el Din A-4 lo traería de la fábrica de Polonia.”

(87) *No obstante, de la información recabada durante las inspecciones, así como de la aportada por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa², no se ha podido acreditar la existencia de las siguientes reuniones a la celebrada en 2001 ni la concreción de los acuerdos señalados en dicha reunión entre las empresas citadas hasta la celebrada el 11 de mayo de 2005 en la sede de ASSOMA y a la*

¹ Correo electrónico interno de UNIPAPEL, adjuntando resumen de la reunión de 6 de enero de 2001, aportado por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 1550 a 1552).

² Declaración del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL, aportada por UNIPAPEL en su solicitud de exención (folios 1568 y 1569).

que asistieron únicamente los representantes de DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, UNIPAPEL y GRAFOPLAS³.

- (88) *Estos acuerdos entre las empresas participantes en el cártel se realizaron fundamentalmente a través de las reuniones convocadas ex profeso en la sede de la asociación del sector, ASSOMA, con periodicidad semestral, una a finales de año (noviembre/diciembre), antes de la campaña de archivo, para acordar los precios para el año siguiente y otra normalmente en febrero, tras dicha campaña, aunque generalmente había otras reuniones a lo largo del año de seguimiento de los acuerdos alcanzados por el cártel.*
- (89) *Los representantes de las empresas del cártel que asistían a dichas reuniones eran altos directivos de las mismas (Directores Generales o Directores Comerciales) con los conocimientos de los aspectos fundamentales de la estrategia corporativa y política comercial de sus empresas, así como con poderes suficientes para representar y vincular a sus respectivas empresas.*
- (90) *Así, es especialmente significativo que durante el periodo de vigencia del cártel sus reuniones se mantuvieron al más alto nivel de representación y que dichos representantes permanecieron, casi en su totalidad, inalterables, como se refleja en el Anexo I de este Pliego, que contiene una tabla con las personas que han ocupado u ocupan cargos en las empresas incoadas en este expediente sancionador, y han participado en las prácticas objeto de investigación durante todo el periodo de vigencia de dichas conductas [se adjunta como anexo 1 de la Resolución].*
- (91) *Además, eran frecuentes los contactos telefónicos entre los directivos de los fabricantes de material de archivo miembros del cártel, como se acredita por la relación de llamadas telefónicas realizadas por el Director General de Distribución y por el Director Industrial de UNIPAPEL a los Directores Generales y Comerciales de DOHE y GRAFOPLAS entre los años 2009 y 2010⁴.*
- (92) *La convocatoria de las reuniones del cártel se realizaba en un primer momento por teléfono y posteriormente mediante correo electrónico enviado a las empresas participantes a la reunión por el Secretario de ASSOMA, normalmente con asunto "Reunión carpetería"⁵. No obstante, de acuerdo con la información obrante en el*

³ Resumen de la reunión celebrada el 6 de junio de 2001 realizado por un directivo de UNIPAPEL y declaración del Director General de UNIPAPEL, aportados por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 1550 a 1552, 1568 y 1569).

⁴ Relación de llamadas telefónicas realizadas por directivos de UNIPAPEL, aportada por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 82 a 93).

⁵ Declaración del Director General de UNIPAPEL aportada en la solicitud de exención del pago de la multa presentada por UNIPAPEL (folios 1568 a 1569); escrito del Secretario General de ASSOMA con fecha 10 de octubre de 2011 en contestación al requerimiento de información realizado por la DI (folios 2071 a 2073); correo electrónico remitido por el Secretario General de ASSOMA a los directivos de DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL el 25 de junio de 2008, con asunto "Re: REUNIÓN CARPETERÍA ASSOMA", recabado en la inspección de ESSELTE (folio 369); correos electrónicos intercambiados entre directivos de DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS, UNIPAPEL y ESCUDERO y el Secretario General de ASSOMA los días 17, 24 y 25 de junio de 2008, con asunto "RE: REUNIÓN CARPETERÍA ASSOMA" y los días

expediente y como ha señalado ASSOMA en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI, en las oficinas de ASSOMA se han celebrado distintas reuniones de trabajo abiertas a todas las empresas vinculadas a la Asociación, sin existir convocatoria oficial ni acta de las mismas, al no ser reuniones de sus órganos de gobierno. En relación a la estructura organizativa de ASSOMA, existen una serie de secciones, entre las que se encuentra la de carpetería y archivo, siendo miembros actuales de esta sección UNIPAPEL, ENRI 2000, S.A., DOHE, MIQUEL RIUS, S.A., ESSELTE, MANUEL CABRERO, S.A., GRAFOPLAS, INDUSTRIAS SARO, S.A. y COMERCIAL DEL SUR, S.A. y habiendo pertenecido a dicha sección en algún momento desde el año 2005, AMBAR ESPAÑA, S.A. (baja en 2007), ESCUDERO (baja en 2008) y ELBA (baja en 2011). Esta sección está presidida por un Vicepresidente de la Asociación elegido por las empresas miembros de esta sección con periodicidad anual y con un cierto carácter rotatorio. Así, en 2005 estaba presidida por GRAFOPLAS, en 2006 por DOHE, en 2007 por ESCUDERO, en 2008 otra vez por DOHE, en 2009 otra vez por GRAFOPLAS y en 2010 por ELBA que, como ya se ha indicado, se ha dado de baja en 2011⁶.

- (93) *Dado que las reuniones del cártel acreditadas en este expediente no coinciden con las celebradas por los órganos de gobierno de ASSOMA⁷ y no participaba ningún representante de la misma en las reuniones del cártel, limitándose a convocar éstas, como ha confirmado DOHE en su solicitud de reducción, esta DI considera que ASSOMA no participaba en el cártel, aunque según ha declarado el Director General de DOHE⁸, en momentos puntuales personal de ASSOMA realizó tareas administrativas para las empresas del cártel.*
- (94) *En la citada reunión de 11 de mayo de 2005 DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL tuvieron una primera toma de contacto cuyo objetivo fundamental fue fortalecer la confianza entre dichas empresas en relación con el establecimiento de unos acuerdos en el sector del material de archivo que lograsen que los precios de los archivadores subiesen. A partir de esta reunión se sucedieron las reuniones del cártel hasta febrero de 2010.*
- (95) *En estas reuniones las empresas del cártel adoptaron acuerdos respecto a los porcentajes de subida de las tarifas de sus productos, la fijación de precios mínimos para las referencias más vendidas en el mercado, la repercusión conjunta a los clientes de los incrementos en los precios de los mecanismos de palanca, la fijación de determinados aspectos de la política comercial como la prohibición de realización de promociones comerciales en unas determinadas fechas, así como el reparto del mercado mediante el reparto de clientes.*

18, 23 y 24 de septiembre de 2008, con asunto "RE: carpetería", aportados por DOHE en su solicitud de reducción (folios 1385 a 1388 y 1392 a 1395).

⁶ Escrito del Secretario General de ASSOMA en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 2071 a 2073).

⁷ Acta de las reuniones estatutarias de ASSOMA aportadas por UNIPAPEL (folios 782 a 811), ESSELTE (folios 998 a 1030), DOHE (folios 1068 a 1076) y GRAFOPLAS (folios 1310 a 1326), en contestación a los requerimientos de información de la DI.

⁸ Declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción (folio 1340).

(96) De acuerdo con la información a la que ha tenido acceso esta DI, tras la salida de ESCUDERO del cártel debido a los problemas societarios de dicha empresa que provocaron su declaración en concurso de acreedores, las restantes empresas del cártel se repartieron los pedidos que ESCUDERO no podía realizar por su declaración en concurso de acreedores y elaboraron una lista de reparto de grandes clientes de archivadores de marca propia, en la que se incluían los clientes compartidos por varias empresas del cártel⁹:

CARREFOUR	UNIPAPEL
HIPERCOR	UNIPAPEL
ALCAMPO	UNIPAPEL- GRAFOPLAS- DOHE
MAKRO	UNIPAPEL- GRAFOPLAS
OFIEXPERT	GRAFOPLAS- UNIPAPEL
NOVAX	DOHE- UNIPAPEL
DISNAK	DOHE
ANTALIS	DOHE
CORPORATE EXPRESS	GRAFOPLAS
KALAMAZOO	UNIPAPEL
CARLIN	UNIPAPEL, DOHE, GRAFOPLAS

(97) Queda acreditada la celebración de, al menos, 20 reuniones en la sede de ASSOMA, desde la citada de mayo de 2005 hasta febrero de 2010, entre representantes de DOHE, ESCUDERO –hasta 2008-, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL, que se relacionan en el Anexo II de este Pliego, de acuerdo con la información obrante en este expediente, especialmente, la información aportada en las solicitudes de exención de UNIPAPEL y de reducción de DOHE¹⁰: [se adjunta como anexo 2 de la Resolución].

- Ejercicio 2005: 11 de mayo y 10 de octubre¹¹.
- Ejercicio 2006: 14 de febrero, 8 de junio, 18 de septiembre y 7 de noviembre¹².

⁹ Declaraciones del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 162, 163, 1547 y 1568) y declaración del Director General de DOHE y notas manuscritas tomadas en la reunión de 26 de noviembre de 2008, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 725 a 726 y 1353).

¹⁰ Información aportada en la solicitud de exención del pago de la multa presentada por UNIPAPEL (folio 162) y en la declaración del Director General de DOHE, aportada en la solicitud de reducción de la multa presentada por DOHE (folios 542 a 746).

¹¹ Declaraciones y notas manuscritas del Director General de DOHE aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 594, 595, 597 a 600, 1334 a 1336).

¹² Declaración y notas manuscritas del Director General de DOHE de la reunión de 14 de febrero, 8 de junio, 18 de septiembre y 7 de noviembre de 2006, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 602 a 607, 616 a 617, 620 a 623, 626 a 630 y 1336 a 1340). Notas manuscritas del Director Comercial de GRAFOPLAS tomadas durante la reunión celebrada el 18 de septiembre y el 7 de noviembre de 2006, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folios 418 a 422) y notas manuscritas del Director Comercial de ESSELTE tomadas durante la reunión celebrada el 7 de noviembre de 2006, recabadas en la inspección de ESSELTE (folio 377).

- *Ejercicio 2007: 18 de enero, 18 de abril, 10 de julio, 18 de septiembre y 22 de noviembre*¹³.
- *Ejercicio 2008: 13 de febrero, 18 de junio, 8 de julio, 7 de octubre y 26 de noviembre*¹⁴.
- *Ejercicio 2009: 11 de febrero, 14 de octubre y 11 de diciembre*¹⁵.
- *Ejercicio 2010: febrero de 2010*¹⁶.

(98) *Todas las empresas participantes en el cártel -DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL- iniciaron su participación en éste desde la primera reunión acreditada del cártel celebrada el 11 de mayo de 2005. ESCUDERO mantuvo su participación en el cártel hasta la reunión de 7 de octubre de 2008, fecha en la que ESCUDERO dejó de asistir a las reuniones del cártel debido a su entrada en concurso de acreedores el 24 de junio de 2008. Las restantes cuatro empresas -DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL- continuaron con los acuerdos hasta el fin de la vigencia del cártel en febrero de 2010.*

(99) *Durante el año 2010 se produjeron una serie de acontecimientos, como la entrada en el mercado de material de archivo de empresas competidoras portuguesas ajenas al cártel (las empresas AMBAR y ANCOR), la política agresiva de precios seguida por ESSELTE ofertando precios más bajos de la media desviándose del acuerdo alcanzado con las demás empresas del cártel, así como el incumplimiento por parte de UNIPAPEL del reparto de clientes establecido por el cártel, al conseguir apropiarse de la cuenta de SPICERS, cliente tradicional de DOHE. Así, en febrero de 2010 se celebró una reunión del cártel, sin que esta DI tenga acreditada la celebración de reuniones posteriores, en la que las empresas participantes en el cártel decidieron seguir una política comercial autónoma e*

¹³ Declaración y notas manuscritas del Director General de DOHE de la reunión de 18 de enero, 18 de abril, 10 de julio, 18 de septiembre y 22 de noviembre de 2007, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 642 a 645, 655 a 658, 686 a 699, 706 a 717, 719, 720 y 1341 a 1348). Notas manuscritas del Director General de GRAFOPLAS de la reunión de 10 de julio de 2007, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folios 423 a 424); notas manuscritas del Director Comercial de DOHE de dicha reunión, recabadas en la inspección de DOHE (folio 271). Notas manuscritas del Director Comercial de ESSELTE tomadas en la reunión de 18 de septiembre de 2007, recabadas en la inspección de ESSELTE (folio 380).

¹⁴ Notas manuscritas del Director Comercial de DOHE de la reunión de 13 de febrero, de 18 de junio, de 8 de julio y de 7 de octubre de 2008 recabadas en la inspección de DOHE (folio 260, 266, 268, 270) y declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 726, 1348 a 1353).

¹⁵ Notas manuscritas del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL realizadas durante la reunión celebrada el 11 de febrero de 2009 en la sede de ASSOMA, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1566); notas manuscritas del Director Comercial de GRAFOPLAS realizadas durante la reunión celebrada el 11 de febrero y la reunión de 14 de octubre de 2009, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folio 439, 440) y correo electrónico remitido por el Director Comercial de DOHE a directivos de ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL el 4 de febrero de 2009, con asunto REUNIÓN CARPETERÍA ASSOMA, y notas manuscritas del Director Comercial de DOHE de la reunión de 11 de febrero y 11 de diciembre de 2009, recabadas en la inspección de DOHE (folios 262 a 263 y 1873) y declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción (folios 740, 1353 a 1356).

¹⁶ Declaraciones del Director General de Distribución de UNIPAPEL, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 117 y 162).

independiente dando por terminado los diversos acuerdos anticompetitivos hasta entonces vigentes¹⁷.

4. Fijación de precios

La DI hace la siguiente descripción relativa a los acuerdos de fijación de precios:

- (101) Las prácticas relacionadas con el acuerdo de fijación de precios realizadas entre las empresas del cártel consistieron, por una parte, en una fijación de los incrementos porcentuales de los precios para la totalidad de los productos de material de archivo y, por otra, en una fijación de los precios mínimos para los archivadores de palanca, jaspeados y de color, y carpetas de anillas, tanto los fabricados con la marca del fabricante o con la marca del distribuidor.*
- (102) Esta diferenciación en el análisis de estas prácticas de fijación de precios por el cártel responde al especial protagonismo de los archivadores de palanca, jaspeados y de color, y carpetas de anillas en la facturación total del mercado de material de archivo, así como al poder de negociación de determinados clientes de las empresas del cártel en este tipo de productos, como las grandes empresas de distribución, con descuentos por volumen de compra que disminuían el precio neto final del producto vendido, por lo que las empresas del cártel acordaron fijar para dichos productos precios mínimos, así como los términos de los descuentos a ofrecer a dichos clientes.*

4.1. Fijación del incremento porcentual de los precios

- (103) A partir de 2005 DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL acordaron incrementar el precio de sus productos de material de archivo en similares porcentajes, intercambiándose previamente información comercial sensible, como los incrementos de sus costes de fabricación y producción, principalmente de las materias primas como el acero, cartón, pvc y otros plásticos, que representan una parte importante del coste final del producto y un criterio de vital relevancia para la fijación de los precios de material de archivo.*
- (104) La primera fijación del incremento porcentual de los precios tuvo lugar en el año 2005, en relación con los precios aplicables para el ejercicio 2006, específicamente, en la reunión celebrada el 11 de mayo de 2005 en la sede de la ASSOMA. En esta reunión, representantes de DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL intercambiaron información relativa a la cuantía y fecha de los incrementos de precios realizados hasta ese momento, el incremento de los costes de producción, especialmente los relativos a las materias primas y componentes de los archivadores como el metal, plástico, cartón y mecanismo de palanca, como paso previo para la posterior coordinación de las líneas generales de actuación respecto a los incrementos de los precios futuros. Todo ello queda acreditado en la*

¹⁷ Declaraciones del Director General de la División de Distribución de UNIPAPEL, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 117 y 1568).

siguiente transcripción de las anotaciones tomadas por el Director General de DOHE¹⁸:

“Esselte subió precios en septiembre.- + 4% metal.- + 3/5% plástico flexible =archivador en tarifa.- En precio neto no han subido ni bajado.- Las materias primas archivo no han tenido subida.

Unipapel: +3/5% Enero.- Volumen de venta archivo para abajo de forma clara.- Ofiservice baja en archivadores.- Cartón +12,44%, Palanca +10,88% Marzo / Marzo.

Mat[eria] prima: les ha subido a todos excepto a Esselte.

Unipapel dice que le han subido entre 6 y 8 céntimos el archivador”.

(105) Durante el segundo semestre de 2005, directivos de DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL volvieron a reunirse para coordinar los incrementos de precios futuros para 2006, intercambiándose para ello información relativa a sus costes de producción, especialmente de sus materias primas (cartón, materiales plásticos, p.p., p.v.c, mecanismos de palanca, anillas, etc.), así como de su situación en el mercado, evolución de sus volúmenes de facturación y márgenes obtenidos y detalles sobre su política de recursos humanos, todos ellos aspectos imprescindibles para la fijación de los precios.

(106) Así se acredita en las anotaciones tomadas por el Director General de DOHE en la reunión de 10 de octubre de 2005¹⁹:

“MMPP:

Unipapel: Septiembre a septiembre cartón +3,5/4,4% p.p.- + 0/5,3 %; papel offset no, en estucados 2,5%; mecanismos palanca + 9,9/10,9%; anillas + 6,1/10%.

Grafoplas: dice que le pasa igual PVC + 12/13%; cartón y p.p.: subida en noviembre + 6/8%.

Esselte: cartón +4%; p.p. +5%; pvc +12/13%

Escudero: p.p. subido mucho más están todos de acuerdo. Todos los proveedores p.p. +7/8%. Cartón anuncio de subida. Mecanismos: subida.

Mercado:

Unipapel - regular. Venta más o menos igual que el año pasado en volumen. Cifra en facturación ha caído un poquito, porque años anteriores han caído mucho. El peor margen de los tres productos que fabrican, con mucha diferencia.

Grafoplas - 2005 vuelve al 2003, el año 2004 les fue muy bien.

Esselte - 3 años perdiendo volumen en forrado y en PVC. Los ha bajado. Aumento tarifa en enero + 5/6%. Petrus - + 3%.

¹⁸ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas en la reunión de 11 de mayo de 2005, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 594 y 595).

¹⁹ Notas manuscritas del Director General de DOHE realizadas durante la reunión celebrada el 10 de octubre de 2005, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 597 a 600).

Esselte - Dymo se vendió. Noviembre se formaliza. Cambio de estructura. Ventas 20% en margen más. El 35% de la gente a la calle, pero van a intentar que sean menos. Van a reducir comerciales, administrativos y servicios al cliente. Crean que van a vender la compañía en el 2007 Si quieren vender tendrán que rentabilizar. Archivo después de Dymo: 30/35%.

Escudero - bajan en volumen. No en archivo. Exportación han perdido la cuenta de Office Depot internacional. Marzo / abril efectivo. Perdidas en el 2° semestre. Producto de encargo bien. Ambar. Está vendiendo muy barato. 0,6 no llega”.

- (107) *Una vez intercambiada la información necesaria para poder fijar un incremento porcentual de los precios, de acuerdo con lo declarado por el Director General de DOHE que asistió a la reunión, las empresas del cártel acordaron un incremento de las tarifas del 5% a realizar a principios de 2006, acordando también comunicar dichos incrementos a sus clientes durante el mes de noviembre de 2005²⁰.*
- (108) *Este incremento de los precios en 2006 se ha confirmado por esta DI tras los requerimientos de información realizados a empresas distribuidoras clientes de las empresas participantes en el cártel, como el Grupo ACCS, STAPLES PRODUCTOS DE OFICINA, S.L., GRUPO DISOFIC, S.A., AGRUPACIÓN DISTRIBUIDORES DISNAK, A.I.E. y ANTALIS OFFICE SUPPLIES, S.L. (folios 2138 a 2143, 2074 a 2081, 2143 a 2252, 2135 a 2252 y 2082 a 2106).*
- (109) *A partir de entonces las empresas del cártel mantenían un conocimiento fluido de todos los aspectos relacionados con la política comercial y de precios de las empresas del cártel, intercambiando información sobre los costes de producción y subidas de materias primas, necesarios para el cálculo de las futuras subidas de precios de sus productos en general, así como información confidencial sobre los resultados obtenidos por las empresas a lo largo de los años, en seguimiento de los acuerdos adoptados por el cártel.*
- (110) *Así, tras el acuerdo de incremento de precios alcanzado en la reunión de octubre de 2005 para 2006, con el objeto de controlar la correcta ejecución del incremento de precio acordado, las empresas del cártel celebraron una reunión el 14 de febrero de 2006 en la sede de ASSOMA, en la que cada una de las empresas del cártel expuso la fecha en la que había procedido a incrementar el precio de sus productos, el porcentaje medio de dichos incrementos y la reacción de sus clientes a dichos incrementos, tal como se acredita en las anotaciones tomadas por el Director General de DOHE que participó en esta reunión en representación de su empresa y que se reproducen a continuación²¹:*

“Unipapel: Lunes 16/01/2006. Tarifa nueva. Subida 5% (4,8 - 6,5). Clientes descuentos sobre tarifa.

²⁰ Declaración del Director General de UNIPAPEL, aportada por UNIPAPEL en su solicitud de exención (folio 1568) y declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción (folio 1336).

²¹ Notas manuscritas del Director General de DOHE de la reunión celebrada el 14 de febrero de 2006, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 602 a 607).

Esselte: Tarifa nueva en enero. Subida 5% en todos los productos. Excepción algún cliente y el archivador que se vende al precio neto. Guerra con el separador: están perdiendo clientes.

Escudero - Tarifa general en DIPA. 1-03-06 Sube dependiendo de la incidencia de la materia prima. Netos +5%.

Serviempresa: serviahorro - tarifa antigua. Separadores guerra en 2005 - suben el precio mucho.

Grafoplas: Tarifa aplicada 1.3.06

5% subida en archivo.

Precios inferiores a 2005 en otras líneas.

Archivo serviempresa - compran más barato que en 2005”.

(111) *De acuerdo con el resumen realizado por el Director General de DOHE de la reunión celebrada por los miembros del cártel el 14 de febrero de 2006, DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL, ejecutaron el acuerdo para incrementar un 5% sus precios fijado para principios del año 2006, tal y como se acredita en la información aportada por DOHE en su solicitud de reducción del pago de la multa²².*

(112) *En la siguiente reunión del cártel celebrada el 8 de junio de 2006, las empresas del cártel evaluaron el resultado y la ejecución de los acuerdos adoptados, confirmando su implementación, como se acredita en las anotaciones tomadas por el Director General de DOHE durante dicha reunión²³.*

(113) *DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL volvieron a reunirse el 18 de septiembre de 2006 en la sede de ASSOMA para fijar los incrementos para 2007. En esta reunión los directivos de las citadas empresas se intercambiaron información relativa a los incrementos de los costes de producción, especialmente en materias primas como el cartón, papel, polipropileno, mecanismos de palanca o del transporte, comunicándose las intenciones de sus respectivas empresas sobre incrementos de precios futuros y su fecha de ejecución. Así se acredita en las notas tomadas por el Director General de GRAFOPLAS que asistió a esta reunión en representación de su empresa, en las que se identifica a los representantes de las empresas que participaron en esta reunión de 18 de septiembre de 2006²⁴:*

“ASOCIACIÓN

Evoluc mats ps. 2º semestre 06

(D.General Unipapel)- cartón compacto aumento 4% (octubre)

²² Declaración y notas manuscritas del Director General de DOHE de la reunión de 14 de febrero de 2006, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 602 a 607 y 1336 a 1338).

²³ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión celebrada el 8 de junio de 2006, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 616 a 617).

²⁴ Notas manuscritas del Director Comercial de GRAFOPLAS tomadas durante la reunión celebrada el 18 de septiembre de 2006, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folios 418 y 419).

Mecanismos aumento ¿

Papel aumento 40€ tonelada- Aumento 6%

Cajas aumento 40€ tonelada- ¿

Plásticos nada concreto (amenazas)

Convenio colectivo +/- 4%

Transporte subirá

(D.General DOHE) - Cartón aumento ? (pero aumento seguro)

Mecanismos

(D.General ESCUDERO) Cartón 3,5/5%

Papel 6%

Mecanismos anillas =

Mecanismos palanca 3% antes de fin de año

PP acumulado 24% + 6% antes de fin de año

Transporte subirá.

(D.Comercial ESSELTE) Transporte subirá tras fin año

Mecanismos presión (director Comercial)

Plástico- Carta a clientes aumento precios 1/10 Aumento 5% en los productos donde el margen sea muy bajo. El plástico subirá todo un 8% (PVC y PP).

Para 2007 aumento tarifa pero sin concretar (han mandado carta ya) El 15/11 se enviarán tarifas a clientes para entrada en vigor el 1/1”.

(114) Asimismo el Director General de DOHE realizó anotaciones durante la reunión celebrada el 18 de septiembre de 2006, coincidiendo con lo anotado por el directivo de GRAFOPLAS²⁵:

“18.9.06

UNIPAPEL Cartón subida del 4%.

Mecanismos subida clara y fuerte.

--> no sabe subida

Papel --> subida 6%.

Cajas --> también subidas, en el 2006 los precios han sido estables pero la mat[eria] prima les ha subido mucho.

plásticos

Transporte --> + 4%.

²⁵ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión de 18 de septiembre de 2006, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 620 a 623).

GRAFOPLAS palanca 8% --> 2007 + 6%.

Mecanismos --> 3%

p.p. --> 21 + 5

Cartón --> 11

Transporte --> + 4%.

ESCUDERO Cartón --> + 3,5 / 5%

Papel --> + 0,04/Kg + 6%.

Mecanismos:

*Palanca --> + 3% en 2006,
subida en 2007*

p.p. --> + 20% / + 5 / 6%

en 2006 --> + 30%

ESSELTE Transporte

(Director Comercial) quiere subir.

Carta --> 100% clientes 1-10-06.

Flexible:

- A partir del 1-10-06 sube un 5%.*
- A partir del 1-01-07 sube un 3%.*

Precios 2007 subida 1/01/07.

Tarifa de precios disponible 15/11/06.

Enero 2007 --> +5 / 7% en Leitz.

p.p --> 8 Flexible

5 Rígido (separadores, etc.)”.

(115) Tras poner en común los incrementos en los costes de producción de cada una de las empresas del cártel, según se desprende de la declaración del Director General de DOHE y de las notas recabadas en la inspección de GRAFOPLAS, las empresas del cártel acordaron durante esta reunión celebrada el 18 de septiembre de 2006 la fijación de los incrementos de las tarifas para el ejercicio 2007. Así, ESSELTE informó a las demás empresas participantes en el cártel su estrategia comercial para el año 2007, indicando que tenía previsto notificar a todos sus clientes el incremento de precios con fecha 1 de octubre de 2006 y posteriormente el 1 de enero de 2007.

(116) En relación a la cuantía de dichos incrementos, ESSELTE indicó que éstos se realizarían de modo flexible, incrementando un 5% las tarifas con fecha 1 de octubre de 2006, para posteriormente volver a incrementar un 3% el 1 de enero de 2007, que sus productos de la marca Leitz se incrementarían entre un 5 y un 7%

con fecha de enero de 2007, mientras que sus productos de polipropileno rígidos aumentarían un 5% y los flexibles un 8%.

