CNC
COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA

RESOLUCION

(Expte. S/0086/08. Peluquería Profesional)

Consejo:

Sres.:

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
Dª. María Jesús González López, Consejera
Dª. Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 2 de Marzo de 2011.

El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), con la composición arriba expresada, y siendo Ponente la Consejera Dª María Jesús González López, ha dictado este Acuerdo en el expediente sancionador S/0086/08, Peluquería Profesional, incoado el 16 de junio de 2008, contra L'ORÉAL ESPAÑA S.A.; PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (WELLA); THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L.; EUGÈNE PERMA ESPAÑA, S.A.U.; COSMÉTICA COSBAR, S.L. (MONTIBELLO); COSMÉTICA TÉCNICA, S.A. (LENDAN); HENKEL IBÉRICA, S.A.; DSP HAIRCARE PRODUCTS, S.A.; y la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (STANPA), por la Dirección de Investigación de la CNC, por considerar que han llevado a cabo prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el Artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia (LDC).

ANTECEDENTES DE HECHO

1 El 28 de febrero de 2008**,** de acuerdo con lo previsto en el artículo 65 de la LDC, la empresa HENKEL IBÉRICA S.A. y HENKEL KGaA, (en adelante HENKEL) presentó, ante la Comisión Nacional de la Competencia (en adelante CNC), una solicitud de exención del pago de la multa en relación con su participación en distintas conductas colusorias

2 El 16 de junio de 2008 la Dirección de Investigación de la CNC (en adelante DI), de conformidad con lo establecido en el artículo 49.1 de la LDC, acordó la incoación del expediente sancionador S/0086/08

Peluquería Profesional, por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la LDC y en el artículo 81 del TCE, contra L'ORÉAL ESPAÑA S.A. (L'ORÉAL); PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L. (WELLA); COLOMER GROUP SPAIN, S.L. (COLOMER); EUGÈNE PERMA ESPAÑA, S.A. (EUGENE); COSMÉTICA COSBAR, S.L. (MONTIBELLO); COSMÉTICA TÉCNICA, S.A. (LENDAN); HENKEL IBÉRICA, S.A. (HENKEL); DSP HAIRCARE PRODUCTS, S.A. (DSP); y la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (STANPA).

3 El 19 de junio de 2008, de acuerdo con lo establecido en el artículo 40 de la LDC la DI llevó a cabo inspecciones simultáneas en los locales de las sedes de COLOMER, L'ORÉAL, MONTIBELLO, WELLA y en las sedes de Madrid y Barcelona de la asociación STANPA y les notificó a éstas y al resto de las empresas más arriba citadas el Acuerdo de incoación del expediente sancionador S/0086/08, Peluquería Profesional (folios 1263 a 1309).

4 Constan en el expediente las Actas las inspecciones (folios 1314 a 1321, acta de la inspección de COLOMER; folios 2290 a 2296, acta de la inspección de MONTIBELLO; folios 2753 a 2761, acta de la inspección de L'ORÉAL; folios 3496 a 3498, acta de la inspección de WELLA; folios 3738 a 3742, acta de la inspección de la sede de Barcelona y folios 3795 a 3798, acta de la inspección de la sede de Madrid de STANPA).

5 En relación con la documentación incautada en las inspecciones, de la que tanto las empresas como la Asociación inspeccionadas disponían de copia a lo largo del procedimiento, la DI fue devolviendo aquella documentación que no era pertinente de acuerdo con el objeto de la investigación e incorporando al expediente el resto de documentos, dándoles a las partes los plazos pertinentes para que se pronunciaran sobre la confidencialidad y aportaran, en su caso, versión no confidencial de los mismos.

6 El 1 de julio de 2008 la empresa L'ORÉAL interpuso recurso ante el Consejo de la CNC contra la actividad inspectora de la DI realizada en su sede, solicitando la suspensión cautelar del procedimiento sancionador hasta que el Consejo de la CNC emitiese la resolución correspondiente (R/0005/98). El Consejo, por Resolución de 2 de julio de 2008, desestimó la concesión de medidas cautelares, instando a la DI a continuar la tramitación del expediente.

7 El 3 de julio de 2008 STANPA interpuso recurso ante el Consejo de la CNC contra la actuación inspectora de la DI llevada a cabo en las sedes de la asociación, solicitando la suspensión del procedimiento sancionador (R0006/08). El Consejo por Resolución de 17 de julio de 2008 desestimó la concesión de medidas cautelares, instando a la DI a continuar la tramitación del expediente.