(117) En esta reunión las empresas participantes en el cártel también acordaron incrementos de precio específicos para algunos productos cuya demanda era mayor, como las fundas de los archivadores, intercambiándose información confidencial respecto a las características de producción de determinadas fundas de plástico multitaladro, tal y como se acredita de la Declaración del Director General de DOHE así como de las anotaciones tomadas por éste durante la reunión²⁶:

“(...) Tanto Esselte como Escudero comentan que los gramajes que trabajan son los siguientes:

Fundas multitaladro económica: 0.45 m/m.

Fundas multitaladro standard: 0.70 m/m.

Dossier uñero: 110 micras.

Comentan que están trayendo de China gramajes inferiores pero que ellos nos pueden fabricarlos porque las máquinas les van mal (...).”

(118) El 7 de noviembre de 2006 DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL volvieron a reunirse en la sede de la ASSOMA con el objetivo de fijar los incrementos de las tarifas para todos los productos en general para el año 2007 así como para acordar más específicamente los precios y sus incrementos para las fundas de polipropileno de gramaje 0,45 y 0,75 micras, tal y como se acredita en las notas manuscritas tomadas por el Director General de GRAFOPLAS durante dicha reunión²⁷:

“Fundas PP

0,45 m 1,72€ para A4 y folio (= precio) Con aumento 5,5% - 1,8146. Para enero aumento 3% - 1,87 €

0,75 m 2,40 € para A4 y folio (= precios) Con aumento 5,5%- 2.53€. Para enero aumento 3% = 2,61%”.

(119) Durante la celebración de esta reunión, las empresas del cártel intercambiaron información relativa a aspectos confidenciales de su política comercial, como medida previa para poder fijar los incrementos de precios con posterioridad.

(120) En un primer lugar los miembros del cártel volvieron a poner sobre la mesa información sobre los incrementos experimentados en los costes de las materias primas, y especialmente el polipropileno, así como las intenciones de cada una respecto a los incrementos futuros a aplicar en sus productos (por gama de

²⁶ Declaración y notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión celebrada por el cártel el 18 de septiembre de 2006 en la sede de ASSOMA, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del pago de la multa (folios 620 a 623 y 1339).

²⁷ Notas manuscritas del Director General de GRAFOPLAS tomadas durante la reunión celebrada el 7 de noviembre de 2006 en la sede de la ASSOMA, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folios 420 a 422).

producto) a partir de enero de 2007, acordando un incremento de precios entre un 5% y un 8%, con un incremento mínimo del 5%. Asimismo se acordó que se comunicarían dichos incrementos a los clientes, señalando que a principios de enero de 2007 todos hubieran comunicado a los clientes la subida.

(121) Así se acredita en las notas tomadas en dicha reunión por distintos participantes en la misma y de las declaraciones realizadas por el Director General de DOHE en la solicitud de reducción presentada por DOHE. En concreto, el Director Comercial de GRAFOPLAS anotaba lo siguiente en relación a lo tratado en dicha reunión celebrada el 7 de noviembre de 2006, a la que asistió en representación de dicha empresa²⁸:

“Esselte ha subido un 5% en fundas baratas y dossiers. El 1/1 subirá PP y PVC un 8% (los que ya ha subido en Oct. Un 5% completará hasta el 8% y lo que no ha subido subirá un 8%). Al 1/1/7 el incremento conjunto de PP y PVC será del 8%.

Escudero- incremento 5,5% vigencia 1/11 (funda y dossier)

Esselte- nueva Tarifas: la anunciarán el 15/11 (si en Julio /Sept necesitan subir + lo harán)

Plástico: 8%

Archivo: arch jaspeado sin rado: (precio neto sin plantilla) 0,81 (sin caja) 0,28 (caja) Precio min marca Esselte.

Archiv color con rado 1,26 (sin caja) 0, ¿ (caja) Precio mini marca esselte

Carpeta anilla- tarifa dcto cliente marca Esselte.

MARCA LEITZ NO SUBE PRECIO

Carpetas, dossiers etc (resto pptos cartón)^6, 6,5%

Subcarpetas cartón kraft ^5%

Carpetas canguros ^5%

DOHE - carta +/-15/11 anunciando subidas entre el 5% y el 12%”

UNI- ahora carta anunciando subidas tarifas +/- 20/12- entrada en vigor 7/1

SUBIDA MÍN 5%”.

(122) En ese mismo sentido se manifiesta el Director Comercial de ESSELTE²⁹:

“(…) -Plástico flexible aumento +/- 5% en Octubre (Grafoplas/Escudero). La intención de Grafoplas en Julio 15/16%.

-En General (aplicación) subidas 2007 entre 1/1 y 1/2 cuando no se pueda explicar, por catálogo/tarifas etc..

- Se anunciarán entre 15/11 y 15/12 con tarifas netas

²⁸ Notas del Director Comercial de GRAFOPLAS tomadas durante la reunión celebrada el 7 de noviembre de 2006, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folios 420 y 421).

²⁹ Notas manuscritas del Director Comercial de ESSELTE tomadas durante la reunión celebrada el 7 de noviembre de 2006, recabadas en la inspección de ESSELTE (folio 377).

- A los clientes que fueren precios en estos momentos, se les aplicarán el % Pensado 2007 al precio de compra actual.

-Los incrementos comentados salvo variaciones de última hora

Unipapel	Archivo en general	+ 5%
	Separador	+5 %
	Plástico Flexible	8% a 16%".

(123) Y así se confirma en las anotaciones tomadas del Director General de DOHE³⁰:

"(...) Esselte - subida 5% + 3% (Enero 07)

p.p.- 1-01-07 8%

Escudero -- p.p. +5,5% 1-11-06

Esselte: carta 15-11-06 Subida 1-01-07

0,81 S/R 0.28 Funda - Esselte -

Condiciones rappel.

Esto supone una subida del 7 o 7,5%

Color -1,26

Carpetas amarillas +5%

+5,5/6%

Leitz no sube de precio.

Resto de productos de cartón 6/6,5%

Canguro + 5%. Este año va a sacar los canguro sin compresor, un modelo.

Unipapel: OK 5/5,5%

Carta ya 5 7 ó 8%

Tarifa en vigor entre 7 y 15 de enero".

(124) ESSELTE, GRAFOPLAS, DOHE, ESCUDERO y UNIPAPEL ejecutaron el acuerdo incrementando el mínimo de un 5% fijado para los productos de archivo a partir de enero de 2007, tal y como se deduce de la información aportada por estas empresas en contestación a los requerimientos de información de la DI (folio 879, 1050, 1220 a 1222, 1236). Igualmente, este incremento queda confirmado de acuerdo con la información aportada por los clientes de dichas empresas, como STAPLES PRODUCTOS DE OFICINA, S.L. (folios 2074 a 2081), HIPERCOR, S.A. (folios 2080 y 2081), GRUPO DISOFIC, S.A. (folios 2143 a 2252), CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A. (folio 2109 a 2124) y ANTALIS OFFICE SUPPLIES, S.L. (folios 2082 a 2106).

³⁰ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas en la reunión de 7 de noviembre de 2006, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del pago de la multa (folios 626 a 628).

(125) DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL analizaron el seguimiento de los acuerdos de incrementos de precios para el año 2007 en la reunión celebrada el 18 de enero 2007 en la sede de ASSOMA, así como las cifras de resultados obtenidos durante el año 2006, en consecución de los objetivos previstos por el cártel, tal y como se acredita en las notas manuscritas tomadas por el Director General de DOHE durante dicha reunión³¹:

“- Uni → 2.006 + 5/ 5'5% ventas
92% objetivo beneficio

Archivo: + 0/5%

Subida → 15-1 todos tienen la subida (...)

- Escudero: 2006 + 5%

Tarifa → netos - 15-2

→ general - 15-2

- Esselte: 2.006 +5% +3% teniendo en cuenta Office Depot

Resultado bastante mejor. 30% novedades.

Subida → 1-1-07 Spicers 15-1

Grafoplas + 8,20 % €

Resultado → - 30%

Enero → muy bien.

Subida → netos - 15-1

general - 31-1

Marzo- abril → cifras archivadores”.

(126) De acuerdo con el solicitante de reducción del pago de la multa, las empresas del cártel con ocasión de la reunión celebrada el 18 de abril de 2007 en la sede de la ASSOMA volvieron a intercambiar información confidencial relativa a las cifras de unidades vendidas a fecha de 31 de marzo de 2007³², como mecanismo de control de los acuerdos adoptados por el cártel.

(127) En la reunión de 10 de julio de 2007, DOHE, ESSELTE, ESCUDERO, GRAFOPLAS y UNIPAPEL, además de decidir continuar con los acuerdos ya alcanzados, liberando de la obligación del cumplimiento del acuerdo a ESCUDERO, para que pudiera “defenderse” de la competencia de una tercera empresa, concretaron acuerdos para fijar precios incluyendo a las segundas marcas y

³¹ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión celebrada el 18 de enero de 2007, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 642 a 645).

³² Declaración y notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión de 18 de abril de 2007, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 655 a 658).

estableciendo precios distintos en función de la fabricación de marca propia y de catálogo, así como la subida para 2008.

(128) Así se acredita en las notas tomadas por el Director General de GRAFOPLAS³³:

“(Director Comercial ESCUDERO) → oferta Comercial del Sur 0,75€ en su cash. ¿Los llamamos? → (Director General UNIPAPEL) dice q. no se van a sentar.

Acuerdo general: mantener la línea q seguimos y dejar “libre” a Escudero para que se defienda de Comercial del Sur.

(Director Comercial ESSELTE): Δ de precios en Sept. entre 2% y 3% archivo

Δ de precios en Sept. entre 1% y 2% fundas

(Director General UNIPAPEL): en el acuerdo se incluye 2as marcas (Centauro).

(Director General DOHE): establecer distintos precios para marca propia y catálogo (...).

Propuesta de precios para Sept. (para el 08)

(...) - Subida mínima para el 08 → un 5%.

UNI ha subido las cajas de archivador + cajas de archivo definitivo ya un 8% desde el 15/7.

→Acuerdo→ subir 2 céntimos con aplicación Ess 1/9 Esc 3/9 Grafo 15/8”.

(129) Así se confirma en las notas tomadas por el Director General de DOHE durante la reunión del cártel celebrada en la sede de ASSOMA el 10 de julio de 2007³⁴:

“ASSOMA 10.7.07

*Esselte en Sept. aumentará el Archiv Jasp y Color entre 2% y 3%.

- Fundas subirá entre 1,5% y 2% p.p.

PAPELERÍA

1,03 + 0,36 Esselte

CAJA 1,05 + 0,35 Unipapel

PALET

0,90 + 0,34 Dohe

0,85 + 0,34 Grafoplas

SUMINISTRADORES

0,90 + 0,30 Unipapel 0,79 + 0,28 0,75 + 0,27

CAJA 0,83 + 0,30 Esselte

0,79 + 0,28

PALET

³³ Notas manuscritas del Director General de GRAFOPLAS tomadas en la reunión de 10 de julio de 2007, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folios 423 y 424).

³⁴ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas en la reunión de 10 de julio de 2007, recabadas en la inspección de DOHE (folio 271).

0,78 + 0,28 Grafoplas 0,76 + 0,28 0,74 + 0,27
0,86 + 0,31 Dohe 0,82 + 0,29
0,82 + 0,29 Escudero 0,76 + 0,26 0,73 + 0,25 (...)

MAYORISTA

Graf/Uni/Esc y Esselte igual que suministrad.

Dohe: 0,78 + 0,27

GRANDES SUPERFICIES

1,20 € Neto-Neto

COLOR

<i>PAP.</i>		<i>SUM.</i>
<i>Unip</i>	1,55	<i>Unip</i> 1,45 / 1,19 (Palet) / 1,07 Camion
<i>Esselte</i>	1,32	<i>Essel</i> 1,32 / 1,16 (Palet) / M.P. 1,00
<i>Graf.</i>	1,25	<i>Graf</i> 1,25 / 1,20 (Palet) MINIMO 1,13
		<i>Escud.</i> 1,25/ 1,16 (Palet) / 1,07 Camion"

(130) Estas anotaciones coinciden con las tomadas por el Director Comercial de DOHE durante esta misma reunión, incidiendo en los precios para septiembre de 2007, diferenciando los diferentes canales de distribución³⁵:

"PRECIOS SEPTIEMBRE

- PAPELERÍA — CAJA
- SUMINISTRADOR — CAJA +
- PALET Y CAMIÓN**
- MAYORISTAS = SUMINISTRADORES.
- MÁXIMO Y MÍNIMO → BANDA
- MARCA PROPIA NETO-NETO
- JASPEADO — TODO + GRANDES SUPER.
- COLOR — TODO.
- UNI → 15-7-07 8% + 0,02
- +0,02 antes del 27-8
- 15-8 - GRAFO
- 3-9 - ESCUD".

³⁵ Notas manuscritas del Director Comercial de DOHE tomadas en la reunión de 10 de julio de 2007, recabadas en la inspección de DOHE (folio 271) y declaración y notas manuscritas del Director General de DOHE de dicha reunión, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 686 a 699, 1344 y 1345).

(131) *En la siguiente reunión del cártel de 18 de septiembre de 2007 se confirmó el incremento de precios a aplicar a partir de enero de 2008, acordándose que el precio de la marca propia de las empresas del cártel debía estar al menos un 5% por encima del precio de la marca de los distribuidores para los que se fabricaba (marca blanca), como se acredita en las notas manuscritas tomadas en dicha reunión por el Director General de DOHE³⁶:*

*“ASSOMA 18-9-07
- Esselte: 1-1-08 ¿%? 5/7
Carta septiembre 2.007
Petrus - + 5% grapas 8/9%.
(...) Marca + 5%”.*

(132) *Durante la celebración de esta reunión de 18 de septiembre de 2007, las empresas participantes en el cártel acordaron igualmente un incremento en el precio de las fundas de archivadores en 0,02 céntimos de euro³⁷, acordando también su implementación en distintas fechas para su entrada en vigor, tal y como se acredita en las anotaciones realizadas por los participantes en dicha reunión según las cuales UNIPAPEL realizaría el incremento el 15 de julio de 2007, GRAFOPLÁS el 15 de agosto de 2007, ESCUDERO el 3 de septiembre de 2007, DOHE el 27 de agosto de 2007 y ESSELTE 1 de septiembre de ese mismo año, tal y como se acredita en las anotaciones realizadas por el Director General de GRAFOPLAS y de DOHE durante dicha reunión³⁸:*

*“UNI → 15-7-07 8% + 0,02
+0,02 antes del 27-8
15-8 - GRAFO
3-9 - ESCUD”.*
*“Acuerdo→ subir 2 céntimos con aplicación
Ess 1/9 Esc3/9 Grafo 15/8”.*

(133) *De acuerdo con las contestaciones a los requerimientos de información realizados por esta DI, tanto DOHE (folios 1221 y 1222), ESSELTE (folio 983) como UNIPAPEL (folios 878 y 879) efectivamente ejecutaron el acuerdo para incrementar las fundas de los archivadores en 0,02 €.*

(134) *Las empresas del cártel acordaron igualmente en esta reunión de 18 de septiembre de 2007 el aumento de las tarifas de los archivadores en alrededor de un 8%, tal y*

³⁶ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión de 18 de septiembre de 2007, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 712 a 714).

³⁷ Declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folio 1343).

³⁸ Notas manuscritas del Director General de GRAFOPLAS en la reunión de 10 de julio de 2007, recabadas durante la inspección de GRAFOPLAS (folio 424) y notas manuscritas del Director Comercial de DOHE de dicha reunión, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 686 a 699).

como afirma el Director General de DOHE en la declaración aportada en el ámbito de la solicitud de reducción del pago de la multa presentada por DOHE³⁹.

(135) Posteriormente las empresas participantes en el cártel acordaron durante la reunión celebrada el 22 de noviembre de 2007 comunicar a sus clientes a la mayor brevedad posible los incrementos en las tarifas acordados para el año 2008⁴⁰.

(136) Así, DOHE informó a sus clientes de un incremento de los precios entre un 7-8% mediante una carta enviada el 28 de noviembre de 2007 en los siguientes términos⁴¹:

“Humanes de Madrid, 28 de noviembre de 2007.

Estimado cliente:

Como todos los años por estas fechas, estamos preparando el cierre del ejercicio en curso y elaborando nuestras tarifas para el año 2008.

[...]. Así, los precios que entraran en vigor a partir del próximo 1 de enero de 2008 tendrán una subida entre un 7% y 8%”.

(137) Las empresas del cártel implementaron los acuerdos alcanzados en esta reunión, como se ha confirmado en las contestaciones a los requerimientos de información realizados por esta DI a DOHE (folios 1220 a 1222), GRAFOPLAS (folios 1276 a 1296), UNIPAPEL (folio 879) y ESSELTE (folio 1050) en relación con las subidas de precios realizadas en 2008, que acredita que dichas empresas incrementaron sus tarifas para el año 2008 entre un 6 y un 8%, cumpliendo el acuerdo alcanzado por el cartel para incrementar las tarifas en dichos porcentajes.

(138) El cumplimiento del acuerdo para el incremento de precios en los anteriores porcentajes entre los fabricantes participantes en el cártel queda así mismo acreditado por la información aportada por los clientes de estas empresas del cártel, como STAPLES PRODUCTOS DE OFICINA, S.L. (folios 2074 a 2076), HIPERCOR, S.A. (folios 2080 y 2081), CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A. (folios 2109 a 2124) o ANTALIS OFFICE SUPPLIES, S.L. (folios 2082 a 2106).

(139) El seguimiento de estos acuerdos se realizó fundamentalmente durante la reunión celebrada el 13 de febrero de 2008, en la que se intercambiaron información relativa a la facturación de 2007 y los primeros resultados de enero y febrero de 2008.

(140) Así se acredita en las anotaciones del Director Comercial de DOHE⁴²:

“ASSOMA 13/2/08

³⁹ Declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folio 1347).

⁴⁰ Declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 1347 y 1348).

⁴¹ Carta remitida por DOHE el 28 de noviembre de 2007 a sus clientes comunicando la subida de precios, aportada por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folio 1381).

⁴² Notas manuscritas tomadas por el Director Comercial de DOHE en la reunión de 13 de febrero de 2008, recabadas en la inspección de DOHE (folio 260).

UNI

Zambrana (Director General para todo)

1 Sem bueno

2 Sem flojo

Dic. Muy malo

Crec → Vtos y Resultado (Muy bueno)

Archivo (Mejora margen pero no unidades)

En unid. Igual + ó – 2006

Solo ha decrecido en Fca port.

2008 (Subida Enero media 7%)

Enero estable

Febrero un poco mejor (...)

Escud

1 S bien

2 S mal } Igual fact. + margen

Margenes muy buenos

2008 Ene (Subida) Igual / + margen

Graf.

1S Muy bien Total } Total Crecer por debajo de lo previsto (operaciones

2 S Un poco x deb } excepcionales)

2008 (Arranque Flojo) Archivo – que 2006

Feb parece que se reactiva

Esselte 1 S bien } Tendencia Feb buena

2 S Mal } Total (Sub. poco margen creció algo pero no mucho“.

(141) En la reunión de 8 de julio de 2008⁴³, además de revisar datos del primer semestre de 2008, los directivos de DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL intercambiaron información sobre futuros incrementos porcentuales de precios.

(142) Así se acredita en las notas manuscritas del Director Comercial de DOHE, tomadas durante dicha reunión de 8 de julio de 2008⁴⁴:

“ASSOMA (Archivo)

⁴³ Correos electrónicos intercambiados entre DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS, UNIPAPEL y ESCUDERO los días 17, 24 y 25 de junio de 2008, aportados por DOHE en su solicitud de reducción (folios 1385 a 1388).

⁴⁴ Notas manuscritas del Director Comercial de DOHE tomadas en la reunión de 8 de julio de 2008, recabadas en la inspección de DOHE (folio 268).

Escudero

Vtas 12% general

Jasp → 17%

Color → 8%

Anilla → 10%

Unipapel - Vtas 1er Sem – 1%

Result – Mejor

Menos Archivo – 2% €

Menos Archivo – 10% Uds

Menos otros pdtos – 7 o 8%

Propuesto en Archivo Palanca- subir un 5% en Septiem (no le han subido las anillas)

Esselte Result Vtas – 7% (General)

Result bº - Algo Mejor

Archivo Jasp (- 9%)

Color (-10%)

Corp (No tiene datos)

No sabe si va a subir pues ha subido el 1/7 el 2% todas sus tarifas de precios.

Grafoplas Arch. - 10 unds Jasp %


- 8 Color %

- 10 anilla % uds.

Global fact 2% debajo

Margen 2% encima

Archivo – Vtas + bº

Dohe 

(143) En la reunión del cártel celebrada el 7 de octubre de 2008⁴⁵, en la que participaron directivos de DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL y a la que ESCUDERO ya no asiste, tras haber entrado en concurso voluntario de acreedores, las citadas

⁴⁵ Correos electrónicos intercambiados entre directivos de DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL los días 18, 23 y 24 de septiembre de 2008, con asunto "RE: carpería", aportados por DOHE en su solicitud de reducción (folios 1392 a 1395).

empresas volvieron a intercambiarse información confidencial relativa a sus respectivas ventas, el incremento de los coste de producción y el grado de cumplimiento respecto a los objetivos de facturación fijados para cada una de ellas.

(144) *De esta manera, al igual que habían realizado en anteriores ocasiones, las empresas del cártel realizaban un seguimiento de las actuaciones en el mercado de cada uno de ellas, tal y como se acredita en las anotaciones realizadas por el Director Comercial de DOHE, participante en esta reunión⁴⁶:*

“11:00 ASSOMA

[...] Subida Cartón

M P- 5%

**GRAFOPLAS (Todo tipo de archivadores)*

Uds Archivo – 15% Pierde una cuota importante pero no pierde cliente en general. En el mix no pierde tanto porque tiene operaciones especiales (ej Multiprecio) GLOBAL 3,93% menos

Archivo- Caída 9,62% en facturación

**DOHE hasta 30 septi Jaspeados (40%-) uds menos 5% total facturación a 30 de Sept*

** UNIPAPEL (los últimos tres meses peor que nunca)*

ARCHIVO 30 SEPT 6% en €

Menos 2,2% € en Facturación

500 primeros clientes de Unipapel en Archivo bajada gnral 6%

** ESSELTE [..]*

ARCHIVO TODO (CARTON Y PLÁSTICO) 13% menos en €

GLOBAL (menos) 8% Esselte España”.

(145) *En la reunión del cártel celebrada el 26 de noviembre de 2008, las empresas del cártel acordaron un incremento porcentual en el precio del material de archivo para 2009, como se indica en las anotaciones del Director General de DOHE⁴⁷:*

“UNI 0,04 + 3%

GRAFO - +3%

UNI- +3%

DOHE +5%, +4%, +3%”.

(146) *De la información aportada por DOHE (folios 1220 a 1222), GRAFOPLAS (folio 1236), ESSELTE (folio 984) y UNIPAPEL (folios 878, 879 y 882), en contestación a*

⁴⁶ Notas manuscritas del Director Comercial de DOHE participante a la reunión celebrada el 7 de octubre de 2008, recabadas en la inspección de DOHE (folio 270).

⁴⁷ Notas manuscritas del Director General de DOHE en la reunión de 26 de noviembre de 2008 (folios 725 y 726) y Declaración del Director General de DOHE (folio 1353), aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa.

los requerimientos de información, se concluye que estas empresas incrementaron sus tarifas entre un 4% y un 5% a principios de 2009, cumpliendo así el acuerdo adoptado por estas empresas en la citada reunión del cártel de 26 de noviembre de 2008 para el ejercicio 2009.

- (147) *Así mismo, de la información aportada por empresas clientes de estos fabricantes, como el Grupo ACCS (folios 2138 a 2143), HIPERCOR, S.A. (folios 2080 y 2081), CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A. (folios 2109 a 2124) o ANTALIS OFFICE SUPPLIES, S.L. (folios 2082 a 2106), se acredita el cumplimiento del acuerdo anterior de incremento de precios para el año 2009.*
- (148) *Tras la reunión celebrada por el cártel en la sede de la ASSOMA el 11 de febrero de 2009⁴⁸, centrada principalmente en los archivadores de palanca, en la siguiente celebrada el 14 de octubre de 2009, los directivos de DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL se intercambiaron información relativa a los porcentajes de los volúmenes de facturación y las previsiones de ventas para el año 2010, tal y como se reflejan en las notas manuscritas tomadas por el Director Comercial de GRAFOPLAS, en las que las demás empresas del cártel aparecen identificadas con la primera letra de su nombre (D identificando a DOHE, E identificando a ESSELTE y U identificando a UNIPAPEL)⁴⁹:*

“ASSOMA

E subirán en Julio y Septiembre y en Octubre revisión

Previsión (menos) 18% igualando margen del año anterior.

D Hasta agosto 2008 bien Septiembre mal y bajando hasta xxxx y sigue bajando en Septiembre y Octubre. Caída 18% acumulado.

E previsión 2010=2009 – misma tarifa 2009.

U Archivo caída 17,2% Archivador Nacional- Todo el grupo - 11% Sobre = 28% de la facturación. Caída facturación total 8,2%

E Mantiene precios menos en archivo (baja) P (precios) no más de los mínimos. Instrucciones de Aumentos positivos de Volumen en archivo.

D 0,98 -1,38 Clientes netos

U Aumento Precios en OFISERVICE 2% Presupuesto 2010 mantener cifra

D Presupuesto ventas Aumento 2-3% Tarifa misma precios. Espera crecimiento del mercado

E El consejo obligado no Aumentos de precios. Precios internacionales mismo precio”.

⁴⁸ Correo electrónico remitido por el Director Comercial de DOHE a directivos de ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL el 4 de febrero de 2009, con asunto REUNIÓN CARPETERÍA ASSOMA, recabado en la inspección de DOHE (folio 1873).

⁴⁹ Notas manuscritas del Director Comercial de GRAFOPLAS tomadas en la reunión de 14 de octubre de 2009, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folio 439).

(149) Así se confirma igualmente en las notas manuscritas del Director General de DOHE, que también participó en esta reunión, apareciendo identificadas las demás empresas participantes en el cártel con la primera letra de su nombre (E a ESSELTE, G a GRAFOPLAS y U a UNIPAPEL)⁵⁰:

“(…) E= (menos) 23%; 2010=2009.- PPOO

G= (menos) 11%;

U= (menos) 17 archivo; (menos) 11 archivo nacional+ extranjero

28- sobres; (menos), 2% total /total

(menos) 10/15- explot.”

(150) Durante esta reunión de 14 de octubre de 2009, las empresas del cártel intercambiaron información confidencial relativa a las intenciones de cada una de ellas respecto a su política de precios para 2010. En este sentido ESSELTE comunicó que sus tarifas generales para 2010 no se incrementarían y que procedería a bajar el precio neto del archivador jaspeado (0,98 € unidad y 0,30€ funda) y de color. DOHE comunicó los precios de los archivadores jaspeados y de color en 2010 (0,98 € y 1,38 €, respectivamente). UNIPAPEL manifestó su intención de subir los precios en 1,8 % y GRAFOPLAS su intención de incrementar los precios en un 4%.

(151) Así se acredita en las notas manuscritas tomadas por el Director Comercial de GRAFOPLAS durante esta reunión del cártel celebrada en la sede de ASSOMA el 14 de octubre de 2009, en las que las empresas asistentes aparecen identificadas por su primera letra (E referida a ESSELTE, D a DOHE, U a UNIPAPEL y G a GRAFOPLAS)⁵¹:

“(…) E- Mantiene precios menos en Archivo baja P(recios) no más de los mínimos. Instrucciones de Aumentar el Volumen en archivo.

D 0´98- 1´38 Clientes netos

U Incremento Precios e Ofiservice 2%- Presupuesto 2010 mantener cifra.

D Presupuesto Ventas Incremento 2-3% Tarifa mismo precio. Espera crecimiento del mercado.

E El Consejo obligado no aumentar precios- Precios internacionales mismo Precio (…)”.

(152) Y así se confirma también en las anotaciones manuscritas tomadas en esta reunión del cártel de 14 de octubre de 2009 por el Director General de DOHE, que participó en dicha reunión en representación de su empresa⁵²:

⁵⁰ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas en la reunión de 14 de octubre de 2009, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 739 y 740).

⁵¹ Notas manuscritas del Director Comercial de GRAFOPLAS tomadas en la reunión de 14 de octubre de 2009, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folio 439).

⁵² Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas en la reunión de 14 de octubre de 2009, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 739 y 740).

“(...) E=2010 =2009 Tarifa; Neto= Baja el archivador 0,98 +0,30^a

Baja jaspeado y color

D= 0,98/1,38

U= 2010=2009 (incremento) 1´8/2; PPOO= (incremento)2

G= 2010=2009 (incremento) 4(...).”

(153) *Con posterioridad a esta reunión, las empresas participantes en el cártel se volvieron a reunir el 11 de diciembre de 2009, aunque dicha reunión se centró, sobre todo, en el seguimiento de los acuerdos de precios mínimos para los archivadores de palanca, jaspeados y de color, que se analizará en el apartado siguiente. Finalmente, la reunión del cártel celebrada en febrero de 2010 determinó la finalización del cártel, dando por terminado DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL los acuerdos alcanzados hasta ese momento⁵³.*

(154) *De acuerdo con la información anterior, queda acreditado que DOHE, ESCUDERO -hasta su concurso voluntario de acreedores en 2008-, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL acordaron incrementar el precio de sus productos de material de archivo en similares porcentajes, intercambiándose previamente información comercial sensible, como los incrementos de sus costes de fabricación y producción, que representan una parte importante del coste final del producto y un criterio de vital relevancia para la fijación de los precios de los productos de material de archivo.*

4.2. Fijación de precios mínimos

(155) *Los acuerdos alcanzados sobre incrementos de precios futuros desde 2005 por DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL, fueron evolucionando y a partir de septiembre de 2006 se completaron con otros acuerdos adoptados para la fijación de unos precios mínimos para los archivadores más comunes, es decir, los archivadores de palanca jaspeados o de color, tanto marca del fabricante como marca propia del distribuidor (marca HIPERCOR, CARREFOUR, CARLIN), en los que debido al importante volumen a distribuir y el poder de negociación de los distribuidores y centrales de compra, se acordaban descuentos por volúmenes de compra, rappels, sobre las tarifas inicialmente marcadas en catálogo.*

(156) *Ante esta situación, las empresas del cártel, para evitar precios netos muy reducidos tras la aplicación de los descuentos aplicados, acordaron la fijación de unos precios mínimos para dichas referencias⁵⁴.*

(157) *Así, en un primer momento las empresas del cártel acordaron fijar los precios mínimos de los archivadores de palanca, para posteriormente perfeccionar el*

⁵³ Declaración del Director General de la División de Distribución de UNIPAPEL, aportada por UNIPAPEL en su solicitud de exención (folios 117, 162 y 1568) y notas manuscritas del Director Comercial de DOHE realizadas durante la reunión celebrada en la sede de ASSOMA el 11 de diciembre de 2009, recabadas en la inspección realizada en la sede de DOHE (folio 263).

⁵⁴ Declaración del Director General de UNIPAPEL, aportada por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1568).

acuerdo fijando unos precios mínimos de venta para determinados archivadores en función del tipo de cliente, así como de la cantidad de producto adquirida.

(158) Estos acuerdos estuvieron vigentes desde 2006. Así, en la reunión del cártel celebrada el 14 de febrero de 2006 se decidió incrementar el precio de los archivadores de palanca en sus versiones jaspeada y de color, tanto marca de fabricante como para marca de distribuidor, en 0,04 €, repercutiendo el incremento experimentado en el precio de los mecanismos de palanca, tal y como se acredita de las notas tomadas por el Director General de DOHE⁵⁵:

“Subida + 0,04 €”.

(159) De acuerdo con la declaración del Director General de DOHE, las empresas del cártel acordaron así mismo la inmediata ejecución del acuerdo, comunicando dicho acuerdo de incremento de precios a sus clientes tras esta reunión, utilizando como modelo la carta elaborada y remitida en noviembre de 2005 por ESSELTE a sus clientes, anunciando la subida de 0,04€ prevista para 2006⁵⁶:

“Enero 2006

Apreciado Cliente:

Como continuación a nuestra notificación de noviembre pasado, referida a la consideración por parte de la Comisión Europea de aplicar tasas anti-dumping sobre los mecanismos de palanca de los archivadores procedentes de China, la Comisión ya ha tomado una decisión al respecto. Con efectos a partir del 28 de Enero 2006, todos los mecanismos importados de China se verán repercutidos con una tasa anti-dumping del 48.1%.

Si desean ampliar esta información, la decisión será publicada en el Diario Oficial de la CE dentro de las próximas dos semanas.

Esta decisión representará el consiguiente aumento de precios de los archivadores de palanca en toda Europa.

Aunque Esselte trata de minimizar continuamente el impacto de los incrementos en el coste de los materiales, acontecimientos de fuerza mayor, como esta imposición Comunitaria de tasas de penalización, no puede ser absorbida por la Compañía y, por tanto, con efectos 1 de Febrero 2006, el coste de todos nuestros archivadores (Esselte, Leitz, Centra, Oxford, Green Bar y marca propia), se verá incrementado en 0,04 Euros por unidad”.

(160) Las demás empresas del cártel, en cumplimiento de lo acordado en la citada reunión, procedieron a notificar a sus clientes el incremento acordado de 0,04€ por unidad y a intercambiarse dichas cartas, en seguimiento del cumplimiento del acuerdo adoptado, como consta a través de los correos electrónicos intercambiados

⁵⁵ Declaración y notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión del cártel celebrada el 14 de febrero de 2006 en la sede de ASSOMA, aportadas por DOHE en el ámbito de la solicitud de reducción del importe de la multa presentada por dicha empresa (folios 607 y 1337).

⁵⁶ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión del cártel celebrada el 14 de febrero de 2006, en la sede de ASSOMA, y carta enviada por ESSELTE, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 605 a 607).

entre las empresas del cártel, adjuntando la notificación realizada a sus clientes explicando el incremento de precios realizado, recabados en las inspecciones de las sedes de ESSELTE y DOHE:

- *ESSELTE⁵⁷: “Os adjunto carta, enviada a los clientes, anunciándoles incremento de los archivadores”.*

- *UNIPAPEL⁵⁸: “Buenas tardes: Esta es la carta que estamos enviando”.*

“Tenemos que comunicarle que debido a las fuertes tasas antidumping que ha impuesto la Unión Europea sobre los mecanismos de palanca procedentes de China, todos los proveedores europeos han subido los precios de dichos mecanismos, de forma inmediata en un importe de 0,04 € por unidad”.

- *GRAFOPLAS⁵⁹: “Esta es la carta enviada junto con catálogo y nuevas tarifas”.*

- *DOHE⁶⁰:*

“Estimado cliente:

[..] Para Dohe es imposible asumir este nuevo incremento de costes, por lo que nos vemos en la obligación de subir el precio de todos los archivadores que sirvamos a partir del próximo día 15 de marzo, en la cantidad de 0,04€ unidad.

Estamos convencidos que este incremento de precios no afectará a la competitividad de su empresa, pues se trata de una subida general en todo el sector, a nivel europeo”.

- *ESCUADERO⁶¹:*

“Como consecuencia de esta medida, ajena a nuestra voluntad, nos vemos obligados a traspasar este impacto en el precio de nuestras tarifas y cotizaciones en una cuantía de 0,04€ por archivador, a partir del próximo 15/03/06”.

(161) La efectiva implementación de este acuerdo de incremento del precio de los archivadores de palanca queda acreditado por las notas manuscritas que el Director General de UNIPAPEL tomó de las conversaciones mantenidas el 24 de febrero de

⁵⁷ Correo electrónico del Director General de ESSELTE remitido el 16 de febrero de 2006 a directivos de UNIPAPEL, GRAFOPLAS, ESCUDERO y DOHE, con asunto “Mecanismos”, recabado en la inspección de ESSELTE (folios 1360 y 1784).

⁵⁸ Correo electrónico del Director de la División Industrial de ADVEO remitido el 21 de febrero de 2006 a directivos de ESSELTE, GRAFOPLAS, ESCUDERO y DOHE, con asunto RE: Mecanismos, y documento adjunto Carta subidarchivo 2006.doc, recabado en las inspecciones realizadas en las sedes de ESSELTE y DOHE (folios 1362, 1727, 1822 y 1823).

⁵⁹ Correo electrónico del Director Comercial de GRAFOPLAS remitido el 21 de febrero de 2006 a directivos de DOHE, ESCUDERO, ESSELTE y UNIPAPEL, con asunto RE: Mecanismo, y documento adjunto carta subida mecanismos.doc, recabado en la inspección de DOHE (folios 1363 y 1364) y aportado por DOHE en su solicitud de reducción (folios 1824 y 1825).

⁶⁰ Carta de DOHE remitida a sus clientes el 22 de febrero de 2006, recabada en la inspección de ESSELTE (folio 1729).

⁶¹ Carta de ESCUDERO remitida a sus clientes el 23 de febrero de 2006, recabada en la inspección de ESSELTE (folio 1726).

2006 con un directivo de GRAFOPLAS, en la que se acredita la subida de 0,04 € acordada por las empresas del cártel⁶²:

*“jaspeados
[.] 6% + 0,04
Color
[.] 6% +0,04”.*

(162) En la siguiente reunión del cártel celebrada el 8 de junio de 2006 con el objeto de evaluar el resultado y la ejecución de este acuerdo, así como la aceptación en el mercado del acuerdo entre los fabricantes, las empresas del cártel confirmaron la ejecución del acuerdo, tal como se acredita en las anotaciones tomadas por el Director General de DOHE durante dicha reunión⁶³:

*“UNIPAPEL: + 5%
0,04 ha subido a todos sin problemas. Le han admitido la subida de marca propia.
ESSELTE: igual
GRAFOPLAS: igual”.*

(163) El acuerdo para el incremento en el precio de los archivadores de palanca, jaspeados y de color, marca del fabricante y del distribuidor de 0,04€, queda así mismo acreditada con la información aportada por los clientes de dichos fabricantes en sus escritos de contestación al requerimiento de información realizado por la DI, como las empresas ANTALIS OFFICE SUPPLIES, S.L. (folios 2082 a 2106), GRUPO DISOFIC, S.A. (folios 2143 a 2252) o CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A. (folios 2109 a 2124).

(164) Posteriormente, las empresas participantes en el cártel acordaron la fijación de unos precios mínimos para los archivadores de palanca (de color y jaspeados) en la reunión celebrada el 18 de septiembre de 2006, en la que las empresas del cártel se intercambiaron información sobre el número de unidades de archivadores de palanca, jaspeados y de color, y carpetas de anillas, vendidas por cada uno de ellas en 2005 y hasta octubre de 2006, para determinar sus respectivas cuotas de mercado y su evolución, como ha declarado el Director General de DOHE aclarando las anotaciones tomadas durante dicha reunión⁶⁴.

(165) En la siguiente reunión del cártel celebrada el 7 de noviembre de 2006, las empresas del cártel intercambiaron información confidencial concreta respecto al precio y número de unidades vendidas de archivadores de palanca jaspeados y de

⁶² Notas manuscritas del Director General de UNIPAPEL de 24 de febrero de 2006 que acreditan una conversación con un directivo de GRAFOPLAS sobre las ofertas presentadas o a presentar al grupo ACCS, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1560).

⁶³ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión celebrada el 8 de junio de 2006, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 606 y 607).

⁶⁴ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas en la reunión celebrada el 18 de septiembre de 2006 y declaración del Director General aclarando el contenido de dichas notas, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 623 y 1339).

color y carpeta de anillas durante el año 2005 y desde enero a octubre de 2006 y en función del tipo de cliente al que vendían estos productos, con el objetivo de analizar la evolución de las ventas y cuotas de mercado de cada una de las empresas participantes en el cártel y poder así comprobar el cumplimiento de los acuerdos de fijación de precios mínimos alcanzados por el cártel, tal y como han declarado tanto el Director General de UNIPAPEL como el de DOHE, participantes ambos en esta reunión⁶⁵.

(166) *Así, las unidades vendidas por cada una de las empresas participantes se aportaron de manera confidencial a la mesa, dividiendo las unidades de cada una en tres folios distintos, de manera que no fuera posible identificar la pertenencia a una determinada empresa de las cifras aportadas. Posteriormente una secretaria de ASSOMA agregó los datos y los resultados se distribuyeron entre los miembros del cártel participantes a la reunión, tal como se acredita de las anotaciones realizadas por un directivo de una de las empresas que se reproducen a continuación⁶⁶:*

	AÑO 2005 COMPLETO	AÑO 2006 ENERO- OCTUBRE
ARCHIVO JASPEADO	11.741.304	9.719.723
ARCHIVO COLOR PP	3.451.333	2.779.711
ANILLA COLOR PP	686.190	585.367

(167) *A la vista de la información intercambiada, en esta reunión las empresas del cártel propusieron unos precios mínimos para los archivadores de palanca, jaspeados y de color, de marca propia según el canal de distribución y el volumen de compra, que para el archivador de palanca jaspeado de marca propia fue de 0,91 € (0,68€ archivador + 0,23€ caja), mientras que para los archivadores de palanca de color fue de 1,05€ o 1,20€, según el volumen de compra de los grandes grupos de distribución y de 1,25€ o 1,30€ para las ventas a papelerías, según el volumen de compra.*

(168) *Así se acredita por las declaraciones efectuados por el Director General de UNIPAPEL⁶⁷, confirmándose por las notas manuscritas tomadas durante esta*

⁶⁵ Declaración del Director General de UNIPAPEL, aportada por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1568) y declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción (folio 1340).

⁶⁶ Tablas recibidas por el Director General de DOHE durante la reunión de 7 de noviembre de 2006, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folio 637).

⁶⁷ Declaración del Director General de UNIPAPEL, aportada por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1568).

reunión por el Director General de DOHE⁶⁸ y por el Director General de GRAFOPLAS⁶⁹:

- “(…) UNI- precio jaspeado con caja marca propia
- Min 0,91 (0,68 0,23) gabelas aparte
 - Hasta 0,97

DOHE subirá 0,68 – 0,72

0,23 --- 0,25

Propuesta para marca propia – 0,97

- 1,05

- 1,15

Con un min de pallet – 0,97 – 1,05

Cajas – aumento 10%- 1,15 € siempre con un aumento mín del 5%

UNI

Archivador color min actual 0,94 (sin caja)

DOHE

Archivador color min (fuera de grupos) 1,18

Propuesta 1,05

Marca propia a para pallet

Color 1,20

1,25 para caja pap. Grande

1,30 para caja pap pequeña

Hay 2 ó 3 excepciones q todos conocemos que estarán x debajo de 1,05€ y que habrá que subir poco a poco”.

(169) Según se acredita de la información aportada por ESSELTE (folios 971 a 974 y 980 a 985), UNIPAPEL (folios 878, 879 y 882), DOHE (folios 1195 a 1204, 1206 a 1211, 1211 y 1222) y GRAFOPLAS (folios 1275 a 1296) tras los requerimientos de información realizados por esta DI, las empresas participantes en el cártel ejecutaron el acuerdo adoptado para el año 2007, manteniendo unos precios para los archivadores de palanca marca propia del distribuidor y marca del fabricante por encima de los mínimos fijados por el cártel (archivador jaspeado 0,68€ + 0,23 cajetín, archivadores de color 1,05 €). El respeto de las empresas del cártel a los precios mínimos fijados queda así mismo acreditado con la información aportada por clientes de estas empresas, en contestación a los requerimientos de

⁶⁸ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas en la reunión de 7 de noviembre de 2006, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folio 629).

⁶⁹ Notas manuscritas del Director General de GRAFOPLAS tomadas en la reunión de 7 de noviembre de 2006, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folios 421 y 422).

información realizados por esta DI, como STAPLES PRODUCTOS DE OFICINA, S.L. (fabricante de la marca KALAMAZOO) (folios 2074 a 2076), CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A. (folios 2109 a 2124), MAKRO AUTOSERVICIO MAYORISTA, S.A (folios 2325 a 2431) o ALMACENES CENTRAL DE COMPRAS Y SERVICIOS (GRUPO ACCS)(folios 2138 a 2143).

(170) En la reunión de 18 de enero de 2007, tras intercambiarse las empresas del cártel las cifras de unidades vendidas de archivadores de palanca jaspeados y de color y carpetas de anillas a 31 de diciembre de 2006, se comprometieron a intercambiarse la información relativa a las cifras de unidades vendidas durante el primer trimestre de 2007 en una reunión a celebrar en marzo o abril de 2007 y se propuso fijar para el ejercicio 2008 unos precios mínimos a los que deberían de comercializarse los archivadores jaspeados y de color en función del canal de distribución y de la cantidad de producto adquirida por cada tipo de cliente, como se indica en las declaraciones y notas del Director General de DOHE⁷⁰:

“Precios 2.008 ~ estructurados por cantidad “.

(171) En la siguiente reunión del cártel celebrada el 18 de abril de 2007 las empresas participantes en el cártel volvieron a intercambiar información confidencial relativa a las cifras de unidades vendidas de archivadores de palanca, jaspeados y de color, y carpetas de anillas a fecha de 31 de marzo de 2007⁷¹, para controlar la ejecución del acuerdo por el que se fijaba un precio mínimo para estos productos.

(172) Además, con el objeto de avanzar en el acuerdo para la fijación de unos precios mínimos para los archivadores de palanca de color y jaspeados en función del canal de distribución y de la cantidad de producto adquirida por cada tipo de cliente, las empresas del cártel adoptaron una sistemática para la fijación de estos precios mediante la elaboración de una tabla con los precios mínimos en función de las alternativas de distribución y los volúmenes de comercialización de cada una de las empresas del cártel⁷²:

			“C	MC	P	C
		Mayorista	2%	2%	5%	10%
Archivo	Jaspeado	G.O. / G. Grupos				
Archivo	Color	Suminist			P.Sur sólo el color	
		Papelerías				
		G.G.S.S(uperficies)				

⁷⁰ Declaraciones y notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión celebrada el 18 de enero de 2007, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 642 a 651).

⁷¹ Declaración y notas manuscritas del Director General de DOHE en la reunión de 18 de abril de 2007, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 644, 645 y 1342).

⁷² Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión de 18 de abril de 2007, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 655 a 658).

*Mínimo y Máximo por canal y por cada
Columna de volumen*

G.G.S.S el Archivo es montado y retractilado

Precios netos, netos”.

(173) Como seguimiento del cártel, con ocasión de la siguiente reunión celebrada el 10 de julio de 2007, las empresas del cártel intercambiaron información sobre precios netos mínimos de sus archivadores de palanca, jaspeados y de color, en función del canal de distribución (suministradores, mayoristas o minoristas/ papelerías) y el volumen de venta (camión/medio camión/palé/caja), tal y como habían acordado en la reunión anterior de 18 de abril de 2007, como se acredita en las anotaciones tomadas por directivos participantes en esta reunión⁷³:

<u>“(…) JASPEADO</u>			
CAJA	1,05+ 0,35	UNI	1,10+0,30
	1,03 +0,36	ESSE	
	0,85 + 0,31	GRAFO	
SUMINISTRA:			
CAJA	0,90+0,30	UNI	1,10+0,30
	0,83+0,30	ESSE	
	0,78+0,28	GRAFO	
	0,82+0,29	ESCUUD	
PALET-	0,79+ 0,28	UNI	
	0,79+ 0,28	ESSE	
	0,76+0,28	GRAFO	
	0,76+0,26	ESCUUD	
CAMIÓN 1/2-	0,75+0,27	UNI	0,80+0,28
	0,77+0,25	ESSE	
	0,74+0,27	GRAFO	-CAMIÓN-
	0,73+0,25	ESCUUD	-CAMIÓN-
CAMIÓN	0,73+0,27	UNI	0,78+0,28
	0,73+0,25	ESSE	

⁷³ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión de 10 de julio de 2007, recabadas en la inspección de DOHE (folio 271) y también aportadas posteriormente por dicha empresa en la solicitud de clemencia presentada (folios 693 y 694) y notas manuscritas del Director General de GRAFOPLAS tomadas durante la reunión de 10 de julio de 2007, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folios 423 y 424).

MAYORISTA			
	UNI=		GRANDES
	ESSE=		SUPERFICIES
	ESCU=		1,20
	GRAFO=		
<u>COLOR</u>			
CAJAS/PAPEL	1,55/1,95	UNI	
	1,25	GRAFO	
	1,32	ESSEL	
SUMINISTRADOR			
CAJA	1,25	ESCU=	
	1,45/1,75	UNI	
	1,32	ESSEL	
	1,25	GRAFO	
PALET	1,19/1,29	PALET	
	1,16	ESSEL	
	1,16	ESCU=	
	1,20	GRAFO	
-CAMIÓN-	1,07/1,12	UNI	
	1,13	GRAFO	
	1,07/1,13	ESCU=	
	1,00	ESSEL"	

(174) Estas tablas también se recabaron en la inspección de ESSELTE, identificándose las empresas del cártel con las primeras letras de su nombre (UNI para UNIPAPEL, G para GRAFOPLAS, E para ESCUDERO y G para GRAFOPLAS)⁷⁴:

"ARCHIVADOR JASPEADO

	CAJAS	PALLETS	CAMIÓN
PAPELERIAS	Uni 1,05-0,35 G 0,85-0,31 E 0,92-1,06 y 0,35-0,37 D 0,90-0,34	Archivador 0,84 Cajetín 0,30	

⁷⁴ Tablas recabadas en el despacho del Director Comercial de ESSELTE en la inspección de ESSELTE (folio 367).

SUMINISTRADORES	Uni 0,90-0,30 G 0,78-0,28 E 0,84-0,86 y 0,30-0,32 D 0,86-0,31	Uni 0,79-0,28 G 0,76-0,28 E 0,84-0,30 D 0,82-0,29	E 0,81 Y 0,28
MAYORISTAS	Uni 0,90- 0,30 G 0,78-0,28 E 0,84-0,86 y0,30-0,32 D 0,86-0,31	Uni 0,79-0,28 G 0,76-0,28 E 0,84-0,30 D 0,82- 0,29	E 0,81 Y 0,28
(*) GGSS			

ARCHIVADOR COLOR

	CAJAS	PALLETS	CAMIÓN
PAPELERIAS	Uni 1,55-1,95 G 1,25 E 1,26-1,35 D 1,36	1,20	1,20
SUMINISTRADORES	Uni 1,36 G 1,25 E 1,20-1,23 D 1,30	Uni 1,19-1,29 G 1,13-1,20 E 1,20 D 1,16	1,20
MAYORISTAS	Uni 1,36 G 1,25 E 1,20-1,23 D 1,30	Uni 1,19-1,29 G 1,13-1,20 E 1,20 D 1,16	1,20
(*) GGSS"			

(175) Junto con la información relativa a los precios netos mínimos de los archivadores de palanca, jaspeados y de color, en función del canal de distribución (suministradores, mayoristas o minoristas/papelerías) y el volumen de venta (camión/medio camión/palé/ caja), durante la reunión del cártel celebrada en la sede de ASSOMA el 10 de julio de 2007, las empresas participantes en el cártel se intercambiaron de nuevo información confidencial relativa a las cifras de unidades vendidas de estos archivadores de palanca, jaspeados y de coles, y de carpetas de anillas, durante el primer semestre de 2007 con el objetivo de controlar la ejecución de los acuerdos alcanzados por el cártel, mediante el control de la evolución de las cuotas de mercado relativas de cada una de las empresas participantes en el cártel, obtenidas

a partir de las cifras agregadas del total de las empresas del cártel aportadas por dichas empresas durante las reuniones del cártel⁷⁵:

"2006			2007		
Arch Jasp	Arch color	Anilla Color	Arch Jasp	Arch Color	Anilla
12.039544	3.195.046	730.934	6.293.406	1.825.863	328.911"

(176) Esta reunión las empresas del cártel acordaron aportar en su próxima reunión, fijada para septiembre de 2007, sus propuestas de precios mínimos para los archivadores de palanca para 2008 en función del tipo de cliente y de la cantidad de producto adquirida (papelería precio por caja), suministrador (precio por caja, palet y camión), mayoristas igual que los suministradores y distinguiendo los archivadores de marca propia de los de marca del fabricante como se acredita en las notas manuscritas tomadas por el Director General de GRAFOPLAS⁷⁶:

“(…) Propuesta de precios para Sept (para el 08)

Papelería- Caja

Suminist- caja /pallet/camión

Mayoristas= Suministradores

Mínimo para marca propia (sin gavelas) neto/neto

Mínimo para marca catálogo”.

(177) Así se confirma en las notas manuscritas del Director General de DOHE⁷⁷:

“(…) PRECIOS SEPTIEMBRE

- PAPELERÍA- CAJA
- SUMINISTRADOR- CAJA+ PALET Y CAMIÓN
- MAYORISTAS= SUMINISTRADORES
- MÁXIMO Y MÍNIM- BANDA
- MARCA PROPIA NETO- NETO
- JASPEADO- TODO + GRANDES SUPER
- COLOR- TODO”.

⁷⁵ Tablas con la información intercambiada durante la reunión celebrada el 10 de julio de 2007, aportada por DOHE en su solicitud de reducción (folios 701 a 705).

⁷⁶ Notas manuscritas del Director General de GRAFOPLAS tomadas en la reunión de 10 de julio de 2007, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folio 424).

⁷⁷ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas en la reunión de 10 de julio de 2007, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folio 695).

(178) En la siguiente reunión de 18 de septiembre de 2007, las empresas del cártel presentaron sus propuestas de bandas de precios (máximos y mínimos) para cada tipo de archivadores de palanca (jaspeados y de color) a aplicar a partir de 2008, como acreditan las anotaciones del Director Comercial de ESSELTE⁷⁸:

	“ARCH JASPE	COLOR
ESSELTE	0,88-1,11	1,26-1,42”

(179) Y así se confirma también en las anotaciones manuscritas realizadas por el Director General de DOHE durante esta reunión del cártel de 18 de septiembre de 2007⁷⁹:

“Esselte 2008

Papelería

Cajas: 0,97/1,11 0,37/0,39

Mayoristas:

Caja: 0,88/0,90 0,32/0,34

Palet /Camión: 0,88

Color:

Cajas: 1,32/1,42

1,26/1,42

Cajas: 1,26/1,29”.