8 Por sendas Resoluciones de fecha 3 de octubre de 2008, el Consejo de la CNC desestimo los recursos interpuestos por ambas entidades contra la actividad inspectora de la DI, (folios 4810 a 4829 y 4830 a 4849).

9 El 30 de julio de 2008 la Audiencia Nacional había reclamado el expediente en el marco de un recurso contencioso-administrativo interpuesto por STANPA contra la Orden de Investigación de la inspección de la sede de STANPA en Madrid, en el procedimiento especial de protección de derechos fundamentales. El 14 de enero de 2009 la Audiencia Nacional comunicó la ampliación del recurso de protección de derechos fundamentales interpuesto por STANPA a la Resolución del Consejo de la CNC de 3 de octubre de 2008. En cumplimiento de lo interesado en el oficio, el 15 de enero de 2009 se remitió por la Secretaría del Consejo de la CNC a la AN el expediente R/0006/08, así como sus antecedentes. La Audiencia Nacional dictó Sentencia parcialmente estimatoria el 30 de septiembre de 2009, que fue certificada a la CNC con fecha de 30 de noviembre de 2009.

10 El 2 de septiembre de 2008, teniendo en cuenta la interposición por STANPA del recurso contencioso-administrativo por el procedimiento especial de protección de derechos fundamentales y 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 desde la fecha de dicho acuerdo, que fue notificado a las partes, indicando que de conformidad con el artículo 37.4 de la LDC, la suspensión del plazo máximo de resolución no suspendería la tramitación del procedimiento y que el levantamiento de dicha suspensión se acordaría una vez resuelto el citado recurso, notificando a los interesados la nueva fecha de finalización del plazo máximo de resolución. Recibida el 30 de noviembre de 2009 la notificación de la Sentencia de la Audiencia Nacional de30 de septiembre de 2009, con fecha 1 de diciembre de 2009 la DI procedió al levantamiento de la suspensión del cómputo del plazo máximo de resolución del expediente, reanudándose el mismo desde esa misma fecha, lo que fue notificado a los interesados.

11 El 12 de diciembre de 2008 WELLA presentó ante la CNC una solicitud de reducción del importe de la multa, conforme a lo dispuesto en el artículo 66 de la LDC, en relación con su participación en el cártel objeto de este expediente (folios 5182 a 5992).

12 El 26 de mayo de 2009, COLOMER presentó recurso ante el Consejo de la CNC contra el acuerdo de 23 de abril de 2009 de la DI de incorporación al expediente de determinados documentos en formato electrónico recabados en las inspecciones, (R/0022/09, Peluquería Profesional). Por Resolución de fecha 16 de julio de 2009 el Consejo de la CNC desestimó dicho recurso incorporándose la documentación correspondiente a este expediente (folios 8565 a 8692).

13 Con fecha de 23 de junio de 2009 la DI remitió, a WELLA, MONTIBELLO, L'ORÉAL, LENDAN, EUGENE y DSP, un requerimiento de información relativo a su estructura corporativa y a sus principales áreas de negocio (folios 8370 a 8407). Igual información fue requerida a HENKEL y COLOMER con fecha 13 de julio de 2009. Como continuación de los anteriores requerimientos con fecha 9 de diciembre de 2009, la DI solicitó a los representantes legales de L´ORÉAL, COLOMER y WELLA ampliación de la información corporativa. Asimismo el 9 de diciembre de 2009, la DI solicitó a HENKEL información sobre la operación de adquisición llevada a cabo por HENKEL sobre SCHWARZKOPF en 1995. Las contestaciones a dichos requerimientos y la información requerida tanto en su versión confidencial, como no confidencial, constan en el expediente.

14 El 1 de diciembre de 2009, recibida en la CNC la notificación de la sentencia de la Audiencia Nacional, la DI procedió al levantamiento de la suspensión del cómputo del plazo máximo de resolución del expediente, de acuerdo con lo previsto en el artículo 12 del RDC, lo que notificó a los interesados informándoles asimismo que la nueva fecha de finalización del plazo de resolución del expediente sería el 17 de marzo de 2011.

15 El 24 de febrero de 2010, una vez que había sido reanudado el computo de plazo máximo de resolución el 1 de diciembre de 2009, la DI notificó a las partes el Pliego de Concreción de Hechos (PCH) y de acuerdo con el artículo 50.1 de la LDC y el artículo 32 del RDC, en dicha notificación requirió a las entidades incoadas que facilitaran los datos correspondientes al volumen de negocios anual generado por la fabricación y venta de productos de peluquería profesional en España, antes de la aplicación del IVA y de otros impuestos relacionados, entre 1989 y 2008 y, en su caso, el volumen de negocios total en el año 2009 de las empresas que conforman el grupo multinacional y respecto de STANPA, de las empresas que forman parte de dicha Asociación

En el PCH la DI imputa a las ocho empresas y a la Asociacion STANPA una infración del artículo 1 de la LDC por la adopcion de acuerdos para el intercambio de informacion comercial sensible y para un pacto entre las empresas de no captación de trabajadores, lo que constituye un cartel, que ha venido funcionado desde el 8 de febrero de 1989 hasta el 28 de febrero de 2008.

16 En esa misma fecha, STANPA, WELLA, LENDAN, L´ORÉAL, COLOMER y HENKEL solicitaron, de acuerdo con el artículo 50.3 de la LDC y el artículo 51.2 del RDC, el acceso a las solicitudes de clemencia presentadas en el ámbito de este expediente y que hasta ese momento formaban pieza separada especial de confidencialidad.

Para ello la DI hizo entrega a cada uno de los solicitantes de un CD con una copia del expediente, si bien el ejemplar entregado a cada uno de ellos, no contiene las declaraciones de los solicitantes de clemencia

realizadas por dichos solicitantes de forma específica, para su presentación en el ámbito de las solicitudes de clemencia presentadas en este expediente sancionador, en virtud de lo establecido en el artículo 51.3 del RDC, ni tampoco aquellos datos que han sido declarados confidenciales en el expediente, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 42 de la LDC.

La DI informó a STANPA, WELLA, LENDAN, L´ORÉAL, COLOMER y HENKEL que, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 50.3 de la LDC y 51.3 del RDC y previa solicitud de vista para ello, podían acceder a las declaraciones de los solicitantes de clemencia, recordándoles que de conformidad con la normativa mencionada no podían obtener copias. En ejercicio de lo anterior, STANPA, WELLA, L´OREAL, Y COLOMER tomaron vista de la mencionada documentación el 24 de febrero de 2010, (folios 9815, 9816, 9818 y 9820), LENDAN ejerció su derecho el 26 de febrero de 2010 (folio 9836) y HENKEL el 1 de marzo de 2010 (folios 9842 a 9843).

17 EUGENE solicitó acceso al expediente sancionador el 25 de febrero de 2010, entregándosele asimismo copia del expediente en un CD similar a los anteriores, “Expte. S/0086/08 Peluquería Profesional. Ejemplar para EUGENE PERMA ESPAÑA, S.A.U”. En ese momento EUGENE rehusó tomar vista de las declaraciones de los solicitantes de clemencia, reservándose el derecho para hacerlo con posterioridad, trámite que finalmente solicitó y realizó con fecha 18 de marzo de 2010.

18 Previa solicitud de acceso al expediente, el 5 de marzo de 2010 se le entregó a MONTIBELLO el CD “Expte. S/0086/08 Peluquería Profesional. Ejemplar para COSMÉTICA COSBAR, S.L–MONTIBELLO” y la citada empresa tomó vista de las declaraciones de los solicitantes de clemencia.

19 Las respuestas a los requerimientos de información sobre las cuotas a la Asociación y los datos del volumen de negocios anual se recibieron en la CNC en las siguintes fechas:

- 4 de marzo de 2010, STANPA (folio 9874).
- 5 de marzo de 2010, DSP (folio 9901) y MONTIBELLO. (folio 9905).
- 10 de marzo de 2010, HENKEL (9917, confidencial).
- 12 de marzo de 2010, LENDAN (folio9940), WELLA (folios 9945 y 9949) y COLOMER (folio 9954).
- 15 de marzo de 2010, EUGENE (folio 10.041 y 10.257, confidencial).
- 17 de marzo de 2010, L´ORÉAL (folio 10.063).

20 El 15 de marzo de 2010 tuvo entrada en la CNC escrito de alegaciones al PCH de DSP (folios 9958 a 10.022) y de HENKEL (folios 10.023 a 10.031). El 16 de marzo de 2010 DSP comunicó el cambio de representación legal.

21 El 17 de marzo de 2010, tras detectarse que en los DVDs conteniendo copia del expediente no se había incluido parte de la documentación declarada no confidencial e incorporada al expediente, aportada por uno de los solicitantes de clemencia, la DI comunicó este error material a los interesados, indicándoles que podían acceder a estos documentos y obtener copia individualizada de los mismos conforme al artículo 31 del RDC. Concedía un nuevo plazo de quinces días con objeto de facilitar el análisis de los citados documentos para presentar alegaciones al PCH y proponer las pruebas que consideren pertinentes

Las partes, a excepción de DSP, tomaron nuevamente vista del expediente.