(180) En esta reunión de 18 de septiembre de 2007, las empresas participantes en el cártel acordaron la fijación de unos precios mínimos para 2008, según el tipo de archivador de palanca (jaspeado o de color), fabricación de marca propia (M.P.) o de catálogo, canal de distribución utilizado (papelería, suministradores, mayoristas, grandes superficies –GGSS-) y volumen de compra realizado por el cliente (Caja, palet, 1/2 camión, camión), según acredita las anotaciones tomadas por el Director Comercial de ESSELTE durante dicha reunión del cártel⁸⁰:

	“PAPELERÍAS	M.P	SUMINISTRADOR	M.P	PALLETS	1/2
		J O				CAMIÓN
MÍNIMOS	0,95- 1,20	0,80/0,85	0,88-1,00	0,78/0,85	0,84/0,95	0,82-0,93
JASPEADOS	0,58- 0,50	0,30/0,35	0,34-0,40	0,29/0,35	0,33/0,39	0,32-0,38
<u>MÍNIMOS</u>	<u>PDTE. UNIPAPEL”</u>					
<u>COLOR</u>						

⁷⁸ Notas manuscritas del Director Comercial de ESSELTE tomadas en la reunión de 18 de septiembre de 2007, recabadas en la inspección de ESSELTE (folio 380).

⁷⁹ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas durante la reunión del 18 de septiembre de 2007, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folio 712).

⁸⁰ Notas manuscritas del Director Comercial de ESSELTE realizadas durante la reunión de 18 de septiembre de 2007, recabadas en la inspección de ESSELTE (folio 380).

(181) Este acuerdo también se acredita por las anotaciones tomadas por el Director General de DOHE, participante también en dicha reunión⁸¹:

“ARCHIVADOR JASPEADO

	CAJAS	PALET	1/2 CAMIÓN	CAMIÓN
PAPELERÍAS	1,20/0,50 0,95/0,38			
SUMINISTRADORES	0,88-1,00 0,34-0,40	0,84-0,95 0,33-0,39	0,82-0,93 0,32-0,38	=
MAYORISTAS				
GGSS				
M.P. Suminist.	0,85 0,35 0,80+ 0,30		Neto=0,76	
M.P. Mayoristas	0,78+0,29 0,85+0,35		Neto=0,74	

(*) GGSS: El archivador es montado y retractilado

COLOR

Papelerías Cajas 1,40/1,60

Suministradores:

Cajas – 1,35/1,55

Pallet- 1,30/1,40

Camión – 1,25/1,30

M.P. Mayorista 1,18/1,23

M.P Suministrador 1,20/1,25

Grandes Superficies:

Jaspeado Montado – 1,25/1,35

Color- 1,40/1,50

Marca + 5%”.

(182) Las empresas del cártel realizaron el seguimiento de los acuerdos mediante el intercambio de información sobre unidades vendidas de los archivadores de palanca, jaspeados y de color, y carpetas de anillas en la reunión de 18 de septiembre de 2007, fijándose que en la próxima reunión se analizaría la evolución de las unidades vendidas por las empresas del cártel, teniendo en cuenta el acuerdo de precios mínimos alcanzado.

⁸¹ Notas manuscritas del Director General DOHE tomadas durante la reunión de 18 de septiembre de 2007, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 713 y 714).

(183) Así se acredita en las anotaciones del Director General de DOHE durante la reunión de 18 de septiembre de 2007⁸²:

“(...) Uds. jaspeado, color, carpó Anillas”.

(184) Según se acredita de la información aportada por ESSELTE (folio 971 a 974 y 980 a 985), DOHE (folios 1195 a 1204, 1206 a 1211, 1221 y 1222), GRAFOPLAS (folios 1256 a 1296) y UNIPAPEL (folio 882) en contestación a los requerimientos de información realizados por esta DI, las empresas participantes en el cártel ejecutaron el acuerdo en los términos acordados por el cártel, manteniéndose en unos precios superiores a los mínimos establecidos para el año 2008 (entre otros, archivador jaspeado y cajetín 0,82€+0,32€; archivador jaspeado marca distribuidor y cajetín 0,78€+0,29€; archivador color 1,25€ y archivador color marca distribuidor 1,18€).

(185) El 8 de julio de 2008 directivos de DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL volvieron a reunirse en la sede de la ASSOMA⁸³, intercambiando información relativa a las cifras de aumento o disminución de las ventas totales en términos porcentuales, de las ventas parciales relativas a los archivadores de palanca, jaspeados y de color, y de anillas, así como de los resultados obtenidos durante el primer semestre de 2008, tal y como se desprende de las notas manuscritas tomadas por el Director Comercial de DOHE, en las que se acredita que las empresas del cártel redujeron sus niveles de ventas pero aumentaron sus beneficios, debido a los acuerdos sobre precios que llevaron a efecto en cumplimiento de lo acordado por el cártel⁸⁴:

“ASSOMA (Archivo)

Escudero

Vtas 12% General

Jasp- 17%-

Color- 8%-

Anilla- 10%-

Unipapel- Vtas 1er Sem – 1%

Result ----- Mejor

Menos Archivo ----- 2% €-

Menos Archivo----- 10 % Uds

⁸² Notas manuscritas del Director General DOHE tomadas en la reunión de 18 de septiembre de 2007, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 719 y 720).

⁸³ Correo electrónico remitido por el Secretario General de ASSOMA a DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL el 25 de junio de 2008, con asunto “Re: REUNIÓN CARPETERÍA ASSOMA”, recabado en la inspección de ESSELTE (folio 369) y correos electrónicos intercambiados entre DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS, UNIPAPEL y ESCUDERO y el Secretario General de ASSOMA los días 17, 24 y 25 de junio de 2008, con asunto “RE: REUNIÓN CARPETERIA ASSOMA”, aportados por DOHE en su solicitud de reducción (folios 1385 a 1388).

⁸⁴ Notas manuscritas del Director Comercial de DOHE tomadas en la reunión de 8 de julio de 2008, recabadas en la inspección de DOHE (folio 268).

Menos Otros pdtos----- 7 o 8%

Propuesto en Archivo Palanca- subir un 5% en Septiem (no le han subido las anillas)

Esselte Result Vtas – 7% (General)

Result bº - Algo Mejor

Archivo Jasp (- 9%)

Archivo Color (- 10%)

Grafoplas Archi – (menos) 10 uds Jasp %

- (menos) 8 uds Color %

- (menos)10 anillas %

Uds

Global fact 2% debajo

Margen 2% encima

Archivo (menos)- Vtas + (más) bº

Dohe 10 % (menos) Factu

15 % (menos) Jasp

10 % (menos)Color

8% (menos) Anillas”.

(186) Durante esta reunión las empresas del cártel acordaron un nuevo incremento del precio de los archivadores de palanca en 4 céntimos de euro (equivalente a una subida del 5%), para repercutir a los consumidores el incremento de los costes de los mecanismos de palanca, aunque ESSELTE al haber subido con anterioridad un 2% estos productos, indicó que no lo aplicaría en ese momento, como se indica en las anotaciones tomadas durante esta reunión de 8 de julio de 2008 por el Director Comercial de DOHE⁸⁵:

“Subida pactada de 4 céntimos en productos de palanca. Esselte no sube porque subió 2% el 1-7-08”.

(187) Efectivamente, ESSELTE realizó un incremento de los precios en julio de 2008, como adelantó a sus clientes en abril de 2008⁸⁶:

“Barcelona, Abril de 2008

Señores,

⁸⁵ Notas manuscritas del Director Comercial de DOHE tomadas durante la reunión de 8 de julio de 2008, recabadas en la inspección de DOHE (folio 268) y declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción (folio 1350).

⁸⁶ Documento “Incrementosjulio2008.pdf” adjunto a un correo electrónico interno de ESSELTE de 29 de abril de 2008, con asunto INCREMENTO PRECIOS JULIO, recabado en la inspección de ESSELTE (folios 1800 y 1801).

Mediante esta carta les comunicamos que ESSELTE procederá a un incremento de precios en toda Europa que será efectivo el próximo 1 de Julio de 2008. Este incremento se debe a los continuos aumentos de los costes de las materias primas y carburantes de estos últimos meses.

(...)

Haremos que este ajuste de tarifa sea el mínimo posible y nos pondremos en contacto con ustedes para hacerles llegar en breve la nueva tarifa de precios”.

(188) GRAFOPLAS llevó a la práctica el acuerdo, notificando a sus clientes en una comunicación de fecha 15 de julio de 2008 los aumentos de 0.04€ en cada unidad, debiendo comunicar dicho hecho a las otras empresas del cártel, dado que esta carta ha sido recabada tanto en la inspección realizada en la sede de GRAFOPLAS como en la de DOHE⁸⁷:

“(...) Entre las que más nos han afectado, está el incremento de coste de los mecanismos de palanca, hecho que ocasiona un incremento de los costes de nuestros archivadores, y que GRAFOPLAS no puede absorber por más tiempo.

Habida cuenta de que la modificación de nuestra tarifa ya estaba impresa, nos vemos obligados a comunicarles que a partir del próximo 1 de septiembre todos los productos que contengan el mencionado mecanismo, se verán incrementados en 0,04 € unidad”.

(189) Al igual que sus competidores, DOHE llevó a efecto el acuerdo adoptado por el cártel, comunicándolo a sus clientes en una carta con fecha 22 de julio de 2008⁸⁸:

“A lo largo de estos últimos meses estamos padeciendo continuos incrementos en los precios de la mayoría de nuestras materias primas. Así, hace unos meses recibimos una comunicación de subida de más de un 10% del precio de las anillas y palancas de los archivadores, consecuencia directa del incremento de precio del acero (...)

Ante todos estos sucesos, la situación se ha ido convirtiendo en insostenible, y nos vemos en la necesidad de repercutir parte de estas subidas, incrementando un 5 % el precio de nuestros productos”.

(190) El acuerdo se ejecutó también por UNIPAPEL, como se confirma en el correo electrónico remitido el 4 de septiembre de 2008 al resto de las empresas participantes en el cártel⁸⁹:

“(...) Tal y como comentamos en la reunión de directores del pasado lunes, la subida de archivo que afectará a Archivadores y Carpetas de anillas, se Implementará el próximo día 15 de septiembre.

⁸⁷ Carta remitida por GRAFOPLAS a sus clientes el 15 de julio de 2008, recabada en las inspecciones de GRAFOPLAS (folio 445) y DOHE (folio 1857).

⁸⁸ Comunicación de DOHE a sus clientes el 22 de julio de 2008, recabada en la inspección de DOHE (folios 1390,1829, 1831 y 1860).

⁸⁹ Correo electrónico interno de UNIPAPEL de 4 de septiembre de 2008, aportado por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 175 a 179).

Recordaros que esta subida afecta también a las marcas propias que estamos haciendo a grupos de compra y otros clientes; así como a precios especiales que puedan tener algunos clientes de referencias de serie (trajes, precios netos, etc...). La subida para ellos debería ser de 4 céntimos”.

(191) De la información aportada por los clientes de las empresas fabricantes del cartel en contestación a los requerimientos de información realizados por esta DI, se acredita el incremento de precios realizado a mediados del año 2008 en un importe de 4 céntimos de euro, tal y como indican los clientes de estas empresas, CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A. (folios 2109 a 2124)., ANTALIS OFFICES SUPPLIES, S.L. (folios 2082 a 2106)., el GRUPO DISOFIC, S.A. (folios 2143 a 2252) o MAKRO AUTOSERVICIO MAYORISTA, S.A. (folios 2325 a 2431).

(192) Durante la reunión del cártel celebrada el 7 de octubre de 2008 en la sede de ASSOMA, directivos de DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL (como ya se ha indicado, a partir de esta reunión dejó de asistir ESCUDERO debido a su entrada en concurso voluntario de acreedores el 24 de junio de 2008, disolviéndose el 30 de julio de 2010) volvieron a intercambiar información confidencial relativa al incremento o descenso porcentual de la cifra de ventas y/o facturación en términos globales y, en concreto, en relación con los archivadores de palanca, jaspeados y de color, y carpetas de anillas, controlando de esta manera los resultados obtenidos por cada una de estas empresas y la aplicación de los acuerdos adoptados por el cártel, como se acredita en las notas manuscritas del Director Comercial de DOHE, participante en dicha reunión⁹⁰:

*“[...] *GRAFOPLAS (Todo tipo de archivadores)*

Uds Archivo (menos) 15% Pierde una cuota importante pero no pierde cliente en general. En el mix no pierde tanto porque tiene operaciones especiales (ej Multiprecio) GLOBAL 3,93% menos

Archivo- Caída 9,62% en facturación

Jasp (menos) 8,5%

Color (menos) 10,5%

**DOHE hasta 30 septi Jaspeados (40% menos) uds (menos) 5% total facturación a 30 de Sept*

** UNIPAPEL (los últimos tres meses peor que nunca)*

ARCHIVO 30 SEPT 6% en €

Jasp y Colo 17% uds (Mejor color que jaspeados)

(menos) 2,2% € en Facturación

500 primeros clientes de Unipapel en Archivo bajada gnral 6%

⁹⁰ Notas manuscritas del Director Comercial de DOHE tomadas en la reunión celebrada el 7 de octubre de 2008, recabadas en la inspección de DOHE (folio 270).

* *ESSELTE – Jasp 25% en € en uds Menos*

La caída es mayor.

Color 12% en €

ARCHIVO TODO (CARTON Y PLÁSTICO) 13% menos en €

GLOBAL (menos) 8% Esselte España”.

(193) *En la reunión celebrada por el cártel en la sede de la ASSOMA el 11 de febrero de 2009⁹¹, los directivos de DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL acordaron la fijación de los precios mínimos para los archivadores de palanca, jaspeados y de color, tanto para los productos marca propia del fabricante como para los productos marca blanca o marca del distribuidor. En este sentido, acordaron que el precio mínimo normal del archivador jaspeado estaría en un rango de entre 0,88€ y 0,89€, mientras que los archivadores jaspeados de marca del distribuidor deberían estar alrededor de un 5% por debajo de estas cifras, en cualquier caso con un precio neto (una vez aplicados descuentos de plantilla y de rappel) no inferior a 0,80€ la unidad, tal y como se acredita en las anotaciones del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL⁹²:*

“Jasp Marca 0,88-0,89 (Sin caja sin Rodo)

Blanca 0,80”.

(194) *Así se confirma en las anotaciones tomadas por el Director Comercial de DOHE⁹³:*

“PROMOCIONES A. JASP

0,82+ 4 cent + 3%

0,88/0,89 mínimo (Marca Fabricante)

Con gavelas 0,74 + Gavela 0,85

0,80/0,81 neto”.

(195) *En igual sentido se expresan las anotaciones del Director Comercial de GRAFOPLAS⁹⁴:*

“JASPEADO DOHE MÍNIMO 0,88 SIN RADO

UNI

MP 0,80 mínimo (gabelas incluidas)”.

⁹¹ Correo electrónico remitido por el Director Comercial de DOHE a directivos de ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL el 4 de febrero de 2009, con asunto REUNIÓN CARPETERÍA ASSOMA, recabado en la inspección de DOHE (folio 1873).

⁹² Notas manuscritas del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL realizadas durante la reunión celebrada el 11 de febrero de 2009 en la sede de ASSOMA, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1566).

⁹³ Notas manuscritas del Director Comercial de DOHE realizadas durante la reunión celebrada el 11 de febrero de 2009 en la sede de ASSOMA, recabadas en la inspección de DOHE (folio 262).

⁹⁴ Notas manuscritas del Director Comercial de GRAFOPLAS realizadas durante la reunión celebrada el 11 de febrero de 2009 en la sede de ASSOMA, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folio 440).

(196) Respecto a los archivadores de palanca en color, se acordó que el precio mínimo en la compra de un pallet completo mono-referencia no sería inferior a 1,19 €/unidad con un precio ideal de 1,32€/unidad, mientras que el pallet completo surtido no debería bajar de los 1,28€/unidad, tal y como se acredita en las anotaciones realizadas por el Director General de la División Industrial de UNIPAPEL, participante en dicha reunión⁹⁵:

*“Color Marca 1,32 (1,19 Graf Neto) Palet Completo Monoref
1,28 Graf Neto Palet Surtido”.*

(197) Así se confirma también en las notas del Director Comercial de DOHE⁹⁶:

*“Color 1,25+4+3% (1,32)
1,19/ Palet Monoreferencia
Mínimo Surtido 1,28/ A mí me dejaron 1,26”.*

(198) En igual sentido, las anotaciones del Director Comercial de GRAFOPLAS⁹⁷:

*“COLOR DOHE- UNI- 1,34-
Palet colores- Surtidos 1,28 mínimo”.*

(199) Además, se acordó no realizar promociones comerciales durante la campaña de oficina ante los perjuicios que eso suponía para sus precios de ventas, teniendo que reducir sus precios de venta durante el periodo con más ventas del año, tras las promociones comerciales detectadas durante la campaña de oficina en diciembre de 2008 por parte de algunas de las empresas del cártel a clientes como STAPLES PRODUCTOS DE OFICINA, S.A. (fabricante de la marca KALAMAZOO), STAR PLUS, S.A. o OFICEXPERT⁹⁸:

*“Kalamazoo: Dic Archivador 0,83
Star Plus: Dic 1,03- 1,09
1,03-1,05 1,84
1,11-1,13 1,63
Jasp Color
Ofiexpert Dic 2008 1,08 Subida pact 8 centi
Ene 2009 1,05 Cambió cartón”.*

⁹⁵ Notas manuscritas del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL realizadas durante la reunión celebrada el 11 de febrero de 2009 en la sede de ASSOMA, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1566).

⁹⁶ Notas manuscritas del Director Comercial de DOHE tomadas en la reunión de 11 de febrero de 2009, recabadas en la inspección de DOHE (folio 262).

⁹⁷ Notas manuscritas del Director Comercial de GRAFOPLAS tomadas en la reunión de 11 de febrero de 2009, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folio 440).

⁹⁸ Notas manuscritas del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL tomadas en la reunión de 11 de febrero de 2009, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1566).

(200) Dado que en las promociones se incumplían los precios mínimos previamente acordados, las empresas del cartel acordaron no realizar promociones durante el periodo de la campaña de oficina para los archivadores de palanca, jaspeados y de color, con sus fundas, como acreditan las anotaciones del Director General de DOHE, del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL y del Director Comercial de GRAFOPLAS⁹⁹:

“Archivo: No promociones en Jaspeado/Color y Fundas”

“PROMOCIONES ARCHIVO: NO “.

(201) UNIPAPEL¹⁰⁰, ESSELTE¹⁰¹, DOHE¹⁰² y GRAFOPLAS¹⁰³ llevaron a efecto el acuerdo de precios mínimos para los archivadores de palanca para 2009, respetando los precios mínimos acordados (archivador jaspeado 0,88€, archivador jaspeado marca propia 0,80€, archivador de color mono-referencia 1,19€ y archivador color surtido 1,32€).

(202) De acuerdo con la información aportada por los clientes de las empresas fabricantes de productos de material de archivo en contestación a los requerimientos de información realizados por esta DI, se acredita el cumplimiento de los precios mínimos fijados para 2009 en los archivadores de palanca, jaspeados y de color, tal y como señalan HIPERCOR, S.A. (folios 2080 y 2081), CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A. (folios 2109 a 2124), GRUPO DISOFIC, S.A. (folios 2143 a 2252), ANTALIS OFFICE SUPPLIES, S.L. (folios 2082 a 2106) y MAKRO AUTOSERVICIO MAYORISTA, S.A. (folios 2325 a 2431).

(203) DOHE, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL volvieron a reunirse el 14 de octubre de 2009 en la sede de la ASSOMA. En esta reunión ESSELTE comunicó a las demás empresas del cartel que sus tarifas para 2010 no se verían incrementadas, bajando el precio neto de su archivador de palanca jaspeado (0,98€ archivador y 0,30€ la funda) y de color. DOHE también anunció los precios de los archivadores de palanca jaspeados y de color en 2010 (0,98€ y 1,38€, respectivamente). UNIPAPEL indicó una futura subida de 1,8 % para el año 2010 y GRAFOPLAS señaló una subida del 4 %. Así se acredita en las notas manuscritas del Director General de DOHE en las que identificó a los asistentes con la primera letra de su

⁹⁹ Notas manuscritas del Director Comercial de GRAFOPLAS tomadas en la reunión de 11 de febrero de 2009, recabadas en la inspección de GRAFOPLAS (folio 440); declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción (folio 1354) y notas manuscritas del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL tomadas en la reunión de 11 de febrero de 2009, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención (folio 1566).

¹⁰⁰ “Anexo de precios realizados por UNIPAPEL desde 2006 hasta la actualidad” y “Precios archivadores de palanca color y jaspeado desde 2006 hasta la actualidad” aportados por UNIPAPEL en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 878, 879 y 882, CONFIDENCIAL).

¹⁰¹ “Resumen de los precios de archivadores marca propia fabricados desde 2006 a 2010” y “Tarifas Netos desde 2006 a Oct 2010” aportados por ESSELTE en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 971 a 974 y 980 a 985, CONFIDENCIAL).

¹⁰² “Evolución de precios de artículos de archivo marca propia”, “Propuestas archivos marca propia” y “Evolución de precios de artículos de archivo marca DOHE desde el 2006”, aportados por DOHE en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 1195 a 1204, 1206 a 1211, 1221 y 1222, CONFIDENCIAL).

¹⁰³ “Precios de venta marca propia” y 3 “Precios de venta por artículo” aportados por GRAFOPLAS en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 1256 a 1296, CONFIDENCIAL).

nombre comercial (E refiriéndose a ESSELTE, D a DOHE, U a UNIPAPEL y G a GRAFOPLAS)¹⁰⁴:

“E= 2010= 2009 Tarifa; Neto = Baja el archivador 0,98 + 0,30 a Bja jaspeado y color

D 0,98/1,38

U= 2010=2.009 + 1,8/2; PPOO= + 2

G= 2010 = 2009 +4”.

(204) DOHE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL se reunieron el 11 de diciembre de 2009 en la sede de ASSOMA y comentaron la existencia de una oferta detectada en el mercado por parte de ESSELTE, que no asistió a esta reunión, para vender archivadores de palanca, jaspeados y de color, incumpliendo el acuerdo de precios mínimos, así como las ofertas de fabricantes ajenos al cártel, como acreditan las anotaciones del Director Comercial de DOHE¹⁰⁵:

“(...) Ambar 0,85 c/c

Esselte Color 1,05

Ancor”.

(205) Según indicó el Director General de DOHE a esta DI en su solicitud de reducción, en esta reunión de 11 de diciembre de 2009 las empresas del cártel asistentes, es decir, DOHE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL, habrían decidido acordar a partir de entonces las políticas de precios autónomamente, poniendo fin al acuerdo hasta entonces vigente para la fijación de precios mínimos de los archivadores de palanca, jaspeados y de color¹⁰⁶.

(206) Sin embargo, en el correo electrónico interno de UNIPAPEL de 16 de diciembre de 2009 remitido por el Director General de Distribución de UNIPAPEL, tras hacer referencia a la competencia que existía en el mercado con la entrada de empresas portuguesas, señala los precios de campaña de ESSELTE de los archivadores de palanca, jaspeados y de color, que suponía un incumplimiento del acuerdo de precios mínimos por parte de dicha empresa.

(207) Por ello, se indica en el correo electrónico que se bajarán los precios hasta el ofertado por ESSELTE, pero sólo para clientes de UNIPAPEL y que no se ofertarían dichos precios para conseguir ventas de otros clientes, lo que supone en la práctica que el acuerdo seguía vigente, excepcionando al menos UNIPAPEL a

¹⁰⁴ Notas manuscritas del Director General de DOHE realizadas en la reunión de 14 de octubre de 2009, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folio 740).

¹⁰⁵ Notas manuscritas del Director Comercial de DOHE realizadas en la reunión de 11 de diciembre de 2009, recabadas en la inspección de DOHE (folio 263).

¹⁰⁶ Notas manuscritas del Director General de DOHE, recabadas en la inspección de DOHE (folio 263) y declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 1355 y 1356).

ESSELTE respecto de las otras empresas del cártel en relación a los precios ofertados¹⁰⁷:

"(...) Estamos inmersos en la Campaña de Archivo y, además de los agresivos precios de los portugueses y de "Cinko", los primeros con el "Jaspeado" y el último con el "Color", sé que ESSELTE ha puesto unos precios de Campaña de escándalo.

Concretamente lo habréis visto a:

Jaspeado: 0'80 / 0'82 / 0'85

Color: 1'05 / 1'10 / 115

Aunque tiene precios superiores, pero llega a 1 pallet, surtido en color, mezclando ancho y estrecho a 1'05.

Por ello vamos a seguir cogiendo los pedidos a los precios de Campaña, pero hasta que acabe la misma y, en CLIENTES NUESTROS, que vendamos habitualmente los archivadores y estemos seguros de que tienen la oferta de ESSELTE, bajaremos los precios hasta que consigamos el pedido, llegando, bajo la supervisión de (...), hasta el precio de ESSELTE si es necesario.

(...) Hemos de utilizarlo para preservar nuestras ventas PERO NO PARA COGER VENTAS EN CLIENTES QUE NO NOS COMPRABAN.

El precio no es bueno y solo quiero no perder mercado.

Los mínimos a los que podemos llegar en caso de absoluta necesidad son:

Color: Nuestra marca: 1'05

Marca propia: 1'10

Jaspeado: Nuestra marca: 0'80

Marca propia: 0'85

Estos precios deberán ser para pallets completos. (Combinados en el color)

(...) Precios para entregas hasta 31-01-10. Entendemos que estas ofertas desaparecerán después de la Campaña y volveremos a precios normales".

(208) De hecho, según la declaración del Director General de Distribución de UNIPAPEL aportada en la solicitud de exención del pago de la multa presentada por UNIPAPEL¹⁰⁸, en febrero de 2010 las empresas del cártel se volvieron a reunir, valorando si el incumplimiento del acuerdo por ESSELTE, bajando los precios, había sido puntual o se trataba de algo definitivo. En dicha reunión, en la que sí participó ESSELTE, esta empresa concretó que no se trataba de una bajada

¹⁰⁷ Correo electrónico del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL remitido el 16 de diciembre de 2009 a otros directivos de UNIPAPEL, con asunto RV: Campaña Archivo, aportado por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 188 y 189).

¹⁰⁸ Declaración del Director General de Distribución de UNIPAPEL, aportada por UNIPAPEL en su solicitud de exención (folios 117 y 162).

puntual, sino que iba a permanecer aplicando los precios objeto de controversia. Por lo tanto, esta DI considera que es la reunión del cártel celebrada en febrero de 2010 la que determinó la finalización del cártel entre las empresas fabricantes de material de archivo.