22 Tras las peticiones y concesiones de prórroga pertinentes, las alegaciones de las partes al PCH tienen entrada en la CNC en las siguientes fechas:

- El 7 de abril de 2010 escrito de alegaciones de LENDAN (folios 10.138 a 10.208), adjuntando una versión no confidencial (folios 10.209 a 10.255).
- El 7 de abril de 2010 escrito de alegaciones de COLOMER (folios 10.259 a 11.353), adjuntando una versión no confidencial (folios 11.260 a 11.353).
- El 8 de abril de 2010 escrito de alegaciones de WELLA (folios 11.354 a 11.612), adjuntando una versión no confidencial de éste (folios 11.487 a 11.612).
- El 8 de abril de 2010 escrito de alegaciones de L´ORÉAL (folios 11.613 a 13.096), adjuntando una versión no confidencial de dichas alegaciones y sus anexos (folios 12.380 a 13.096).
- El 9 de abril de 2010 escrito de alegaciones de MONTIBELLO, previa remisión por correo administrativo (folios 13.097 a 13.451), señalando la confidencialidad de todos los documentos que acompañan a dicho escrito de alegaciones excepto los números 2 y 9 (folios 13.136 a 13.151 y 13.153 al 13.449).
- El 12 de abril de 2010 escrito de alegaciones de EUGENE (folios 13.452 a 13.818), adjuntando una versión no confidencial (folios 13.452 a 13.754). El 12 de abril de 2010 se recibió también escrito de alegaciones presentado por el Presidente de EUGENE PERMA GROUP SAS (folios 13.819 a 14.278), adjuntando una versión no confidencial de dichas alegaciones (folios 13.817 a 14.321).
- El 12 de abril de 2010 tuvo entrada en la CNC escrito de alegaciones de STANPA, previa remisión por correo administrativo de 8 de abril de 2010 (folios 14.322 a 14.353).

23 El 11 de mayo de 2010 la DI acordó conceder a los interesados en este expediente un nuevo plazo de quince días para presentar alegaciones al PCH y proponer las pruebas que consideren pertinentes con objeto de facilitar el análisis de determinada documentación presentada por WELLA en el ámbito de su solicitud de reducción del importe de la multa, (folios

5192 a 5312 y 5326 a 5992) y que no había sido incorporada al DVD facilitado a las empresas (folios 14.561 a 14.605).

Los días 14 y 19 de mayo de 2010 EUGENE tomó vista del expediente (folios 14.606 a 14.608 y 14.621 a 14.622); el 17 de mayo tomaron vista MONTIBELLO (folios 14.609 a 14.611), HENKEL (folios 14.612 y 14.613) y L´OREAL (folios 14.614 a 14.616), que también tomó vista los días 20 y 28 de mayo (folios 14.641 a 14.643 y 17.648 a 14.650). El 18 de mayo de 2010 tomó vista STANPA (folios 14.617 a 14.620) y el 27 de mayo COLOMER (folios 14.644 a 14.647).

24 Con posterioridad a esta nueva información y plazo para alegaciones el 2 de junio de 2010 HENKEL presentó escrito de alegaciones en el que declara que la documentación de WELLA es coherente con sus propias declaraciones y con la documentación presentada con anterioridad.

25 De acuerdo con los previsto en el artículo 33.1 del RDC, el 17 de junio de 2010 la DI procedió al cierre de la fase de instrucción de este expediente sancionador, notificándolo a los interesados en la misma fecha (folios 14.671 a 14.716).

26 Por escrito de 18 de junio de 2010 COLOMER presentó escrito de alegaciones, reiterando su solicitud de práctica de determinadas pruebas propuestas por esta empresa (folios 14.717 a 14.721) y el 22 de junio de 2010 presentó nuevo escrito de alegaciones solicitando rectificación del cierre de la fase de instrucción acordado el 17 de junio de 2010 y respuesta o motivación de la no realización de las pruebas solicitadas con anterioridad al cierre de la misma (folios 14.722 a 14.726).

27 Posteriormente, el 2 de julio de 2010 COLOMER presentó otro escrito adjuntando, a los meros efectos informativos, las cartas enviadas por dicha empresa a HENKEL y WELLA, en cuanto que son solicitantes de clemencia en este expediente sancionador, en las que COLOMER requiere a dichas empresas para que se personen de inmediato ante la CNC y aclaren de buena fe y de forma expresa y sin ambigüedades, que no tienen conocimiento de la existencia de ningún acuerdo entre COLOMER y las empresas imputadas en este expediente, reservándose COLOMER cuantas acciones legales le puedan asistir en el futuro y, en particular, en relación con los daños y perjuicios que la conducta de HENKEL y WELLA hayan podido o puedan ocasionarle.