- (209) *Por otro lado y de la información aportada por uno de los grandes empresas de distribución y cliente de los fabricantes miembros del cartel, CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A. en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI, entre los meses de octubre y noviembre de 2010 (con posterioridad a las inspecciones llevadas a cabo por inspectores de la CNC en las sedes de DOHE, ESSELTE y GRAFOPLAS el 27 de octubre de 2010) se produjo un continuo movimiento a la baja de los precios de los archivadores en una dinámica de bajadas en la que participaron al menos las empresas DOHE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL (folio 2112). Este decremento y/ o congelación en el nivel de los precios de los archivadores de palanca a finales del año 2010 se acredita así mismo mediante la información aportada por otras empresas distribuidoras, clientes de las empresas participantes en el cártel, como STAPLES PRODUCTOS DE OFICINA, S.L. (folios 2074 a 2076), ANTALIS OFFICE SUPPLIES, S.L. (folios 2082 a 2106), GRUPO DISOFIC, S.A. (folios 2143 a 2252), MAKRO AUTOSERVICIO MAYORISTA, S.A. (folios 2325 a 2431) o GRUPO ACCS (folios 2138 a 2143).*
- (210) *De acuerdo todo lo anterior, quedan acreditados los acuerdos alcanzados por DOHE, ESCUDERO -hasta su declaración en concurso voluntario de acreedores en 2008-, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL, para la fijación de unos precios mínimos en los archivadores más vendidos en el mercado de material de archivo, es decir, los archivadores de palanca, jaspeados o de color, tanto marca del fabricante como marca propia del distribuidor (marca HIPERCOR, CARREFOUR, CARLIN) y carpetas de anillas.*

5. Acuerdo de reparto de mercado

La DI hace la siguiente descripción sobre los acuerdos de reparto de mercado:

- (211) *Según se acredita de la documentación que obra en este expediente, desde febrero de 2006 hasta 2010 las empresas fabricantes de productos de material de archivo DOHE, ESCUDERO, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL, además de los acuerdos de subidas porcentuales coordinadas de precios y fijación de precios mínimos para determinados productos de archivo, llevaron a cabo un acuerdo de reparto de mercado a través del reparto de clientes, para la fabricación de productos de marca blanca o marca del distribuidor (productos fabricados por los miembros del cártel con la marca del cliente, empresa distribuidora). Según declaración del Director General de UNIPAPEL realizada en el ámbito de la solicitud de exención del importe de la multa presenta por UNIPAPEL¹⁰⁹, las empresas del cártel ejecutaban dicho acuerdo de reparto de mercado a través de la puesta en*

¹⁰⁹ Declaraciones del Director General de Distribución de UNIPAPEL, aportadas por UNIPAPEL en de su solicitud de exención del pago de la multa (folios 117 y 1568 a 1569).

conocimiento de las ofertas realizadas a los clientes de las empresas del cártel en las reuniones celebradas por dichas empresas, así como mediante contactos telefónicos en las ocasiones en las que había que presentar ofertas al cliente, pactando el precio a ofertar.

(212) *Los primeros contactos en este sentido se mantuvieron durante la reunión de 14 de febrero de 2006. De acuerdo con la información aportada por DOHE en su declaración de reducción del pago de la multa, las empresas del cártel se intercambiaron los nombres de los clientes para los que cada uno fabricaba archivadores de marca propia del cliente (marca blanca), con el objetivo de conocer la cartera de clientes de cada una de las empresas del cártel. En base a esta información intercambiada entre las empresas del cártel, éstas adoptaron un acuerdo de reparto de mercado instrumentalizado a través de un respeto a los clientes de marca propia de cada una de ellas a esa fecha, manteniendo el “status quo”. De las anotaciones de la reunión realizadas por el Director General de DOHE se desprende que en la misma las empresas del cártel se repartieron los clientes mayoristas y se acordó el respeto de los clientes tradicionales de cada una de ellas, que conocían por la propia dinámica del mercado¹¹⁰:*

“DISNAK: Dohe - Uni

ACCS: Grafoplas - Uni

Servi: Grafoplas - Uni - Escudero

CARLIN: Uni - Dohe - Grafoplas

Praxton: Escudero - Dohe

New Paper: Grafoplas - Dohe

Disofic: Escudero - Uni

Makro: Dohe

Office expert: Uni – Grafoplas”.

(213) *Para llevar a efecto los acuerdos, las empresas del cártel contactaban con sus competidores cuando algún cliente compartido o que no les estaba asignado les pedía ofertas. Así, durante el año 2006 el Director General de Distribución de UNIPAPEL contactó con ESSELTE, DOHE, GRAFOPLAS y ESCUDERO para comentar telefónicamente las ofertas realizadas por éstos a una serie de grandes clientes en el mercado nacional de material de archivo como CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A. (cliente compartido entre UNIPAPEL, DOHE y GRAFOPLAS, de acuerdo con lo señalado por el cártel), AGRUPACION de SUMINISTRADORES DE OFICINAS DISNAK AIE (cliente compartido entre DOHE y UNIPAPEL, de acuerdo con lo señalado por el cártel) y GRUPO DISOFIC, S.A. (cliente compartido entre ESCUDERO y UNIPAPEL, de acuerdo con lo señalado por el cártel), tal y como se*

¹¹⁰ Notas manuscritas del Director General de DOHE tomadas en la reunión de 14 de febrero de 2006, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folio 608).

acredita de las anotaciones de conversaciones telefónicas realizadas por el Director General de Distribución de UNIPAPEL en los primeros meses de 2006¹¹¹:

“ESSELTE a Carlin:

Madrid y Barna: 0,63 +0.21: 0,84

Resto Anda/Galicia/Extremadu/Norte 0,87

Quiere recuperar 1.00.000 de Archivo??

[..]

DISNAK Dohe

(Dicho por (D.G Grafoplas) y confirmado (serio) por DOHE

0,64 +0,23 +5% Rappel

_____ 2% Ap Publicitaria

0,87

Disofic

(UNI) 0,62 + 0,22= 0,84 (05)

+ 3% rappel para el Archivo 0,65+ 0,22= 0,87 (06)”.

(214) Otro ejemplo de la conducta indicada se produjo el 24 de febrero de 2006 cuando el Director de Distribución de UNIPAPEL contactó con el Director General de GRAFOPLAS para comentar telefónicamente la oferta presentada o a presentar por éste a un gran cliente en el mercado de archivo, el grupo Almacenes Central de Compras y Servicios (ACCS), central de compras de material de papelería y cliente compartido por GRAFOPLAS y UNIPAPEL, de acuerdo con lo señalado por el cártel, para llegar a un acuerdo sobre los precios a ofertar.

(215) Así se refleja en las notas tomadas por el Director de Distribución de UNIPAPEL en relación con dicha llamada telefónica a GRAFOPLAS el 24 de febrero de 2006¹¹²:

“(D.G Grafoplas) 24-2-06

ACCS:

8 c en Jaspeados

05 0,6

6%

0,66-- 0,74

+0,04

0,68—0,76

0,25-- 0,265

0,24—0,26

¹¹¹ Notas manuscritas del Director General de Distribución de UNIPAPEL tomadas a comienzos de 2006, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1554).

¹¹² Notas manuscritas del Director General de Distribución de UNIPAPEL fechadas el 24 de febrero 2006, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1560).

<u>Color 05</u>	<u>06</u>	6%
	0,98 –1,08	+0,04
	1,02—1,12”.	

(216) Asimismo, el 27 de febrero de 2006 el Director General de Distribución de UNIPAPEL contactó con el Director General de DOHE para comentar telefónicamente la ofertas presentadas o a presentar por éste a unos grandes clientes en el mercado de archivo (AGRUPACION de SUMINISTRADORES DE OFICINAS DISNAK AIE y MARIA CRISTINA), tal y como indicó en su declaración aportada en la solicitud de clemencia presentada por UNIPAPEL, y que coinciden con las anotaciones tomadas por dicho directivo de UNIPAPEL durante dicha llamada¹¹³:

“DISNAK

JLV

Año 2006: Enero: 0,64 +0,23

Marzo Abril 2006 Marzo 27-02-06: 0,68+ 0,23= 0,91

Aport publicitaria

+ ≡ 5%

rappel

María Cristina: 0,75 +0,29 (05)

Esselte: - 25 ptas + rappel”.

(217) En marzo de 2006 el Director General de Distribución de UNIPAPEL contactó con ESCUDERO en relación con las ofertas dadas por éste a un gran cliente de material de archivo, GRUPO DISOFIC, S.A. (cliente compartido de ESCUDERO y UNIPAPEL, de acuerdo con lo señalado por el cártel) así como la oferta que habían acordado que éste presentaría, como se acredita en las anotaciones del Director General de Distribución de UNIPAPEL de 15 de marzo de 2006¹¹⁴:

“DISOFIC:

15-03-06

Le damos 0,69 (0,65+ 4) para entregas a partir de Marzo (Escudero le ha entregado a ese precio)

Color: Nos pide precio para

Lomo Ancho 9.000 4 Col

Lomo Estrecho 2.500 4Col

¹¹³ Notas manuscritas del Director General de Distribución de UNIPAPEL de 27 de febrero 2006, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1562).

¹¹⁴ Notas manuscritas del Director General de Distribución de UNIPAPEL de 15 de marzo de 2006, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1560).

[...] Escudero le da 1,08 + rappel (3%) – ahora le tiene que subir + 0,04 €

Quedamos en dar: 07
Con rappel: 1,13 +0,5
Sin rappel: 1,09
Definitivos: +10%
Cajas: + 10%”.

(218) En la reunión de 13 de febrero de 2008, las empresas del cártel debatieron las ofertas realizadas por alguna de ellas a clientes tradicionales de otras empresas del cártel, lo que había obligado a estas empresas a bajar sus precios para retener a dichos clientes ofertados. Estos clientes eran de menor tamaño que los grandes distribuidores cuyo reparto era respetado por el cártel, pero eran así mismo objeto de reparto entre las empresas del cártel en las reuniones que celebraban, sobre todo si obligaban a bajar los precios de la empresa del cártel que tradicionalmente tenía dicho cliente para poder retenerlo.

(219) En este sentido, durante esta reunión se señaló que DOHE había intentado vender archivadores de marca propia a López y Torras, obligando de este modo a las demás empresas del cártel a bajar sus precios para retener a este cliente. Así mismo se discutió la oferta realizada por GRAFOPLAS a la empresa malagueña GÓVEZ, que provocó la correspondiente reacción por parte de DOHE, para retener a este cliente que tradicionalmente era de dicha empresa. Durante esta reunión las empresas del cártel también valoraron las ofertas realizadas a UNIVERSAL para la fabricación de su marca propia, que finalmente fue suministrada por DOHE, así como las ofertas realizadas a DILOP y MAMPEL. Así se acredita en las notas tomadas por uno de los directivos participantes en dicha reunión celebrada el 13 de febrero de 2008¹¹⁵:

“DILOP - ESSELTE 0,82+ 0,31
- ESCUDERO
22/2/08
GROVEZ GRAFOPLAS 0,78 +0,30
IDEAS (CENTAURO)
CYC
EROSKY
UNIVERSAL Y GRAPAX
LÓPEZ Y TORRAS
MAMPEL: (UNI 1,10 A. Color)”.

¹¹⁵ Notas manuscritas del Director Comercial de DOHE realizadas durante la reunión celebrada el 13 de febrero de 2008, recabadas en la inspección de DOHE (folio 261).

(220) Igualmente, según la declaración del Director General de DOHE presentada por dicha empresa en su solicitud de reducción, en la reunión celebrada el 8 de julio de 2008, ESSELTE y GRAFOPLAS valoraron la oferta que GRAFOPLAS había presentado al cliente BRUNEAU, ubicado en Barcelona, para fabricar los archivadores con la marca propia de dicho cliente. ESSELTE pidió explicaciones a GRAFOPLAS por presentar esta oferta a dicho cliente sin haberle informado previamente, oferta que había sido presentada así mismo por DOHE¹¹⁶.

(221) Durante el mes de noviembre de 2008 y debido a los problemas societarios que venía experimentando ESCUDERO y que provocaron su declaración de concurso de acreedores así como su retirada de las actividades del cártel, las empresas DOHE, GRAFOPLAS, ESSELTE y UNIPAPEL se repartieron los pedidos que ESCUDERO no podía realizar por su declaración de concurso de acreedores, tal y como queda acreditado en las notas tomadas por el Director General de DOHE, participante en la reunión de 26 de noviembre de 2008¹¹⁷:

“Novax -> Dohe/ Uni

Agrupaper -> Uni / Grafo / Dohe

Deo (Arturo Manuel) -> Grafoplas / Dohe

Descom-> Esselte

Disofic-> Uni

Sett group-> Uni / Grafoplas ¿Dohe?

Grapax-> Dohe / Grafoplas

Makro-> Dohe

Servípaper-> Grafoplas / Uni + 0'02”.

(222) Así, la empresa de distribución GRUPO DISOFIC, S.A. contrató la fabricación de los archivadores jaspeados y de color con su marca propia a ESCUDERO hasta finales de 2007, pasando UNIPAPEL a partir de 2008 a fabricar parte de sus archivadores de color de marca del distribuidor, para quedarse finalmente como único proveedor de la totalidad de su fabricación de archivadores de marca del distribuidor por la declaración en concurso de acreedores de ESCUDERO¹¹⁸.

(223) De acuerdo con la información a la que ha tenido acceso esta DI, en concreto la solicitud de exención presentada por UNIPAPEL¹¹⁹, en una fecha no concretada, aunque la ausencia de ESCUDERO sitúa su elaboración a finales de 2008 o principios de 2009, las empresas del cártel elaboraron una lista de reparto de

¹¹⁶ Declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción (folio 1351).

¹¹⁷ Declaración del Director General de DOHE y notas manuscritas de la reunión de 26 de noviembre de 2008, aportadas por DOHE en su solicitud de reducción (folios 725 a 726 y 1353).

¹¹⁸ Escrito del GRUPO DISOFIC, S.A. en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 2109 a 2124).

¹¹⁹ Declaraciones del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL, aportadas por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 162, 163, 1547 y 1568).

grandes clientes para la fabricación de archivadores de marca propia, en la que se incluían los clientes compartidos por varias empresas del cártel:

CARREFOUR	UNIPAPEL
HIPERCOR	UNIPAPEL
ALCAMPO	UNIPAPEL- GRAFOPLAS- DOHE
MAKRO	UNIPAPEL- GRAFOPLAS
OFIEXPERT	GRAFOPLAS- UNIPAPEL
NOVAX	DOHE- UNIPAPEL
DISNAK	DOHE
ANTALIS	DOHE
CORPORATE EXPRESS	GRAFOPLAS
KALAMAZOO	UNIPAPEL
CARLIN	UNIPAPEL, DOHE, GRAFOPLAS

(224) Otra de las ocasiones en las que las empresas del cártel se repartieron un cliente fue en la reunión de 11 de febrero de 2009, en la que GRAFOPLAS y DOHE discutieron sobre el hecho de que DOHE hubiera vendido a un cliente asignado a GRAFOPLAS sin haber obtenido el permiso previo de ésta¹²⁰. Además, las empresas del cártel valoraron las ofertas económicas a presentar a determinados clientes como KALAMAZOO, STARPLUS, OFIEXPERT, FOLDER o CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A. (CARLIN), como reflejan las notas tomadas por el Director General de UNIPAPEL, participante en dicha reunión del cártel de 11 de febrero de 2009¹²¹:

“Kalamazo: Dic Archivador 0,83

Star Plus: Dic 1,03 -1,09

1,03- 1,05 1,84

1,11- 1,13 1,63

Jasp Color

Ofiexpert:Dic 2008 1,08 Subida pact 8 cent

Ene 2009 1,05

Folder May- Oct 08

Carlin”.

¹²⁰ Declaración del Director General de DOHE, aportada por DOHE en su solicitud de reducción (folio 1354).

¹²¹ Resumen de la reunión del cártel celebrada el 11 de febrero de 2009, realizado por el Director General de UNIPAPEL, aportado por UNIPAPEL en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 1566).

(225) Aún a pesar de la existencia de algún incumplimiento de este acuerdo de reparto de mercado por parte de las empresas participantes en el cártel, que era rápidamente detectado por el resto de las empresas del cártel al haber perdido su cliente, de la información obrante en este expediente, se confirma la estabilidad en el tiempo del reparto de mercado acordado por las empresas del cártel. No obstante, la implementación de este acuerdo de reparto de mercado entre las empresas del cártel era un tema recurrente entre ellas, ya que estaba relacionada también con el mantenimiento de los precios mínimos acordados por el cártel. Así se acredita en el siguiente correo electrónico interno de UNIPAPEL de 16 de diciembre de 2009, en el que el Director General de Distribución de UNIPAPEL, tras hacer referencia a la competencia que supone en el mercado de material de archivo la entrada de empresas portuguesas, así como los precios de campaña ofertados por ESSELTE de los archivadores de palanca, jaspeados y de color –lo que suponía, de facto, un incumplimiento por parte de dicha empresa de los acuerdos alcanzados por el cártel-, indicaba a directivos de su empresa los precios mínimos a los que podrían llegar con el objetivo de mantener los clientes asignados a UNIPAPEL, pero no para conseguir nuevos clientes asignados a otras empresas del cártel¹²²:

“(...) Estamos inmersos en la Campaña de Archivo y, además de los agresivos precios de los portugueses y de "Cinko", los primeros con el "Jaspeado" y el último con el "Color", sé que ESSELTE ha puesto unos precios de Campaña de escándalo.

Concretamente lo habréis visto a:

Jaspeado: 0'80 / 0'82 / 0'85

Color: 1'05 / 1'10 / 115

Aunque tiene precios superiores, pero llega a 1 pallet, surtido en color, mezclando ancho y estrecho a 1'05.

Por ello vamos a seguir cogiendo los pedidos a los precios de Campaña, pero hasta que acabe la misma y, en CLIENTES NUESTROS, que vendamos habitualmente los archivadores y estemos seguros de que tienen la oferta de ESSELTE, bajaremos tos precios hasta que consigamos el pedido, llegando, bajo la supervisión de (...), hasta el precio de ESSELTE si es necesario.

(La facturación puede resultar con margen negativo, pero a fin de mes haremos un ajuste de margen para el total de esas ventas.)

Hemos de utilizarlo para preservar nuestras ventas PERO NO PARA COGER VENTAS EN CLIENTES QUE NO NOS COMPRABAN.

El precio no es bueno y solo quiero no perder mercado.

Los mínimos a los que podemos llegar en caso de absoluta necesidad son:

¹²² Correo electrónico del Director General de la División Industrial de UNIPAPEL remitido el 16 de diciembre de 2009 a otros directivos de UNIPAPEL, con asunto RV: Campaña Archivo, aportado por UNIPAPEL en su solicitud de exención (folios 188 y 189).

Color: Nuestra marca: 1'05

Marca propia: 1'10

Jaspeado: Nuestra marca: 0'80

Marca propia: 0'85

Estos precios deberán ser para pallets completos. (Combinados en el color)

El motivo de cobrar más caro el M. Propia es que son volúmenes menores y cuesta más fabricarlo.

Precios para entregas hasta 31-01-10. Entendemos que estas ofertas desaparecerán después de la Campaña y volveremos a precios normales”.

(226) Aún a pesar de algún incumplimiento del acuerdo de reparto de mercado por las empresas del cártel, de la información aportada por las empresas incoadas en este expediente sancionador tras el requerimiento de información realizado por esta DI en relación con sus clientes más importantes, se confirma la estabilidad en el tiempo de las relaciones de las empresas del cártel con cada uno de sus clientes para la fabricación de los productos de marca propia.

(227) En este sentido, UNIPAPEL tuvo entre los años 2006 a 2010, entre otros clientes, a ALCAMPO, CARLIN, CARREFOUR, HIPERCOR, S.A. (HIPERCOR), KALAMAZOO, NOVAX y MAKRO AUTOSERVICIO MAYORISTA, S.A. (MAKRO), de acuerdo con la información aportada por UNIPAPEL en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI¹²³.

(228) DOHE contó entre sus principales clientes de productos de material de archivo durante los años 2006 a 2010, entre otros, a ALCAMPO, ANTALIS OFFICE SUPPLIES, S.L. (ANTALIS), CARLIN, AGRUPACION de SUMINISTRADORES DE OFICINAS DISNAK AIE (DISNAK), GRAPAX y NOVAX, de acuerdo con la información aportada por dicha empresa en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI¹²⁴.

(229) Por su parte, GRAFOPLAS contó en dicho periodo de tiempo, en relación con clientes de marca propia, a CARLIN, MAKRO, CORPORATE EXPRESS y ALCAMPO, señalando en su contestación al requerimiento de información realizado por la DI, que no había tenido relaciones comerciales con otros clientes de marca propia entre los años 2006 a 2010¹²⁵.

(230) De acuerdo con la información a la que ha tenido acceso esta DI, ESSELTE respetó desde 2006 a 2010 a los grandes clientes tradicionales de las demás empresas del

¹²³ Contestación de UNIPAPEL al requerimiento de información de la DI (folios 869 a 878, confidencial para las partes incoadas en el expediente salvo para UNIPAPEL, que aportó dicha información).

¹²⁴ Contestación de DOHE al requerimiento de información de la DI (folios 1064 y 1205 a 1211, confidencial para las partes incoadas en el expediente salvo para DOHE, que aportó dicha información).

¹²⁵ Contestación de GRAFOPLAS al requerimiento de información de la DI (folios 1235 y 1236, confidencial para las partes incoadas en el expediente salvo para GRAFOPLAS, que aportó dicha información).

cártel, sin tener relación comercial con los mismos. Así, de acuerdo con la información aportada por ESSELTE en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI, se acredita el cumplimiento de dicha empresa de lo acordado por el cártel, no presentando ESSELTE durante dicho período ofertas a clientes de las demás empresas del cártel, como CARREFOUR (asignado a UNIPAPEL), HIPERCOR (asignado a UNIPAPEL), ALCAMPO (asignado a UNIPAPEL, GRAFOPLAS y DOHE), MAKRO (asignado a UNIPAPEL y GRAFOPLAS), NOVAX (asignado a UNIPAPEL y DOHE), DISNAK (asignado a DOHE), ANTALIS (asignado a DOHE), CORPORATE EXPRESS (asignado a GRAFOPLAS), KALAMAZOO (asignado a UNIPAPEL) o CARLIN (asignado a UNIPAPEL, GRAFOPLAS y DOHE)¹²⁶.

(231) Esta información coincide con el listado de reparto de clientes del cártel, señalado en párrafos anteriores de este Pliego, en el que aparecen ALCAMPO y CARLIN asignado a UNIPAPEL, GRAFOPLAS y DOHE; MAKRO asignado a UNIPAPEL y GRAFOPLAS; CARREFOUR, HIPERCOR y KALAMAZOO asignados únicamente a UNIPAPEL; NOVAX asignado a UNIPAPEL y DOHE; ANTALIS y DISNAK asignado únicamente a DOHE y CORPORATE EXPRESS asignado únicamente a GRAFOPLAS.

(232) De acuerdo con la información aportada por las empresas distribuidoras adquirentes de los productos de material de archivo marca blanca o marca del distribuidor, se acredita así mismo la estabilidad en cuanto a la identidad del fabricante productor de los productos de marca propia desde 2005 a 2010.

(233) Así, STAPLES PRODUCTOS DE OFICINA, S.A. (marca KALAMAZOO)¹²⁷ e HIPERCOR¹²⁸ han confirmado que han sido suministradas durante dicho periodo de tiempo por UNIPAPEL.

(234) En lo que respecta a MAKRO, la fabricación de sus archivadores jaspeados marca del distribuidor desde el año 2005 hasta el 2011 fue realizado por GRAFOPLAS, mientras que en lo referente a los archivadores de palanca en color de marca del distribuidor, la fabricación correspondió a GRAFOPLAS y a UNIPAPEL¹²⁹.

(235) Otra empresa de distribución como ANTALIS, contrató la fabricación de los archivadores de palanca de marca blanca o del distribuidor entre los años 2005 a 2010 con DOHE como único fabricante respecto a los archivadores de color y desde 2007 a 2010 respecto a los archivadores jaspeados, cuando con anterioridad a dichas fechas le suministraban ESSELTE y GRAFOPLAS. A partir del año 2010 la fabricación de los archivadores jaspeados la realizan empresas ajenas al cártel¹³⁰.

¹²⁶ Contestación de ESSELTE al requerimiento de información de la DI (folio 1047).

¹²⁷ Contestación de STAPLES PRODUCTOS DE OFICINA, S.L. al requerimiento de información de la DI (folios 2074 a 2076).

¹²⁸ Escrito de HIPERCOR en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 2080 y 2081).

¹²⁹ Contestación de MAKRO al requerimiento de información de la DI (folios 2325 a 2431).

¹³⁰ Escrito de ANTALIS en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 2082 a 2106).

- (236) *Por su parte, de acuerdo con la información aportada por DISNAK en su escrito de contestación al requerimiento de información realizado por la DI¹³¹, DISNAK adquirió a DOHE sus archivadores jaspeados marca propia del distribuidor desde el año 2005 al 2008, así como sus archivadores de color marca propia del distribuidor desde el año 2005 al 2010.*
- (237) *CARLIN ha adquirido a UNIPAPEL sus archivadores de palanca jaspeados de marca propia desde el año 2005 hasta el año 2010, salvo en el año 2006, y a GRAFOPLAS los archivadores de palanca de marca propia de color. En el año 2011 la fabricación de los archivadores de palanca, jaspeados y de color, para la red de franquicias de CARLIN fue realizada por primera vez por DOHE, empresa que al menos desde el año 2005 no había tenido relaciones comerciales con CARLIN¹³².*
- (238) *ACCS adquirió la mayor parte de sus archivadores de palanca, jaspeados y de color, a GRAFOPLAS, con la excepción de una pequeña producción de archivadores de palanca de color fabricados por UNIPAPEL, de acuerdo con la información aportada por dicho cliente¹³³.*
- (239) *De acuerdo con lo anterior, las empresas fabricantes de productos de material de archivo DOHE, ESCUDERO -hasta su concurso voluntario de acreedores en 2008-, ESSELTE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL, llevaron a cabo un acuerdo de reparto de mercado a través del reparto de clientes, para la fabricación de productos de marca blanca o marca del distribuidor (productos fabricados por los miembros del cártel con la marca del cliente, empresa distribuidora).*

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO. Objeto del presente procedimiento

La DI considera acreditada la celebración de, al menos 20 reuniones, desde mayo de 2005 hasta febrero de 2010, entre representantes de DOHE, S.A., ESSELTE, S.A., GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A., MANUFACTURAS PLÁSTICAS ESCUDERO, S.A. y UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN, S.A. (a quien a la vista de lo recogido en el AH 20 en adelante se le denominará ADVEO). En estas reuniones entre representantes de empresas competidoras se han adoptado acuerdos para la fijación de precios, así como el reparto de clientes de productos de material de archivo. Tales acuerdos habrían sido implementados por las partes.

La DI argumenta que tales acuerdos, de fijación de precios y reparto de mercado tenían aptitud para restringir la competencia en todo el mercado nacional, reduciendo la independencia en la toma de decisiones de las empresas al

¹³¹ Escrito de DISNAK en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 2135 a 2137).

¹³² Escrito de CARLIN en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 2109 a 2124).

¹³³ Escrito de ACCS en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 2138 a 2143).

determinar aspectos estratégicos y tácticos de su política corporativa como la fijación y/o negociación de precios y descuentos a sus clientes actuales y/o potenciales, realizando además las empresas del cártel un seguimiento del cumplimiento de los acuerdos adoptados, a través de la realización de tablas para el control de la evolución de los niveles de facturación en los productos con acuerdos de precios mínimos y la celebración de regulares reuniones del cártel.

Considera que de la información que obra en el expediente puede concluirse que este cártel tuvo efectos en el mercado, disminuyendo la incertidumbre de las empresas incoadas en relación a los precios que iban a aplicar sus competidores, lo que dio lugar a precios más elevados. Observando los datos aportados por los clientes, en concreto, por STAPLES PRODUCTOS DE OFICINA, S.L. (marca KALAMAZOO), HIPERCOR, MAKRO, DISNAK y ACCS, cabe señalar que a lo largo del periodo en que el cártel estuvo en vigor apenas existieron cambios de proveedores entre los clientes de las empresas del cártel, manteniéndose el “status quo” de clientes hasta 2010. Frente a ello resaltan los cambios de suministradores respecto de algunos de estos clientes y el continuo movimiento a la baja de los precios de los archivadores en una dinámica de bajadas en la que participaron, al menos, las empresas DOHE, GRAFOPLAS y ADVEO desde finales de 2010, como ha señalado CARLIN en contestación al requerimiento de información realizado por la DI (folio 2112), así como STAPLES PRODUCTOS DE OFICINA, S.L. (folios 2082 a 2106), ANTALIS (folios 2082 a 2106), GRUPO DISOFIC, S.A. (folios 2143 a 2252), MAKRO (folios 2325 a 2431) o ACCS (folios 2138 a 2143).

Concluye que si bien no es posible cuantificar la diferencia entre el nivel de precios observado y el que habría resultado por el juego de la libre competencia entre las empresas del cártel, no duda de que los acuerdos se han implementado y que la conducta ha tenido efectos.

Considera que ha resultado acreditado, sin que las alegaciones presentadas al efecto hayan desvirtuado lo señalado en el PCH, que el cártel formado por las empresas incoadas se mantuvo de forma ininterrumpida a lo largo del tiempo, cuanto menos, desde la reunión del cártel celebrada el 11 de mayo de 2005 hasta 2010, coincidiendo con la entrada en el mercado de material de archivo de empresas competidoras portuguesas ajenas al cártel, la política agresiva de precios seguida por ESSELTE desviándose del acuerdo alcanzado con las demás empresas del cártel, así como el incumplimiento por parte de ADVEO del reparto de clientes establecido por el cártel, al conseguir apropiarse de la cuenta de SPICERS, cliente tradicional de DOHE. En febrero de 2010 se celebró una reunión del cártel, sin que la DI tenga acreditada la celebración de reuniones posteriores, en la que las empresas participantes en el cártel decidieron seguir una política comercial autónoma e independiente dando por terminado los diversos acuerdos anticompetitivos hasta entonces vigentes.

Si bien consta acreditada la participación de MANUFACTURAS PLASTICAS ESCUDERO en los acuerdos adoptados, la DI no ha imputado a esta empresa.

ESCUADERO mantuvo su participación en el cártel hasta la reunión de 7 de octubre de 2008, fecha en la que dejó de asistir a las reuniones del cártel debido a su entrada en concurso de acreedores el 24 de junio de 2008. De acuerdo con la información a la que ha tenido acceso la DI, la empresa fue disuelta con fecha 10 de agosto de 2010, sin que conste que haya sido sucedida en el tráfico mercantil por ninguna otra sociedad. De hecho, tras la salida de ESCUDERO del cártel debido a los problemas societarios de dicha empresa, la DI considera acreditado que las restantes empresas del cártel se repartieron los pedidos y clientes de aquella. Es por ello que la DI no incluyó a ESCUDERO en el acuerdo de incoación de 20 de diciembre de 2010.

En vista de ello, la DI propone:

“Primero. 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 DOHE, S.A., MANUFACTURAS PLÁSTICAS ESCUDERO, S.A., ESSELTE, S.A., GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A. y UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN, S.A. a través de los contactos y las reuniones entre representantes de dichas empresas desde mayo de 2005 hasta el año 2010, 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 productos de material de archivo, así como el reparto del mercado a través del reparto de clientes.

Segundo. Que esta conducta colusoria se tipifique, a los efectos de determinación de la sanción a imponer, como infracción muy grave del artículo 62.4.a) de la LDC.

Tercero. Que se declaren responsables de dicha infracción, de acuerdo con el artículo 61 de la LDC, a:

1. DOHE, S.A. por el período comprendido desde mayo de 2005 hasta 2010.
2. ESSELTE, S.A. y solidariamente a su matriz ESSELTE EUROPEAN HOLDINGS INC, por el período comprendido desde mayo de 2005 hasta 2010.
3. GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A. por el período comprendido desde mayo de 2005 hasta 2010.
4. UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN, S.A. y solidariamente a su matriz UNIPAPEL, S.A., por el período comprendido desde mayo de 2005 hasta 2010”.

Cuarto. Que se imponga la sanción prevista en el artículo 63.1.c) de la LDC para las infracciones muy graves, con multa de hasta el 10% del volumen de negocios total de las empresas infractoras en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa, teniendo en cuenta los criterios para la determinación de la sanción previstos en el artículo 64 de la LDC.

Por otra parte, en aplicación de lo dispuesto en la LDC y el RDC respecto del programa de clemencia, y a la vista de lo actuado, propone:

- a) Que se exima del pago de la multa a UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN, S.A. y a su matriz UNIPAPEL, S.A., de acuerdo con la

exención condicional concedida por la DI, de conformidad con el artículo 65.1.a) de la LDC y el artículo 47.1 del RDC, al aportar dicha empresa elementos de prueba que, a juicio de la DI, le permitieron ordenar el desarrollo de una inspección en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención. Por tanto, si al término del procedimiento sancionador UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCION, S.A. y su matriz UNIPAPEL, S.A. hubiesen cumplido los requisitos del artículo 65.2 de la LDC, el Consejo de la CNC, de acuerdo con la propuesta de la DI, le concederá la exención del pago de la multa que, de otro modo, le correspondiese.

- b) *Que se reduzca el importe de la sanción correspondiente a DOHE, S.A., de acuerdo con el artículo 66 de la LDC y el artículo 50.6 del RDC, puesto que una vez valorado el contenido de su solicitud de reducción del importe de la multa, esta DI considera que ha aportado un valor añadido significativo para demostrar la existencia del cártel. Por tanto, si al término del procedimiento sancionador, DOHE, SA. hubiese cumplido los requisitos del artículo 66.1 de la LDC, el Consejo de la CNC, de acuerdo con la propuesta de la DI, concederá a la empresa la reducción del importe de la multa que, de otro modo, le correspondiese. En cuanto al nivel de reducción del importe de la multa, atendiendo a que dicha empresa ha sido la primera en cumplir los requisitos previstos en el artículo 66.1 de la LDC, podrá beneficiarse de una reducción de entre el 30 y el 50%, de acuerdo con el artículo 66.2 de la LDC.*

SEGUNDO. Alegaciones de los interesados

Las partes han alegado lo que han estimado conveniente en derecho y que a continuación se sintetiza:

DOHE sólo realiza alegaciones a la propuesta de resolución referentes a la aplicación en su caso del artículo 66. Tales alegaciones se analizan en el Fundamento de Derecho Noveno.

ESSELTE presenta las siguientes alegaciones:

Sobre el derecho a la presunción de inocencia y el estándar de prueba exigido.

Considera que el PCH se basa exclusivamente en una interpretación subjetiva de unas solicitudes de clemencia que no han sido corroboradas y no son fiables. Se ha vulnerado su derecho a la presunción de inocencia porque se han ignorado las pruebas que ESSELTE ha presentado con sus alegaciones al PCH y que ofrecen una explicación alternativa a los hechos. Todo ello le lleva a concluir que el órgano instructor no ha satisfecho el nivel de carga de la prueba que le corresponde para considerar a la empresa responsable de las conductas.

Errores fácticos del análisis contenido en la PR

En contra de lo que afirma la DI, ESSELTE considera que la jurisprudencia exige definir exhaustivamente el mercado relevante. Defiende que el mercado en este caso se limita a los archivadores de palanca y no a todo el material de archivo. Ello porque los diferentes productos del mercado de material de archivo no son sustitutivos. Además, no todas las sociedades fabrican los mismos productos dentro del mercado de material de archivo. Los principales productos fabricados

por todas las sociedades investigadas son los archivadores de palanca, los índices y las carpetas de anillas. Los supuestos acuerdos no afectaron a otros productos. Considera que en el PCH se diferenciaron ambos mercados (material de archivo y archivadores de palanca) y que la PR abandona esta tesis.

ESSELTE en sus alegaciones al PCH hace un análisis de la información que obra en el PCH sobre cada una de las reuniones y presenta pruebas de descargo al respecto. De ello concluye que:

- ESSELTE únicamente asistió a las reuniones entre 2005 y 2008, con la excepción de la reunión de 2009 en la que el representante de ESSELTE reafirmó su decisión de no seguir participando en las reuniones que ya había comunicado el 7 de octubre de 2008.
- El alcance de los intercambios de información se limita a los archivadores de palanca y no a todo el mercado del material de archivo.
- El representante de ESSELTE no podía alcanzar ningún acuerdo de fijación de precios dado que carecía de todo poder de decisión. Las instrucciones sobre precios vienen de la División europea.
- La participación de ESSELTE en las reuniones difiere del resto de sociedades investigadas. ESSELTE únicamente intercambió información pasada que ya estaba en el mercado desde hacía tiempo. La información era conocida por el resto de sociedades investigadas, no solo porque así les informaban los clientes sino también porque UNIPAPEL era cliente y recibía las circulares en las que ESSELTE informaba de los cambios en sus tarifas.
- ESSELTE no participó en ningún acuerdo de fijación de precios. Sus precios siempre estuvieron por encima de los precios de mercado.
- La mayoría de los supuestos aumentos de tarifas futuras no se corresponden a los aumentos efectivamente implementados por ESSELTE de conformidad con las instrucciones recibidas por su matriz. Además, estos aumentos ya habían sido comunicados a los clientes con anterioridad a la celebración de las reuniones.

En todo caso, ESSELTE habría puesto fin a la conducta en octubre de 2008 y no en 2010 como dice la DI. En la reunión del 14 de octubre de 2009 ESSELTE simplemente reafirmó su postura de no asistir a ninguna reunión futura con el resto de las empresas objeto de investigación. Subraya que la reunión de febrero de 2010 sólo la atestigua UNIPAPEL. Señala también que en el párrafo 198 de la PR, la DI reconoce el hecho de que ESSELTE dejó de participar en cualquier tipo de contactos con sus competidores en octubre de 2008 y que ello marcaría el fin de la conducta.

Errores en el análisis jurídico contenido en la PR

ESSELTE niega haber participado en ningún acuerdo de fijación de precios con sus competidores. De su interpretación del relato fáctico se deduce que sólo

asistió a reuniones con sus competidores para comentar información pasada, que ya era pública y, por lo tanto, se encontraba en el mercado. Además las directrices en materia de precios vienen marcadas por la división europea y la filial española no tenía poder para modificarlas.

En cuanto a la fijación de precios mínimos, ESSELTE niega haber participado en tal tipo de acuerdos. Sus *“precios se encontraban siempre por encima del valor de mercado habitual debido al hecho de que las instrucciones recibidas de la División Europea del grupo se orientaban a obtener un margen elevado, lo que conllevaba centrarse en obtener una facturación elevada por medio de la aplicación de precios más altos”*. Por otro lado, dice que dejó de fabricar archivadores de marca del distribuidor desde 2006 por no resultar competitivo en su provisión.

En cuanto a los supuestos acuerdos de reparto de mercado, según la DI afectaban al mercado de los archivadores de palanca de marca del distribuidor, segmento en el que ESSELTE renunció a fabricar en 2006 a causa de su desventaja competitiva respecto del resto de sociedades del mercado. Ello queda acreditado por el hecho de que ESSELTE no aparezca de ningún modo en las listas del pretendido reparto de mercado relativas a clientes mayoristas.

En definitiva, no ha quedado acreditada en su opinión la existencia de ningún acuerdo anticompetitivo por razón del objeto y, asimismo, la DI no ha sido capaz de probar los supuestos efectos anticompetitivos derivados de los intercambios de información en el marco de las reuniones investigadas.

Critica la responsabilidad solidaria que se atribuye a la matriz ESSELTE EUROPEAN HOLDINGS: *“no ha incoado ningún procedimiento de investigación contra ESSELTE EUROPEAN HOLDINGS, ni ha notificado formalmente a esta sociedad ningún trámite del procedimiento. Por lo tanto, cualquier imputación o sanción a dicha empresa vulneraría el contenido más esencial de sus derechos de defensa”*.

GRAFOPLAS

Argumenta que se ha vulnerado su derecho de defensa por dos motivos. Por un lado, sostiene que la denegación a GRAFOPLAS del derecho a obtener copias de los documentos y declaraciones aportados por los solicitantes de la clemencia, aunque se basa en lo dispuesto por el artículo 51.3 del RDC, es contrario a derecho. Primero, porque, constituye una clara vulneración del derecho a un proceso con todas las garantías, protegido por el artículo 24 de la Constitución Española. Segundo, porque es contrario a la legalidad ordinaria, ya que incumple lo establecido con carácter general por los artículos 35.a y 135 de la Ley 30/1992.

Por otro lado, considera que también contraviene su derecho de defensa el hecho de que se hayan mantenido confidenciales las respuestas a los requerimientos de información realizados a los clientes, en particular a CARREFOUR.

Considera que la definición del mercado relevante aplicable a los hechos imputados ha de ser mucho más restringida que la que correspondería al sector de "material de archivo" al que la DI se refiere, ya que: i) no se dan los requisitos

necesarios para considerar a todos los productos como sustitutivos. Se trata de productos con diferentes requerimientos para su fabricación, diferentes usos y precios distintos, ii) no todas las empresas denunciadas producen o comercializan todos los productos que se indican y iii) los escritos de auto-imputación que han dado origen al expediente no se refieren a todos los productos expresados. Según GRAFOPLAS, las conductas denunciadas por UNIPAPEL y por DOHE se refieren únicamente a los archivadores de palanca, de color y jaspeados, y éste debería ser el perímetro del mercado relevante. Considera además que este perímetro casa mejor con la dimensión nacional que se le atribuye al mercado.

Argumenta que se trata de un mercado transparente, inestable, sin barreras de entrada y con una oferta esencialmente asimétrica atendiendo al tamaño de las empresas y al hecho de que unos operadores fabrican los archivadores mientras que otros los adquieren de terceros y los comercializan como propios. Los principales clientes son los grupos de la gran distribución minorista y las centrales de compras que agrupan a los minoristas de menor tamaño, todos ellos con poder negociador.

Respecto al análisis de las pruebas, GRAFOPLAS considera que las declaraciones y documentos aportados en distintos momentos por los solicitantes de los beneficios citados son claramente: a) interesadas en aportar elementos que pretendan justificar la existencia y el mayor alcance de la infracción para poder obtener los beneficios de la clemencia, b) realizadas y dirigidas por el instigador de los hechos denunciados, c) interesadas desde el punto de vista de la posición de las denunciadas en el mercado, d) no coincidentes entre sí, e) no corroboradas por otras pruebas y f) interpretadas de forma parcial y subjetiva por la DI.

Cuestiona el valor probatorio de la documentación que obra en el expediente. Argumenta sobre el escaso valor y la falta de credibilidad de lo aportado por los clementes por carecer de la imparcialidad necesaria. Dice que se han limitado a presentar notas manuscritas que pueden *“haber sido redactadas y preparadas el día antes de presentar la denuncia”*.

Cree que el presente expediente responde a una maniobra urdida por UNIPAPEL, principal operador del mercado, para deshacerse de sus competidores más eficientes que pretende que recaigan sobre ellos sanciones de las que dicha empresa se verá eximida mediante el mecanismo de clemencia. Considera que la exención de las multas no debe favorecer a quienes fueron los promotores directos de las conductas denunciadas.

GRAFOPLAS no niega la existencia de las reuniones a las que aluden los clementes pero dice que *“GRAFOPLAS, siempre que ha acudido a alguna de las reuniones a que se refiere el relato de hechos realizado por la DI -lo que no ha hecho en todos los casos-, lo ha hecho como miembro de la sección de carpentería y archivo de ASSOMA y a reuniones convocado por ésta, pero en ningún caso como asistente a una reunión de carácter privado”* (folio 2949).

Las reuniones de las secciones de ASSOMA tenían un carácter totalmente oficial y abierto, eran convocadas por el secretario de ASSOMA por vía telefónica o por correo electrónico y tuvieron lugar en la propia sede de ASSOMA, lo que puede dar una idea de la oficialidad de las mismas. Lo que GRAFOPLAS dice no saber es por qué ASSOMA no conserva ningún acta o papel de trabajo de las mismas, máxime cuando fueron siempre convocadas por ella.

Considera que las pruebas no demuestran acuerdos de fijación de precios y reparto de mercados en el marco de estas reuniones. Además se sostiene que, dadas las características del mercado antes descritas, tales acuerdos no son posibles. Sí se produjeron intercambios de información sobre datos no estratégicos y fácilmente alcanzables para cualquiera de los asistentes a las reuniones. Tales intercambios de información pueden proporcionar beneficios al mercado y a los consumidores que compensen la reducción de la competencia, en los casos en los que ésta se produzca. Por tanto, no deben considerarse prohibidos ni por su objeto ni por su efecto.

GRAFOPLAS defiende que no se ha probado su asistencia a varias de las reuniones que se describen en el PCH y cuando lo hizo fue representado por su Director Comercial. Dicho Director no tiene poderes para alcanzar los acuerdos que se describen en el PCH. Reconoce la empresa que tras la reunión de 10 de julio de 2007 a la que acudió su Director Comercial se decidió dejara de asistir a tales reuniones *“durante una temporada, pues el contenido de la última reunión no se ajustaba a los estándares ni al código interno de conducta que la empresa mantenía desde hacía muchos años”* (folio 2967). El hecho de que el Director Comercial informase a sus superiores de lo tratado en esta reunión no significa que se hubiera alcanzado acuerdo alguno ni que se hubieran realizado actos de contenido ilícito. No niega que el Director se reincorporara a las reuniones en febrero de 2008. Dice no tener constancia de que se produjeran las reuniones de 11 de diciembre de 2009 ni tampoco la de febrero de 2010.

Pasa revista una a una a las reuniones que se describe en el PCH señalando que para varias de ellas no hay prueba de su asistencia a la reunión, la falta de verosimilitud de los supuestos acuerdos de incrementos de precios o la errónea interpretación que la DI hace de las notas sobre las reuniones que han sido halladas en las inspecciones. Argumenta que los incrementos o fijaciones de precios supuestamente acordados no son consistentes con los practicados por GRAFOPLAS de acuerdo con un cuadro elaborado por ella misma que aporta como anexo a sus alegaciones. Tampoco lo son con los incrementos porcentuales soportados por los clientes de acuerdo con las respuestas de los mismos a los requerimientos de información de la DI.

No considera probados los acuerdos sobre precios mínimos y dice que, de ser cierto el acuerdo de incrementar en 0,04€ el precio de los archivadores, se trataría de un acuerdo para repercutir al cliente un aumento de costes de origen administrativo. En particular, en uno de los casos, el aumento de sus costes que significaba la publicación del Reglamento (UE) 134/2006, de 26 de enero, sobre

normativa antidumping, que impuso un incremento del arancel aplicable a los productos procedentes de terceros países que afectaba especialmente a los mecanismos de acero de los archivadores de palanca y a las carpetas de anillas. GRAFOPLAS argumenta que no habría seguido estos acuerdos.

Respecto al reparto de clientes mantiene que cualquiera que conozca el sector sabe perfectamente quién le vende a quién, por lo que es posible componer un cuadro como el reflejado en la pág. 73 del PCH y afirmar después que se trata de un reparto previamente acordado. Por otra parte, argumenta que los datos sobre el reparto de clientes no son correctos y se contradicen con la información que obra en el expediente. Además no se reflejan todos los clientes del mercado. Afirma que *“los movimientos de captación y pérdida de clientes son continuos, aunque, a la vez, los clientes suelen ser bastante fieles”*. Alega que existe una cierta estabilidad de los clientes y que los movimientos importantes con clientes de volumen significativo, se realizaron entre los años 2005 y 2009 fundamentalmente. Esto en su opinión contradice, a todas luces, la teoría del "reparto de mercado".

GRAFOPLAS manifiesta que los precios de sus productos nunca se han fijado en función de acuerdos con competidores, sino de acuerdo con los costes de fabricación, los márgenes y los criterios comerciales individuales de la empresa y aporta datos de rentabilidad que tratan de poner de manifiesto este hecho.

Respecto a la norma aplicable, sostiene que no resulta aplicable al caso el artículo 101 del TFUE y que no puede afirmarse sin más que la Ley 15/2007 sea más favorable en este caso. Será más favorable aquella en cuya virtud se aplique efectivamente una sanción más reducida.

Respecto a la duración, cualquiera que fuese la calificación que merezcan los supuestos acuerdos a que se refiere la DI, su ámbito temporal habría de ceñirse a 2.007, 2.008 y 2.009. La DI ha alargado artificialmente la conducta sobre la base de la declaración de DOHE hasta 2005 y de acuerdo con las declaraciones de UNIPAPEL hasta 2010, en contradicción con DOHE que sitúa el final en 2009.

Respecto a los efectos, considera que no ha habido efectos, que las respuestas de los clientes así lo corroboran y que obran en el expediente datos, derivados fundamentalmente de las respuestas a los requerimientos de información, que demuestran que el comportamiento en el mercado de las empresas imputadas, especialmente el de GRAFOPLAS, ha sido totalmente independiente.

GRAFOPLAS solicitó prueba consistente en 1) prueba testifical de un directivo de GRAFOPLAS con el propósito de contrastar sus declaraciones con las de los directivos de UNIPAPEL y DOHE. 2) Diversas pruebas documentales, algunas de las cuales aporta. 3) Solicita también el alzamiento de la confidencialidad de los folios 2255 a 2324.

ADVEO

ADVEO está de acuerdo con la descripción de los hechos realizada en el PCH, así como con la calificación jurídica que de los mismos se hace en dicha

propuesta. Subraya que sus manifestaciones han sido confirmadas por DOHE en su solicitud de Clemencia y por el material probatorio hallado en las inspecciones. Argumenta que ha cumplido lo establecido en el artículo 65 y que por debe concedérsele la exención del pago de la multa que pudiera corresponderle tal y como la DI propone.

TERCERO. Normativa aplicable

Las conductas analizadas de acuerdo con la imputación de la DI se desarrollan entre 2005 y 2010. Por tanto, se trata de prácticas realizadas durante la vigencia de la Ley 16/1989 y de la Ley 15/2007.

Como nos recuerda la DI en su IP, *“La Ley 16/1989 y la LDC prohíben en el artículo 1.1.a), 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 en su letra c), “el reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento”, oponiéndose a cualquier toma de contacto directa o indirecta entre competidores que tenga por objeto o efecto influir en la conducta de un competidor real o potencial o desvelar a dicho competidor la conducta que se haya decidido adoptar o se tenga la intención de adoptar en el mercado”.*

Como viene señalando este Consejo en sus resoluciones, a efectos de la calificación jurídica de los hechos acreditados resultaría indiferente aplicar uno u otro precepto legal, debiendo optarse por una de las dos. 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, deberá aplicarse aquella norma que sea más beneficiosa para las incoadas conforme a los principios de irretroactividad de la norma sancionadora más desfavorable y de retroactividad de la más favorable para el infractor en el caso en concreto.

Sin perjuicio de que la prohibición del artículo 1 de ambas leyes sea idéntica, lo cierto es que se considera que el régimen sancionador diseñado por la Ley 15/2007 es, desde un punto de vista global, más favorable a los infractores que el contemplado por la Ley 16/1989 (ver entre otras RCNC de 24 de junio de 2011, Expte. S/0185/09, Bombas de Fluidos). Esta apreciación de la Ley 15/2007 como ley más favorable resulta, entre otros elementos de juicio, del sistema de graduación de las infracciones inexistente en la legislación anterior, del establecimiento de topes máximos al importe de algunas sanciones de cuantía inferior al general previsto por el artículo 10 de la Ley 16/1989, de la reducción de los plazos de prescripción para algunas de las conductas tipificadas o de la posibilidad, común a todos los que hayan participado en un cártel, de solicitar la exención del pago de la multa o la reducción del importe de la multa en aplicación del programa de clemencia, introducido precisamente por la Ley 15/2007.

Por tanto, la norma de aplicación en el presente procedimiento sancionador es la Ley 15/2007.

La DI también imputa a las partes un infracción de artículo 101 del TFUE. Discrepan de ello GRAFOPLAS y ESSELTE, este último porque considera que dada la inexistencia de efectos comprobados de la supuesta conducta, no es posible argumentar que la misma haya tenido efectos sobre el comercio intracomunitario. Tampoco las empresas suponen un porcentaje tan elevado de la oferta nacional como la DI pretende.

El Consejo coincide con la argumentación que la DI realiza (apartados 250-257 del Informe) para justificar la aplicabilidad del art. 101 del TFUE al presente caso. No debe confundirse la aplicabilidad del artículo 101 a un acuerdo con el hecho de que se considere acreditado que mediante dicho acuerdo se materializa una infracción del mencionado precepto. Son susceptibles de infringir el artículo 101 aquellas conductas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros. De acuerdo con las Directrices de la Comisión Europea sobre la aplicabilidad del artículo 101 del TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal al aplicar este criterio deben tenerse en cuenta: *el concepto de “comercio entre los Estados miembros”, la noción de “pueda afectar”, y el concepto de “apreciabilidad”*.

De acuerdo con las citadas Directrices, el concepto “comercio” no se limita a los tradicionales intercambios transfronterizos de bienes y servicios, sino que es un concepto más amplio que busca servir al objetivo fundamental del Tratado de promover la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales. Por ello, se considera aplicable también dicho artículo en cuanto que el alcance de las conductas se ha extendido a todo el territorio nacional y sean susceptibles de compartimentar el mercado interior único.

A tenor del alcance, naturaleza y características de las conductas analizadas así como de las empresas que participan en ellas, las mismas son susceptibles de tener afectación sobre el comercio intracomunitario. Las empresas imputadas representan una parte importante de la oferta de material de archivo en España, siendo alguna de las empresas incoadas filiales de empresas multinacionales o empresas españolas que operan en todo el EEE. De acuerdo con la doctrina consolidada y como ha señalado reiteradamente el Consejo de la CNC, cuando nos encontramos ante acuerdos de precios o de reparto de mercado con un alcance nacional y en los que participan las principales empresas del sector, debe entenderse que tales acuerdos son susceptibles de afectar al comercio intracomunitario de manera apreciable.

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

CUARTO. Cuestiones previas

GRAFOPLAS presenta dos alegaciones relativas a presunta vulneración de su derecho de defensa, la primera por no haberle facilitado copias de los documentos y declaraciones aportados por los solicitantes de clemencia, y la

segunda por no haberle facilitado el acceso a los documentos aportados por Carrefour y declarados confidenciales por la CNC.

Respecto a la negativa a obtener copias de los documentos y declaraciones aportados por los solicitantes de clemencia, como dice la propia parte, es una medida regulada expresamente en el art. 51.3 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (en adelante RDC) que, tras regular el acceso a los datos o documentos que, formando pieza separada de confidencialidad, sean necesarios para la contestación del pliego de concreción de hechos (PCH), establece:

*“3. Sin perjuicio de lo previsto en el apartado anterior, **no se podrán obtener copias de cualquier declaración del solicitante de exención o de reducción del importe de la multa** que haya sido realizada por éste de forma específica para su presentación junto con la correspondiente solicitud”.*

Alega Grafoplas que esta previsión vulnera el derecho de defensa y contraviene lo dispuesto en los artículos 35 a) y 135 de la Ley 30/1992, que regulan el derecho de los interesados a conocer, en cualquier momento, el estado de la tramitación de los procedimientos en los que tengan la condición de interesados, y obtener copias de documentos contenidos en ellos (art. 35 a) y los derechos de un presunto responsable en un procedimiento sancionador.

Conviene resaltar, en primer lugar, que el RDC no impide en ningún caso el acceso a los documentos y declaraciones aportados por los solicitantes de clemencia, únicamente limita la obtención de copias de dichos documentos. Por tanto, queda asegurado el acceso a estos documentos, y concretamente, a las partes de los mismos necesarias para contestar al pliego de concreción de hechos, como dispone el apartado 2 del citado artículo 51 del RDC.

El Consejo de la CNC analizó la confidencialidad de determinados documentos aportados junto a una declaración de clemencia en su resolución de 22 de mayo de 2009 (Exp. R 0020/09, Vinos Finos Jerez). A raíz de este recurso, afirmó que el motivo por el cual se da acceso a los interesados a la pieza separada especial de confidencialidad, una vez remitido a los interesados el PCH, es porque *“tal y como señala el artículo 50.3 de la LDC, es en el PCH donde se procede a determinar los hechos imputados y, por lo tanto, a delimitar formalmente y también con pleno efecto sustantivo el ámbito en que va a actuar el poder público frente al imputado. Es decir, es el momento en el que se concretan los hechos frente a los que el presunto o presuntos infractores se van a tener que defender para acreditar que no existe responsabilidad administrativa que se les imputa.*

Por tanto, es a partir de ese momento cuando se les da acceso a la pieza separada de confidencialidad, a fin de que los presuntos infractores puedan ejercer su derecho de defensa de forma adecuada: *“para un adecuado ejercicio del derecho de defensa (...) es indispensable acceder a aquella documentación que es empleada para la fijación de hechos que constituyen el elemento objetivo*

del tipo y justifican la presencia del elemento subjetivo y que, hasta el momento, no ha podido ser conocida por los interesados por haber sido declarada confidencial.”

Partiendo del máximo respeto al derecho de defensa la citada resolución de 22 de mayo de 2009, explica también los límites al derecho de acceso derivados de la legislación de defensa de la competencia:

“No obstante, el previamente citado derecho de acceso a determinados datos y documentos inicialmente considerados confidenciales, sin perjuicio de encontrarse regulado por la LDC y ser acorde con los principios inspiradores de todo procedimiento en que se ejercite el ius puniendi del Estado, no puede considerarse incondicionado sino que, como acertadamente indica la Dirección de Investigación en el Informe sobre el presente recurso, está sometido a una serie de cautelas establecidas por la propia normativa reguladora de la materia. En concreto, dos son las previstas en nuestra legislación sobre defensa de la competencia:

(i) La primera, que de las declaraciones efectuadas por el solicitante de clemencia los interesados en el expediente no puedan obtener copias, aunque sí se permita el acceso a las mismas y la posibilidad de tomar notas. Es decir, respecto a las declaraciones del solicitante de clemencia realizadas de forma específica para su presentación junto con la correspondiente solicitud de exención o de reducción del importe de la multa, el artículo 51.3 del RDC establece una excepción al régimen general de acceso al expediente, señalando que no se podrán obtener copias.

Por ello, se ha indicado expresamente al solicitante de clemencia en relación con las declaraciones realizadas que, teniendo en cuenta lo previsto en el artículo 51 apartados 2 y 3 del RDC, los interesados podrían tomar vista de las mismas si se consideraba necesario para contestar al PCH y tomar notas, pero nada más.

(...)

De acuerdo con el razonamiento hasta ahora expuesto, resulta evidente que la actuación de la Dirección de Investigación no solo se ajusta a las normas reguladoras del procedimiento sancionador tramitado por la CNC sino que también es plenamente acorde con los derechos y garantías propios de todo procedimiento de dicha naturaleza, esenciales para garantizar el derecho de defensa reconocido, en último término, por el artículo 24 de la CE.”

En consonancia con la mencionada resolución, no resulta posible afirmar que la negativa a obtener copias de los documentos y declaraciones aportados por los solicitantes de clemencia, en aplicación del artículo 51.3 RDC, haya vulnerado el derecho de defensa de GRAFOPLAS. Por el contrario el mencionado artículo 51 regula el acceso de los presuntos infractores a la pieza separada de confidencialidad, a fin de que puedan ejercer su derecho de defensa con todas las garantías, permitiéndoles el pleno conocimiento de toda la documentación empleada para la fijación de los elementos objetivo y subjetivo del tipo, hasta el momento no conocida por los interesados por haber sido declarada confidencial. Como única limitación el art. 51.3 prevé que la imposibilidad de obtener copias de las declaraciones efectuadas por el solicitante de clemencia, aunque sí se permite el pleno acceso a las mismas y la posibilidad de tomar notas.

Se trata, por tanto, de una especialidad normativa que no contraviene lo dispuesto en los artículos 35a) y 135 de la Ley 30/1992, al tratarse de una regulación específica de la normativa de competencia sobre una singularidad de su procedimiento sancionador no presente en el procedimiento administrativo común regulado en la Ley 30/1992. Como ha advertido la jurisdicción contencioso-administrativa la aplicación de la Ley 30/1992 a los procedimientos de defensa de la competencia sólo se realiza de forma supletoria, cuando no existe previsión legal o reglamentaria en la regulación específica de la materia (SAN de 15 de marzo de 2012 y STS de 24 de enero de 2006).

Como segunda alegación referida a una presunta vulneración del derecho de defensa GRAFOPLAS alega que los documentos aportados por Carrefour, y declarados confidenciales por la CNC, fueron tenidos en cuenta por la DI como prueba en el PCH. Y añade que, con independencia de lo anterior, estos documentos podrían haber resultado de utilidad para ejercitar su derecho de defensa.

En este sentido, recientemente el Consejo de la CNC en su resolución de 17 de octubre de 2012 (Exp. R/0111/12, Oracle) ha señalado que *“(s)obre el tratamiento de la confidencialidad (...) se impone una valoración circunstanciada de cada caso concretamente examinado, a fin de cohonestar de forma singularizada el derecho a la defensa y la protección de los intereses públicos y privados que conducen a las limitaciones de acceso al expediente administrativo (Autos del TS de 31 de enero de 2007, 13 de julio y 5 de octubre; asimismo, recogiendo tal doctrina, vid. Sentencia de la Audiencia Nacional de 15 de diciembre de 2011, FºJº Cuarto).”*

Y añade que *“es en efecto carga de la parte recurrente argumentar que el proceso de razonamiento técnico y jurídico que condujo a la decisión administrativa no puede ser fiscalizado con el sólo examen de la documentación no confidencial, sino que requiere forzosamente del estudio de la documentación protegida, más concretamente de cada uno de los documentos cuya entrega se reclama. Asimismo, no resulta suficiente una mención inconcreta o genérica a la documentación declarada confidencial, sino que se precisa una indicación más precisa respecto de qué documentos son los que desvirtuarían los hechos imputados.”*

Al hilo de otro recurso muy similar contra la negativa a levantar la declaración de confidencialidad de determinados documentos, el Consejo de la CNC concluyó en su resolución de 9 de julio de 2012 (Exp. R/0103/12, Oracle) que *“ORACLE dispone de la posibilidad de defenderse en términos reales y efectivos de los hechos que se le atribuyen recogidos en el Pliego de Concreción de Hechos (...), por lo que no cabe apreciar que la denegación de levantamiento de confidencialidad, produzca un menoscabo de su derecho de defensa, en el sentido del artículo 47 de la LDC.”*

Pues bien, está claro que en este caso GRAFOPLAS se limita a hacer una afirmación genérica del posible valor que se podría haber dado a los documentos

aportados por Carrefour y declarados confidenciales y no acredita cómo ha sido tenida en consideración como prueba de cargo por la DI que le afecte directamente. Tampoco argumenta GRAFOPLAS por qué la información declarada confidencial “*podría haber sido de utilidad a las partes imputadas para ejercitar su derecho de defensa*”. Estas afirmaciones, sin referencia a ningún documento concreto ni a los hechos o motivos por los cuales considera que podrán haber constituido prueba de cargo o de descargo, no puede justificar en modo alguno la vulneración del derecho de defensa de GRAFOPLAS.

QUINTO. Conducta infractora

El Consejo coincide plenamente con la calificación que de los hechos realiza la DI.

Ha resultado acreditado que las partes, todas ellas empresas competidoras, han mantenido contactos en los que se han tratado aspectos relativos a su política comercial. En particular, sobre aspectos relativos sus estrategias respecto a precios. Estas empresas se reunían e intercambiaban información sobre sus incrementos de costes y sobre los incrementos de precios que tenían pensado aplicar, coordinando sus estrategias para armonizar tales incrementos (HP 103-154 del PCH). Asimismo, han acordado precios mínimos para determinados productos donde la presión de los clientes podía ser mayor, ya fueron de marca o de distribuidor (HP 167-210) o han acordado no realizar promociones (HP 200). Asimismo, se coordinaban acerca de las comunicaciones que mandarían a los clientes para informarles de tales incrementos y supervisaban la ejecución de los acuerdos. De hecho, hay abundante evidencia de que los acuerdos se ejecutaron y fueron objeto de seguimiento por las partes (HP 110-112, 124-125, 132, 133, 135-141, 144-147, 159, 160, 162, 163, 169, 171, 173, 175, 182, 184, 185, 187-192, 201, 202).

Tanto GRAFOPLAS como ESSELTE alegan que los hechos no han sido suficientemente acreditados y que descansan en unas declaraciones de clemencia realizadas por empresas a las que mueve el deseo de reducir su sanción. GRAFOPLAS insinúa incluso que se han “construido las declaraciones” y que también las notas que se aportan se han podido construir *ex post*.

El Consejo no puede aceptar estas alegaciones y considera que la actividad probatoria realizada por la DI en el presente caso es adecuada. Obran en el expediente declaraciones autoinculpatorias de dos de las empresas que, con un grado de detalle y consistencia más que suficientes, describen la existencia de unas conductas que sólo se pueden calificar de ilícitas de acuerdo con el artículo 1 de la LDC. La insinuación de que el material probatorio aportado se haya podido construir *ex post* no sólo no se sostiene en evidencia alguna, sino que queda desmentida con los elementos de prueba recogidos por la DI en las inspecciones realizadas. Tales elementos de prueba, no sólo los encontrados en la sede de DOHE (folios 260, 262, 263, 266, 268, 270, 271, 1822, 1823, 1873), sino también en las sedes de GRAFOPLAS (folios 418, 419, 420, 421, 422, 423, 424, 439, 440, 493) y ESSELTE (folios 260, 262, 263, 266, 268, 270, 271, 1822, 1823, 1873),

son plenamente consistentes y complementan las declaraciones de clemencia. Todo ello, de acuerdo con la doctrina y jurisprudencia consolidadas, confiere a estas declaraciones un valor probatorio especialmente alto (ver Sentencia del TJUE de 25 de enero de 2007 en los asuntos conjuntos C-403/04P y C-405/04P, Sumitomo Metal Industries Ltd. y Nippon Steel Corp./Comisión Europea; Sentencia del Tribunal General de 8 de julio de 2008, La Farge/Comisión, T-54/03 y Sentencia del Tribunal General de 16 de junio de 2011 FMCForet/Comisión, T-191/06).

Por otro lado, debe subrayarse que ni GRAFOPLAS ni ESSELTE niegan que las reuniones hayan tenido lugar. De hecho, como la propia GRAFOPLAS reconoce en sus alegaciones que en julio de 2007, a la vista del contenido de las reuniones dio instrucciones a su Director Comercial de que no volviera a las mismas ni intercambiara semejante información con sus competidores (folio 2953), lo cual denota que era consciente del carácter ilícito de su conducta. Pese a ello, tras faltar a dos reuniones (18 de septiembre y 22 de noviembre de 2007) reanudó su asistencia.

Sí alegan ambas empresas que se trata de reuniones en las que se produjeron meros intercambios de información sin consecuencia. No cabe aceptar que se trate de meros intercambios de información sin aptitud para restringir la competencia. Lejos de ello, como se aprecia en los HP, en las reuniones se ha intercambiado información sobre los incrementos de precios de catálogo, se han acordado determinados incrementos y para aquellos productos donde los clientes tenían más capacidad de presión se han acordado precios mínimos. Se trata de aspectos que guardan relación directa con la política comercial de las empresas, que debe ser individual y unilateralmente diseñada y ejecutada como ha manifestado el TJCE (STJ C-199/92, Hüls AG/Comisión, Rec. 1999, apdo 162): *“...si bien es cierto que esta exigencia de autonomía no excluye el derecho de los operadores económicos a adaptarse con habilidad al comportamiento que han comprobado o que cabe esperar de sus competidores, se opone sin embargo de modo riguroso a toda toma de contacto directo o indirecto entre dichos operadores susceptible ya sea de influir en el comportamiento en el mercado de un competidor real o potencial, ya sea de desvelar a dicho competidor el comportamiento que se haya decidido o pretenda seguir en el mercado, cuando estos contactos tengan por efecto u objeto abocar a condiciones de competencia que no corresponderían a las condiciones normales del mercado de que se trate, teniendo en cuenta la naturaleza de los productos entregados o los servicios prestados, la importancia y el número de las empresas, así como el volumen de dicho mercado (véanse en este sentido las sentencias antes citadas Suiker Unie y otros/Comisión, apartado 174; Züchner, apartado 14, y de 28 de mayo de 1998, Deere/Comisión, apartado 87).”*

En línea con esto, este Consejo de la CNC también ha señalado (RCNC de 24 de junio de 2011 Expte. S/0185/09 Bombas de fluidos) que los intercambios de información sobre previsiones de precios y otras variables de demanda y costes son susceptibles de alterar la competencia. Obedecen, al fin y al cabo, a la

pretensión de las empresas de reducir la incertidumbre a la que se enfrentan, conociendo mejor la estrategia comercial de los competidores, lo que contribuye a reforzar su poder negociador frente a los clientes distorsionando la competencia. Como también ha señalado el Consejo en el mismo expediente citado:

“Incluso si la información sobre aumento de precios se intercambia una vez se ha anunciado a los clientes la modificación de la tarifa, el conocer la estrategia de los rivales puede afectar a los precios que se van a negociar. En primer lugar, porque el hecho de que el incremento de precios se haya anunciado mediante una carta a clientes no quiere decir que sea observable. No es lo mismo conocer de primera mano la estrategia que van a seguir los competidores que tener que llevar a cabo un seguimiento sobre su comportamiento a través de terceros, los clientes, con un interés no necesariamente alineado con el propio. Sin duda la primera opción reduce mucho más la incertidumbre ligada al proceso competitivo.

En segundo lugar, como se decía antes, aunque la tarifa se publique en un momento dado, los precios con los clientes se negocian de continuo a partir de ella. La estrategia de incremento de precios de los competidores más cercanos puede influir en la negociación de un operador frente a sus clientes porque reduce su incertidumbre sobre el comportamiento de los rivales y sabe en mayor medida cómo de agresivo se debe ser a la hora de resistirse a las mejoras que el cliente pida. No debe olvidarse, además, que estamos ante un conjunto de empresas que han declarado y puesto en práctica su voluntad de coordinar sus condiciones comerciales”.

En este sentido, ESSELTE insiste en que es su matriz es quien le señala el incremento de precios a aplicar y que, cuando acudía a las reuniones descritas en los HP, tales incrementos ya habían sido determinados, incluso a veces comunicados a los clientes. También insinúa que ADVEO, en su condición de cliente para determinados productos de ESSELTE, podía conocer tales incrementos y ser quien los comunicara al resto.

Sin embargo, el hecho cierto es que hay prueba de que ESSELTE asistió a reuniones y comunicó tales incrementos. En varias de las ocasiones, cuando acude a la reunión y coordina el incremento de precios con sus competidores, el importe concreto del mismo no había sido anunciado todavía a los clientes (reunión de octubre de 2005, reunión de septiembre de 2006, folio 3353, reunión de 22 de noviembre de 2007, folio 3355).

Por otro lado, el hecho de que sea la División Europea de ESSELTE quien le comunique los objetivos de incrementos de precios no previene la coordinación de comportamientos competitivos con sus competidores. Argumenta ESSELTE que sus márgenes son mayores y que suele tratar de aplicar precios más altos. *“Asimismo, si se analizan los incrementos de las tarifas generales de ESSELTE puede concluirse que era la política general del grupo ESSELTE aplicar un incremento anual del 5% en las tarifas. Tal fue el caso en enero de 2006, enero de 2007, enero de 2008 y julio de 2010”* (folio 3302). Ello supone que, conocido

por ESSELTE el incremento propuesto por su matriz, tenían lugar las reuniones con sus competidores, donde intercambiaban información al respecto y alineaban sus estrategias de incrementos de precios. Luego de esa forma los elevados incrementos de precios que ESSELTE preveía se coordinaban con sus competidores, se generalizaban y se hacían más viables. Hay que hacer notar que en varios de los ejercicios se acordaron incrementos de precios del catálogo 5% e incluso del 8% en 2007.

En este sentido, se observa que en ocasiones ESSELTE recibía de su matriz la recomendación de incremento de precios en forma de horquilla y que se situó en la parte alta de la misma, como en 2007 (folio 3353). También argumenta que en 2008 elevó los precios un 5%, pese a que el incremento acordado por los miembros del cartel fue de un 8%. Pero llama la atención que en ese ejercicio las instrucciones de la matriz hablan de incrementar en media una cifra sustantivamente inferior (folio 3360).

También se alega que los precios mínimos constituyen una respuesta para hacer frente a una subida de costes administrativos por la elevación de los derechos antidumping que afectaba a determinadas piezas de los archivadores de palanca. Incluso de ser cierta esta motivación, resultan ilícitos los acuerdos entre operadores para trasladar costes, máxime cuando además se fija el importe de la cuantía a repercutir. Así lo viene expresando reiteradamente el Consejo (Ver RCNC de 31 de julio de 2010 Expte. S/0120/08, Transitarios: *“Este mismo razonamiento es aplicable con respecto a la coordinación que se ha producido respecto de otras fuentes de costes, como puede ser el MAUT: no había una sola manera ni momento de repercutir el MAUT, como prueban las propias discusiones en el seno del Grupo. Se ha optado por hacerlo de manera concertada, lesionando la competencia, con el fin de incrementar la factibilidad de que los clientes aceptaran el incremento”*).

De todo ello, sólo cabe concluir que los intercambios de información y acuerdos sobre precios analizados en este expediente tienen aptitud para restringir la competencia y deben ser considerados anticompetitivos por su objeto.

El artículo 1 de la LDC prohíbe acuerdo que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional. En particular, los que consistan en la fijación, de forma directa o indirecta, de precios y el reparto del mercado.

En vista de lo anterior, debe declararse que a conducta analizada constituye una infracción del artículo 1 de la LDC que, por su contenido y sus características debe calificarse de cartel.

Con respecto a lo que la DI denomina en el PCH acuerdos de reparto de clientes (HP 211-239), se observa que se trata de contactos y acuerdos que tienen por objeto último asegurar la sostenibilidad de la políticas de precios. Con este fin, se intercambiaba en diversas ocasiones en las reuniones información sobre los clientes suministrador por cada empresa, con el compromiso de respetar los clientes

tradicionales de cada una de ellas (ver por ejemplo HP 212). Este “respeto” por los clientes del competidor supone no hacer ofertas más agresivas en precio para arrebatar clientes los unos a los otros. Por ello, también en ocasiones se producían contactos telefónicos bilaterales para tratar de las ofertas a presentar a clientes concretos (ver por ejemplo HP 213-217, 224) o se comentaban en las reuniones determinados casos en los que hubiera habido ciertas fricciones (ver por ejemplo HP 218-220). El hecho de que existiera este tipo de cooperación facilitó que, ante la salida de ESCUDERO del mercado, las empresas del acuerdo se repartieran sus clientes (ver por ejemplo HP 221-223). También que se diera respuesta conjunta a estrategias comerciales de terceros competidores. Por ejemplo, en la reunión celebrada el 10 de julio de 2007, expresamente se acuerda mantener los acuerdos que venía adoptando el cártel, dejando “libre” a una de las empresas del cártel para defenderse de una de sus competidoras, no participante en el cártel (folio 423).

“(Director Comercial ESCUDERO) ➡ oferta Comercial del Sur 0,75€ en su cash. ¿Los llamamos? ➡ (Director General UNIPAPEL) dice q. no se van a sentar.

Acuerdo general: mantener la línea q seguimos y dejar “libre” a Escudero para que se defienda de Comercial del Sur”.

En opinión de este Consejo, los diferentes acuerdos y contactos mantenidos entre las partes responden al propósito común de restringir la competencia en precios: para alcanzar este propósito, utilizaron de manera continuada en el tiempo diversos instrumentos, entre los cuales se encuentra lo que los propios clementes califican de pactos de “no agresión” a clientes ajenos. Estamos por tanto ante una infracción que, siguiendo la doctrina de la Audiencia Nacional, cumple los requisitos para ser calificada de infracción única y continuada (SAN 6 de noviembre de 2009 en el Asunto Cajas Vascas).

GRAFOPLAS alega que se trata de reuniones de la sección de carpetería de ASSOMA. Se celebraron en su sede y consta evidencia de que en algunos casos el que era secretario de ASSOMA, desde un correo ajeno a la organización, coordinó agendas para que la reunión tuviera lugar. Pero no se ha constatado participación alguna de ASSOMA en la reunión ni en el desarrollo de los acuerdos adoptados. No asistían el resto de empresas de la sección de carpetería, no hay actas de esa sección ni reflejo en las actas de la Asamblea General que acrediten que las reuniones analizadas fueran reuniones de dicha sección. Por ello, la DI no ha considerado que la participación de ASSOMA en estas conductas esté probada y no ha procedido a imputarla (HP 93 del PCH). Dicho todo esto, el hecho de que se tratara de reuniones de la sección de carpetería en el seno de ASSOMA no variaría el hecho de que las mismas, por su naturaleza, contenido y finalidad, tienen un carácter restrictivo de la competencia prohibido por el artículo 1 de la LDC.

Determinadas alegaciones pretenden que, en ausencia de determinadas premisas, no cabe la calificación de las conductas como infracción del artículo 1

de la LDC y del art. 101 del TFUE. En particular, subrayan que no se observa la misma subida para todos los clientes. A este respecto, debe recordarse que los acuerdos sobre incrementos de precios se refieren a los precios de catálogo, lo que puede llevar a que luego el incremento observado cliente a cliente en términos netos no sea idéntico. Especialmente si tenemos en cuenta que existía también un pacto de respeto mutuo para no arrebatarse ciertos clientes y que en ocasiones las empresas se pedían permiso para alejarse de una determinada política de precios. Pero ello no evita que los acuerdos de precios tengan aptitud para distorsionar las condiciones de competencia en el mercado, facilitando el incremento de los mismos.

En todo caso, como se ha expuesto antes el mero hecho de que los competidores coordinen el incremento de precios tiene una aptitud restrictiva de la competencia. Incluso si un determinado operador no lleva a efecto los incrementos acordados, no deja de existir infracción, puesto que ha obtenido información estratégica sobre la política comercial que seguirán las demás y actuará con conocimiento de ella, lo que tiene aptitud para afectar al normal desenvolvimiento de la competencia en el mercado. Por ello, independientemente del grado de homogeneidad y perfección de la coordinación de las políticas comerciales, es un hecho que tal coordinación ha existido y que es ilícita.

ESSELTE argumenta que no participó en el reparto de clientes porque dejó de ofrecer la producción de archivadores de palanca de marca del distribuidor a sus clientes en 2006, cuando se percató de que sus precios ya no eran competitivos con respecto a las ofertas realizadas por sus competidores. Argumenta que *“En el Anexo 7 de la contestación enviada por ESSELTE, se ve claramente que a partir de 2006 se experimentó una disminución sustancial en la producción de archivadores de palanca de marca del distribuidor como consecuencia de la decisión de ESSELTE de dejar de presentar ofertas a sus clientes. Los archivadores que se sirvieron en los años siguientes se produjeron exclusivamente a petición e iniciativa de los clientes”*. Sea o no consistente con la información que obra en el expediente, ello no cambia el hecho de que está acreditada su participación en los acuerdos, también en aquellos que afectaban al resto de productos en cuya comercialización esta empresa si está presente.

SEXTO. Solicitud de prueba

Solicitaba GRAFOPLAS como prueba una serie de documentales que han sido incorporadas al expediente, sin que aprecie en ellas este consejo prueba alguna de descargo que desmienta los hechos probados ni que lleve a modificar la calificación de la conducta.

Solicitaba también otra serie de pruebas. En particular, a la vista del valor que se concede a las declaraciones de los clementes, solicita testifical del Director General de GRAFOPLAS.

Solicita que se requiera a los clientes de las empresas imputadas determinada información, en particular, si durante los años 2005 a 2010 se han visto obligadas a aceptar algún proveedor de estos productos o si, por el contrario, han podido siempre seleccionar aquel cuyas condiciones comerciales o de servicio han sido más convenientes. Solicita también que se requiera a la empresa OFFICE DEPOT para que informe si en el año 2005 realizaron un concurso para el suministro de archivadores de palanca durante el año 2006 y si el mismo fue adjudicado a la empresa ANCOR.

Por último, se requiere que se levante la confidencialidad del escrito presentado por CARREFOUR a requerimiento de la Dirección de Investigación el día 26 de octubre de 2011. A esto último ya ha contestado este Consejo en el Fundamento de Derecho Cuarto de la presente Resolución.

Como este Consejo ya ha señalado, en materia probatoria, de acuerdo con la doctrina del Tribunal Supremo, es criterio del Consejo considerar que son admisibles como prueba de descargo aquellas que tienen potencial influencia decisiva en términos de defensa, lo cual debe ser debidamente motivado por el interesado (STS de 10/12/2009).

Igualmente es preciso subrayar que la vigente Ley 15/2007 establece un único procedimiento sancionador, en el que con claridad se separa la fase de instrucción por parte de la Dirección de Investigación y la fase de resolución por parte del Consejo, confiriendo al periodo probatorio ante el Consejo de un carácter hasta cierto punto excepcional (RCNC de 30 de julio de 2012 en el Expediente S/0256/10 Inspecciones periódicas de gas, RCNC de 3 de octubre de 2012 S/0371/11 Autores literarios medios audiovisuales).

Por lo que respecta a la petición de GRAFOPLAS de que se admitiese como prueba la declaración de su Director Comercial a efectos de desvirtuar las declaraciones realizadas por los clementes, el Consejo considera que se trata de una solicitud que resulta improcedente.

En primer lugar, porque no se trata de una prueba testifical, como se pretende, sino más bien, y teniendo en cuenta que se trata de un cargo directivo de la persona jurídica imputada, de una declaración de ésta sobre los hechos que son tomados en consideración para la imputación. Y los diversos escritos que a lo largo del procedimiento ha ido presentando y en los que ha efectuado una valoración de los hechos que ahora trata de contradecir desempeñan, a juicio de este Consejo, la misma función. Ello por no decir que nada ha impedido que junto a cualquiera de sus escritos de alegaciones hubiera aportado dicha declaración, lo que no ha hecho en ningún momento en este procedimiento.

Por otro lado, y respecto al valor que debe darse a las declaraciones del clemente, debe tenerse en cuenta, que como señala el Tribunal Supremo de forma constante, que el acusado, a diferencia del testigo, no sólo no tiene obligación de decir la verdad sino que puede callar total o parcialmente (STC 129/1996, de 9 de julio; en sentido similar STC 197/1995, de 21 de diciembre), en

virtud de los derechos a no declarar contra sí mismo y a no confesarse culpable, reconocidos en el art. 24.2 CE, y que son garantías instrumentales del más amplio derecho a la defensa (SSTC 29/1995, de 6 de febrero, 197/1995, de 21 de diciembre; en este sentido, además, STEDH de 25 de febrero de 1993, caso Funke c. Francia, § 44). La renuncia a dicho derecho que es la declaración del clemente, especialmente cuando viene corroborada por otra serie de elementos probatorios, la dotan de una objetividad que este Consejo considera bastante para que sea de todo punto de vista razonable su valoración favorable.

No se trata por lo tanto de contradecir una declaración con otra, que es lo que pretende GRAFOPLAS, sino de desvirtuar hechos acreditados mediante prueba bastante. Y como resulta evidente, para ello no basta la declaración de otro de los imputados, que si ha podido hacer uso de su derecho de no autoinculparse, sino que es necesaria una actividad probatoria de mayor envergadura y que, en el presente caso, no ha tenido lugar.

Respecto a las solicitudes de información a clientes, con carácter previo a emitir su PCH, la DI solicitó a 11 empresas información sobre a quién se solicitó ofertas, quién presentó oferta y quién finalmente suministró el producto. El Consejo considera que esta información es suficiente para valorar en qué condiciones se ha desenvuelto la negociación y las opciones que han tenido las empresas. Por otra parte, para ejecutar un acuerdo de precios o de reparto de mercado no es imprescindible el cliente sea consciente de la coerción al cliente. Luego la falta de tal consciencia por parte de los clientes no refutaría la existencia del acuerdo ilícito, que este Consejo considera acreditado. Por lo cual se considera innecesaria la prueba propuesta por la parte.

Por lo que respecta al requerimiento de información a Office Depot, GRAFOPLAS defiende en sus alegaciones que los movimientos de captación y pérdida de clientes son continuos, aunque, a la vez, los clientes suelen ser bastante fieles. Da algunos ejemplos de movimiento de clientes. En concreto dice: “*OFFICE DEPOT-GUILBERT, en el año 2005 ESSELTE nos arrebató la cuenta, más tarde pasaría a manos de ANCOR (2006)*”. Según se dice GRAFOPLAS, ANCOR entró en España en 2006 y se hizo con cuentas significativas, como la de Office Depot, a quien la DI no pidió información en su requerimiento. Pide la prueba para confirmar todo esto. No se pone en duda que ANCOR, un tercero ajeno al cartel, se hiciera con este cliente. Pero el Consejo no entiende cómo puede ello invalidar las pruebas de cargo. Por ello, deniega también esta prueba por innecesaria para el esclarecimiento de los hechos.

Por otra parte, de acuerdo con el artículo 36.1 del RDC, “*El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia podrá rechazar la práctica de aquellas pruebas propuestas por los interesados que pudiendo haber sido propuestas en fase de instrucción ante la Dirección de Investigación no lo hubieren sido*”. Es necesario recordar que en el presente caso la parte, habiendo tenido oportunidad de solicitar a lo largo del periodo de instrucción estas pruebas, no lo ha hecho.

SÉPTIMO. Responsabilidad de los infractores

De acuerdo con el artículo 61 de la LDC, el Consejo considera responsables de la infracción identificada en el Fundamento de Derecho Quinto a:

- DOHE, S.A. por el período comprendido desde mayo de 2005 hasta 2010.
- ESSELTE, S.A. por el período comprendido desde mayo de 2005 hasta 2010.
- GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A. por el período comprendido desde mayo de 2005 hasta 2010.
- UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN, S.A. y solidariamente a su matriz UNIPAPEL, S.A., por el período comprendido desde mayo de 2005 hasta 2010 (actualmente ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A.).

GRAFOPLAS y ESSELTE cuestionan que se haya probado su participación en los hechos puesto que no han asistido a todas las reuniones. Como este Consejo ya ha tenido ocasión de señalar (RCNC de 12 de noviembre de 2009 en el Expte S/003708 Seguro Decenal) y siguiendo doctrina comunitaria (STPI de 12/12/2007, Ass. T-101/ BASF AG y T-111 UCB SA, apartados 159 a 161): *“El hecho de excusar la asistencia a una serie de reuniones, no proponer temas para el orden del día, no haber circulado en una de las ocasiones la carta como estaba previsto –o que ello no conste acreditado-, incluso no encontrarse directamente implicado en uno de los acuerdos, no significa que no se haya sido participe de la estrategia común, se haya contribuido a la misma y sea responsable de la infracción, ni interrumpe la misma”* (RCNC de 31 de julio de 2010, S/0120/08 TRANSITARIOS). Luego, el hecho de que una empresa no haya atendido a determinadas reuniones de las que surgen las acciones que conforman la infracción única y continuada no significa que no sea autora de la conducta cuando, como es el caso, consta prueba bastante de la participación en muchas de ellas, de la participación en los acuerdos y de la ejecución de los mismos de principio a fin de la infracción.

GRAFOPLAS afirma que su Director Comercial no tenía poderes para representar a la empresa. Este argumento debe rechazarse. Se trata de una persona que tiene capacidad para involucrar a la empresa para la que trabaja en este tipo de acuerdos ilícitos en la medida en que se trata de alguien con un cargo de responsabilidad en la misma, que genera en el resto de empresas la confianza de que actúa en su nombre, que capaz de facilitar información sobre su estrategia comercial, de interactuar con sus competidores y de poder afectar con ello a su estrategia competitiva. Lo contrario, además, equivaldría a eximir de responsabilidad en conductas infractoras a aquellas empresas que participen en acuerdos ilícitos a través de personas a las que no se les confiera formalmente el poder de representación. Personas que, obviamente, de facto intervienen en nombre y por cuenta de la empresa en las reuniones, porque es la única razón para estar en ellas, puesto que no intervienen a título personal ni por sus competidores.

También en respuesta a las alegaciones de GRAFOPLAS y ESSELTE debe decirse que el hecho de que sus precios se encontraran por encima de los mínimos acordados no puede aceptarse como prueba de que no ha participado en los acuerdos. Más bien al contrario, ello constituye un elemento de hecho consistente con su participación en los mismos.

Respecto a la alegación de ESSELTE sobre la responsabilidad de su matriz en las conductas, entiende el Consejo que falta la habilitación procedimental, específica en este procedimiento, que permita al Consejo el ejercicio de la potestad sancionadora en el sentido propuesto por la DI con respecto a la matriz de ESSELTE, ESSELTE EUROPEAN HOLDINGS INC.

GRAFOPLAS y ESSELTE se oponen a la duración de la conducta infractora que la DI propone.

El Consejo considera que hay evidencia suficiente en el expediente que acredita que los contactos entre las partes se remontan a la reunión de mayo de 2005. Así lo declara DOHE y corrobora UNIPAPEL, que no niega que en ese ejercicio se produjeran reuniones (folio 1568 y 1569).

En cuanto a la finalización de las mismas, señala ESSELTE en que hay un párrafo (198 de la Propuesta de Resolución) de la DI donde se dice *“permaneciendo todas las empresas del cártel desde su inicio hasta su finalización, a excepción de ESSELTE, que puso fin a su participación en el cártel en 2008”*. Con base en ello, en sus alegaciones a la Propuesta de Resolución ESSELTE subraya que la DI ha aceptado sus alegaciones al PCH y reducido el periodo de duración de la infracción en el caso de ESSELTE. En su opinión, existiría un error en la propuesta de la DI al Consejo (párrafo 200 del Informe Propuesta), donde el órgano instructor propone declarar la existencia de infracción en el caso de ESSELTE hasta 2010, como en el caso del resto de empresas del cartel.

Analizada toda la documentación que obra en el expediente y el Informe propuesta de la DI, este Consejo concluye que no hay tal error en el párrafo 200 de la propuesta de la DI y que, de haberlo, es en el párrafo 198. La lectura del conjunto del IP pone de manifiesto que la DI considera que la infracción continúa hasta 2010 para todas las empresas excepto ESCUDERO, para quien finalizaría en 2008. Baste para ello consultar los párrafos 132-135 del PCH; 148-154 del PCH; 201-209 del PCH, 105 de la PR, 112 de la PR, 116 de la PR, 167 de la PR, 185 y 186 de la PR, 192 de la PR, además de la propuesta de la DI en el PCH y en la propia Propuesta de Resolución. Con toda probabilidad la DI en el párrafo 198 pretendía referirse a la empresa ESCUDERO, que es quien sale del cartel en el año 2008 al abandonar el mercado.

El Consejo considera que no debe darse por finalizada la infracción antes de febrero de 2010. A la reunión de 14 de octubre de 2009, corroborada por las declaraciones de clemencia y material hallado en las inspecciones, acudieron todas las partes, incluida ESSELTE (cosa que la empresa no niega). ESSELTE

manifiesta en sus alegaciones que en dicha reunión se reafirmó su postura de no asistir a ninguna reunión futura con el resto de las empresas objeto de investigación. Pero consta acreditado que en esta reunión todas, incluida ESSELTE, intercambiaron información comercial sensible sobre sus políticas de precios para 2010 (Ver HP 203 del PCH). Por otra parte, resulta innecesario que una empresa se reúna con sus competidores para informales de su negativa a seguir cometiendo una conducta prohibida, algo que por otra parte reafirma que no estamos ante meras reuniones informativas o de la sección de carpetería de ASSOMA, como GRAFOPLAS y ESSELTE pretenden.

En la reunión de diciembre de 2009, a la que no acude ESSELTE, comentaron la existencia de una oferta detectada en el mercado por parte de ESSELTE para vender archivadores de palanca, jaspeados y de color, incumpliendo el acuerdo de precios mínimos. El Director de DOHE manifiesta que se decidió poner fin al acuerdo hasta entonces vigente para la fijación de precios mínimos. Pero es un hecho que el acuerdo seguía aplicándose y desplegando sus efectos: Las partes conocían la información sobre los incrementos de precios para 2010 intercambiada en la reunión de octubre. Por otro lado, ADVEO en correo interno de diciembre de 2009 señala que bajará los precios hasta el ofertado por ESSELTE, pero sólo para clientes de ADVEO (HP 205 a 207). Por último, de acuerdo con la declaración de ADVEO, que DOHE no ha objetado, se produjo una reunión en febrero de 2010 donde las empresas decidieron poner fin a los acuerdos ante la confirmación por parte de ESSELTE de la variación en su política de precios (HP 208). Por otra parte, en sus contestaciones los clientes y empresas distribuidoras mencionan que detectan bajadas de precios a finales de 2010, con posterioridad a las inspecciones realizadas por la DI.

En estas condiciones, el Consejo no considera que deba considerarse finalizada la conducta antes de febrero de 2010. Por tanto, la responsabilidad en la infracción de las empresas miembros del cartel que han sido imputadas se extiende desde mayo de 2005 hasta febrero de 2010.

OCTAVO. Cálculo de la multa

La LDC regula, en sus artículos 61 a 64, los criterios fundamentales que deben tenerse en cuenta a la hora de establecer la cuantía de la sanción.

Las conductas que al presente Resolución viene a declarar ilícitas entran dentro de lo previsto en el artículo 62.4.a) de la LDC, que establece que serán infracciones calificadas como muy graves las conductas que consistan en cárteles u otros acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas, prácticas concertadas o conscientemente paralelas entre empresas competidoras entre sí, reales o potenciales.

El artículo 63.1.c) de la LDC establece que las infracciones muy graves podrán ser sancionadas con multa de hasta el 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la

multa. Entiende la doctrina nacional y comunitaria que el concepto empresa se refiere a la unidad económica a efectos del cálculo del límite de la sanción.

El artículo 64 de la LDC nos dice que el importe de las sanciones se fijará atendiendo, entre otros, a los siguientes criterios: a) La dimensión y características del mercado afectado por la infracción; b) La cuota de mercado de la empresa o empresas responsables; c) El alcance de la infracción; d) La duración de la infracción; e) El efecto de la infracción sobre los derechos y legítimos intereses de los consumidores y usuarios o sobre otros operadores económicos; f) Los beneficios ilícitos obtenidos como consecuencia de la infracción; g) Las circunstancias agravantes y atenuantes que concurren en relación con cada una de las empresas responsables.

A la hora de aplicar estos criterios, el Consejo sigue lo previsto en la “Comunicación de la CNC sobre la cuantificación de las sanciones derivadas de infracciones de los artículos 1, 2 y 3 de la ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia y de los artículos 81 y 82 del tratado de la Comunidad Europea” (Comunicación de multas), publicada en febrero de 2009 con el objeto de servir de instrumento objetivo y transparente a la labor sancionadora de la CNC, contribuyendo a que las sanciones impuestas por la CNC cumplan con los principios de proporcionalidad y disuasión que se espera de las mismas y que el Tribunal Supremo ha recordado en numerosas sentencias (entre otras, de 24 de noviembre de 1987, 23 de octubre de 1989, 14 de mayo de 1990 y 15 de julio de 2002) que deben cumplir.

De acuerdo con la Comunicación, el volumen de ventas afectado por la infracción será la suma ponderada de las ventas obtenidas por el infractor en los mercados de producto o servicio y geográficos donde la infracción haya producido o sea susceptible de producir efectos, durante el tiempo que la infracción haya tenido lugar.

ESSELTE y GRAFOPLAS consideran que el ámbito afectado por la infracción no es todo el material de carpetería, sino las carpetas de anillas o archivadores de palanca.

El Consejo no puede aceptar esta alegación y considera que el importe básico de la sanción debe calcularse a partir del volumen de ventas de material de archivo de cada una de las partes en el periodo durante el que se extiende la infracción. Ello por diversos motivos. Primero, porque de la lectura de los HP se deduce que si bien es cierto que varios de los acuerdos adoptados hacían referencia específicamente a los archivadores de anillas y palanca, los incrementos de precios que se pactaban solían ser genéricos o se hacían sobre catálogo. Segundo, los intercambios de información afectaban a variables de costes comunes a diversos productos y no se limitaban a los archivadores. Tercero, los pactos de respeto a los clientes ajenos no discriminaban necesariamente por productos.

En definitiva, la coordinación de estrategias empresariales de estas empresas no tuvo nunca vocación de limitarse a un espectro de productos determinado de la carpetería, aunque se focalizara más en él. Tenía además aptitud para afectar a los diferentes segmentos del mercado de material de archivo, en tanto en cuanto la competencia entre destacadas empresas del mismo era falseada. Por todo ello, es necesario tener en cuenta la totalidad de las ventas de material de archivo que han aportado las partes y no solamente los archivadores y carpetas, que por otra parte representan una parte importante de esas ventas.

Dado que el cartel se extiende de mayo de 2005 a febrero de 2010 y se dispone de datos de facturación anual, se han mensualizado los datos de ventas para tener en cuenta en base a ella la facturación de años no naturales a efectos de aplicar los respectivos coeficientes.

Se considera que el tipo a aplicar dada la naturaleza de la infracción y su alcance debe ser del 10%. De acuerdo con ello, el importe básico de la sanción es el siguiente:

Importe básico de la sanción	
UNIPAPEL	4.335.706 €
DOHE	795.813 €
GRAFOPLAS	1.566.337 €
ESSELTE	2.403.802 €

La DI no propone la aplicación de agravantes ni atenuantes.

Una vez calculado el importe de las sanciones debe verificarse si resulta de aplicación el límite previsto en el artículo 63.1.c) calculado como el 10% del volumen de negocios total de la unidad económica, entendida como grupo empresarial.

El importe de la sanción debe reducirse en el caso de GRAFOPLAS en aplicación de dicho límite. De acuerdo con los datos del registro, el importe neto de cifra de negocios de 2011 de GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A. es de 15.484.726,44€, luego el límite de la sanción se sitúa en 1.548.472€. El importe de la sanción correspondiente a DOHE, S.A. debe también reducirse a 576.346 €.

No así en el caso de ESSELTE. A pesar de las cifras que ha proporcionado en su escrito con entrada en la CNC el 25 de enero de 2012 y posteriormente en escrito de rectificación de 16 de octubre de 2012, este Consejo considera que no le resulta de aplicación el límite del 10% antes referido. Primero, porque como se refleja en el HP 1 de la presente Resolución, el volumen de ventas total del grupo es aproximadamente de 1.000 millones de dólares. Segundo, porque de acuerdo con la información que ofreció a la CNC en el marco de la operación C/0205/10 ESSELTE/ISABERG HOLDING AB, su volumen de negocios en España superó los 60 millones de euros, tal y como consta en el informe de la operación que es público en la página WEB de la CNC.

Multas tras la aplicación del límite del 10%

UNIPAPEL	- €
DOHE	576.346 €
GRAFOPLAS	1.548.472 €
ESSELTE	2.403.802 €

NOVENO. Aplicación de los artículos 65 y 66

La DI propone que se exima del pago de la multa a UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN, S.A. y a su matriz UNIPAPEL, S.A. (ahora ADVEO), de acuerdo con la exención condicional concedida por la DI, de conformidad con el artículo 65.1.a) de la LDC y el artículo 47.1 del RDC.

ADVEO fue la primera empresa en aportar elementos de prueba que permitieron ordenar el desarrollo de una inspección en el sentido de lo establecido en el artículo 65.1 de la LDC. Además, ADVEO ha cumplido con todos y cada uno de los requisitos exigidos por el artículo 65.2 de la LDC: Según el órgano instructor, ADVEO ha cooperado plena, continua y diligentemente con la DI; ha puesto fin a su participación en la presunta infracción con anterioridad a la solicitud de la exención del pago de la multa; no ha destruido elementos de prueba relacionados con la solicitud de exención ni ha revelado a terceros distintos de la CNC su intención de presentar la solicitud de exención del pago de la multa ni su contenido; ADVEO no ha adoptado ninguna medida para obligar a otras empresas a participar en la infracción perseguida en este procedimiento.

Por todo ello, el Consejo considera que debe eximirse a ADVEO del pago de la multa que le corresponde de conformidad con el artículo 65 de la LDC.

GRAFOPLAS discrepa de esto último. Considera que ADVEO no debe verse beneficiado por la clemencia por ser el promotor directo de las conductas denunciadas. Al margen de que ello suponga un reconocimiento implícito de la existencia de las conductas por parte de GRAFOPLAS, la norma no establece como requisito excluyente para beneficiarse de la clemencia el haber potenciado las conductas. Si exige que el clemente no haya adoptado ninguna medida para obligar a otras empresas a participar en la infracción perseguida en este procedimiento. Pero si bien es cierto que ADVEO tuvo un papel destacado en los hechos objeto del presente expediente, como dice la DI en su Informe, no ha quedado acreditado que ADVEO —ni ninguna otra empresa— forzara a las demás a participar en el cártel, sino que cada una de ellas tomó esa decisión libremente y por voluntad propia.

DOHE solicita para sí el tope máximo de la reducción que la normativa permite, un 50%. Considera además que su declaración ha permitido a la DI tener conocimiento o acreditar numerosos hechos adicionales. Aporta una relación detallada de tales hechos en su escrito de alegaciones a la PR. Tales elementos han permitido alargar la duración de la infracción 13 meses, así como demostrar

reuniones que no estaba acreditadas. Solicitan que tales hechos no sean tenidos en cuenta a la hora de calcular la sanción de acuerdo con lo dispuestos en el art. 66.3 de la LDC.

La DI propone que se reduzca el importe de la sanción correspondiente a DOHE, S.A., de acuerdo con el artículo 66 de la LDC porque considera que ha aportado un valor añadido significativo para demostrar la existencia del cártel. Añade, *“Por tanto, si al término del procedimiento sancionador, DOHE, S.A. hubiese cumplido los requisitos del artículo 66.1 de la LDC, el Consejo de la CNC, de acuerdo con la propuesta de la DI, concederá a la empresa la reducción del importe de la multa que, de otro modo, le correspondiese. En cuanto al nivel de reducción del importe de la multa, atendiendo a que dicha empresa ha sido la primera en cumplir los requisitos previstos en el artículo 66.1 de la LDC, podrá beneficiarse de una reducción de entre el 30 y el 50%, de acuerdo con el artículo 66.2 de la LDC”*. Por tanto, no propone al Consejo la aplicación del artículo 66.3. De hecho, en respuesta a las alegaciones de DOHE manifiesta que en modo alguno DOHE ha aportado elementos de prueba hayan supuesto hechos adicionales que pudieran tener una repercusión directa en el importe de la multa (párrafo 97 de la Propuesta de Resolución).

A la vista de la información que obra en el expediente y de la propuesta de la DI el Consejo considera que la reducción del importe de la eventual multa que le corresponde a DOHE debe ser del máximo previsto en el artículo 66.2.a) de la LDC, esto es del 50%. Ello se fundamenta en que la aportación de DOHE ha resultado esencial para el esclarecimiento y acreditación de las prácticas objeto del expediente: ha aportado numerosos elementos de prueba, que han sido empleados por la DI y que han resultado esenciales para acreditar las prácticas objeto del expediente, así como para permitir a la DI una correcta comprensión de los hechos. Además de haber aportado elementos de prueba con valor añadido significativo (según lo previsto en el Artículo 66.1.a) de la LDC), DOHE cumple también con los requisitos y condiciones establecidos en el Artículo 66.1.b) de la LDC. El Consejo considera que el material probatorio aportado por DOHE esclarece y acredita más sólidamente las prácticas objeto del expediente. La decisión de otorgar el 50% de reducción toma en cuenta los elementos de hecho adicionales que DOHE ha aportado, lo que lleva al tope máximo de reducción que puede aplicarse.

Multas tras la aplicación de los art. 65 y 66

UNIPAPEL	- €
DOHE	288.173 €
GRAFOPLAS	1.548.472 €
ESSELTE	2.403.802 €

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

HA RESUELTO

PRIMERO. Declarar que en este expediente ha resultado acreditada una infracción del Artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia y del artículo 101 del TFUE, de la que son autoras DOHE, S.A., MANUFACTURAS PLÁSTICAS ESCUDERO, S.A., ESSELTE, S.A., GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A. y UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN, S.A. y su matriz UNIPAPEL, S.A. (actualmente ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A.) consistente en una conducta colusoria de fijación de precios y reparto de mercado que debe ser calificada de cartel de empresas.

SEGUNDO. Imponer a las empresas como autoras de la conducta infractora las siguientes multas sancionadoras:

- 4.335.706€ a ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A.
- 576.346€ a DOHE, S.A.
- 1.548.472€ a GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A.
- 2.403.802€ en el caso de ESSELTE, S.A.

TERCERO. Declarar que ADVEO GROUP INTERNATIONAL, S.A. reúne los requisitos previstos en el artículo 65 de la LDC y, en consecuencia, eximirle del pago de la multa que este Consejo hubiera podido imponerle.

CUARTO. Declarar que DOHE, S.A. reúne los requisitos del artículo 66 LDC y, en consecuencia, aplicarle una reducción del 50% del importe de la multa, por lo que la multa que le corresponde es de 288.173€.

QUINTO. Instar a la Dirección de Investigación para que vigile el cumplimiento íntegro de esta Resolución.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia 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.

ANEXO I
DIRECTIVOS PARTICIPANTES EN EL CÁRTEL

EMPRESA	CARGO
DOHE, S.A.	JOSÉ LUIS VEGUEZ (Director General) JAVIER VILLAR (Director Comercial)
ESSELTE, S.A.	JOSÉ MAÑÉ VIDAL (Director Comercial)
GRAFOPLAS DEL NOROESTE, S.A.	RAFAEL FERNÁNDEZ MAESTRE (Director General) FERNÁNDO FERNÁNDEZ LÓPEZ (Director Comercial)
UNIPAPEL TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCION, S.A.	ALBERTO GARBÍN (Director General 1995-2002) FRANCISCO ZAMBRANA CONTRERAS (Director General División de Distribución 2000-2011) MARIO GARCÍA (Director General División Industrial) JAVIER GOMEZ ACEBO (Director General 2003- 2007)
MANUFACTURAS PLÁSTICAS ESCUDERO, S.A.	JULIO OLMEDA (Director Comercial) CARLOS RODRÍGUEZ ESCUDERO (Director General)

ANEXO II
REUNIONES DEL CÁRTEL

Fecha reunión	Asistentes
11 mayo 2005	JOSÉ LUIS VÉGUEZ (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL), JAVIER GÓMEZ ACEBO (UNIPAPEL) y FERNANDO FERNÁNDEZ (GRAFOPLAS)
10 octubre 2005	JOSÉ LUIS VÉGUEZ (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL), RAFAEL FERNANDEZ (GRAFOPLAS) y JULIO OLMEDA (ESCUADERO)
14 febrero 2006	JOSÉ LUIS VÉGUEZ (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL), RAFAEL FERNANDEZ (GRAFOPLAS) y JULIO OLMEDA (ESCUADERO)
8 junio 2006	JOSÉ LUIS VÉGUEZ (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL) y RAFAEL FERNANDEZ (GRAFOPLAS)
18 septiembre 2006	JOSÉ LUIS VÉGUEZ (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), JAVIER GÓMEZ ACEBO (UNIPAPEL), RAFAEL FERNANDEZ (GRAFOPLAS) y CARLOS RODRIGUEZ ESCUDERO (ESCUADERO)
7 noviembre 2006	JOSÉ LUIS VÉGUEZ (DOHE), JAVIER VILLAR (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL), RAFAEL FERNANDEZ (GRAFOPLAS) y JULIO OLMEDA (ESCUADERO)
18 enero 2007	JOSÉ LUIS VÉGUEZ (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL), RAFAEL FERNANDEZ (GRAFOPLAS) y JULIO OLMEDA (ESCUADERO)
18 abril 2007	JOSÉ LUIS VÉGUEZ (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL), RAFAEL FERNANDEZ (GRAFOPLAS)
10 julio 2007	JOSÉ LUIS VÉGUEZ (DOHE), JAVIER VILLAR (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL), RAFAEL FERNANDEZ (GRAFOPLAS) y JULIO OLMEDA (ESCUADERO)
18 septiembre 2007	JOSÉ LUIS VÉGUEZ (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL), RAFAEL FERNANDEZ (GRAFOPLAS) y representante ESCUDERO
22 noviembre 2007	JOSÉ LUIS VÉGUEZ (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL) y RAFAEL FERNANDEZ (GRAFOPLAS)
13 febrero 2008	JAVIER VILLAR (DOHE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE) y representantes GRAFOPLAS y ESCUDERO
18 junio 2008	Representantes de DOHE, GRAFOPLAS y UNIPAPEL
8 julio 2008	JAVIER VILLAR (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FERNANDO FERNÁNDEZ (GRAFOPLAS), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL) y representante ESCUDERO
7 octubre 2008	JAVIER VILLAR (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL) y representante GRAFOPLAS
26 noviembre 2008	JAVIER VILLAR (DOHE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL) y representante GRAFOPLAS
11 febrero 2009	JAVIER VILLAR (DOHE), FERNANDO FERNÁNDEZ (GRAFOPLAS), MARIO GARCIA (UNIPAPEL) y FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL)
14 octubre 2009	JOSÉ LUIS VEGUEZ (DOHE), JOSÉ MAÑÉ (ESSELTE), FERNANDO FERNÁNDEZ (GRAFOPLAS) y FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL)
11 diciembre 2009	JAVIER VILLAR (DOHE), FRANCISCO ZAMBRANA (UNIPAPEL) y representante de GRAFOPLAS