El representante legal de WELLA remitió a la DI el 9 de julio de 2010 copia de la contestación a la carta de COLOMER, argumentando la adopción por parte de su representada de la defensa más adecuada a sus intereses dado que, "*determinados tipos de intercambios de información entre competidores pueden encuadrarse, a efectos del Derecho de la Competencia, dentro del concepto de cártel*" (folios 15287 a 15289).

Asimismo HENKEL remitió el 16 de julio de 2010 copia de la contestación a la citada carta, en la que rechaza las acusaciones de utilización

oportunista del derecho de la competencia, e instando a COLOMER a que haga valer sus derechos a través de escritos ante la CNC y no por medio de solicitudes directas a su representada, (folios 15333 y 15334).

28 El 7 de julio de 2010, conforme al artículo 50.4 de la LDC la DI notificó la Propuesta de Resolución a los interesados para que, en el plazo de quince días, formulen las alegaciones que tengan por convenientes, comunicándoles que éstas deben contener, en su caso, las propuestas de las partes en relación con la práctica de pruebas y actuaciones complementarias ante el Consejo de la CNC, así como la solicitud de celebración de Vista. La DI propone sancionar a las ocho empresas imputadas y a la Asociación STANPA por una infracción *"del artículo 1 de la Ley 11/1963 y de la Ley 16/1989, como por el vigente artículo 1 de la LDC, por los acuerdos e intercambios de información comercial sensible realizados desde el 8 de febrero de 1989 hasta el 28 de febrero de 2008",* calificándola de muy grave.

Propone asimismo, en aplicación del programa de clemencia,

"…

a) Que se exima del pago de la multa a HENKEL IBÉRICA, S.A. y su matriz Henkel AG Co KGaA, de acuerdo con la exención condicional concedida por la DI, de conformidad con lo establecido en el artículo 65.1.a) de la LDC y el artículo 47.1 del RDC, pues dicha empresa fue la primera en aportar elementos de prueba que, a juicio de la DI, le permitieron ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 40 de la LDC en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención.

…

b) *Que se reduzca el importe de la sanción correspondiente a PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (WELLA), de acuerdo con lo establecido en 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, esta DI considera que ha aportado un valor añadido significativo para demostrar la existencia del cártel, ampliando el periodo de duración del mismo y aumentando la capacidad de la DI de probar las participación de otras empresas en el cártel...".*

29 Recibida la propuesta de Resolución de la DI, las partes interesadas hicieron uso de su derecho a tomar vista del expediente durante el mes de julio de 2010: WELLA el 8 de julio; L´ORÉAL, el 13 de julio; COLOMER, el 20 de julio.

30 Las alegaciones a la propuesta de Resolución (PR) de la DI y las propuestas de prueba y Vista al Consejo de las imputadas tuvieron entrada en la CNC en las siguientes fechas.

- HENKEL IBÉRICA, S.A. (HENKEL), primer solicitante de exención del pago de la multa, remite alegaciones el 24 de julio de 2010 (folio 15343). No solicita pruebas adicionales ni propone Vista

- PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L. (WELLA), solicitante de la reducción del importe de la multa, presentó sus alegaciones el 2 de agosto de 2010, (folio 15481).No solicita pruebas ni propone Vista
- COSMÉTICA COSBAR, S.L. (MONTIBELLO**),** presenta alegaciones al IPR el 28 de julio de 2010 (folio 15358).No solicita pruebas adicionales ni propone Vista
- COSMÉTICA TÉCNICA, S.A. (LENDAN) remite alegaciones el 3 de agosto de 2010 (folio 15450). No consta que solicitara ver el expediente. No solicita pruebas ni propone Vista
- COLOMER GROUP SPAIN, S.L. (COLOMER), presentó sus alegaciones a la PR el 2 de agosto (folio 15390). Solicita Vista Oral y propone una serie de pruebas relativas a los productos comercializados y a la consideración de las conductas por parte de las empresas solicitantes de la exención.
- L'ORÉAL ESPAÑA S.A. (L'ORÉAL), presenta las alegaciones el día 4 de agosto de 2010 (15837) y acompaña el escrito de 14 anexos, correspondiendo los anexos 12, 13 y 14 a las versiones confidenciales de los anexos 1, 2 y 3. No solicita Vista oral y propone incorporar como pruebas documéntales los anexos que aporta y que se solicite la declaración del Presidente del grupo de peluquería profesional de STANPA para que certifique que auditoria de competencia se hizo a instancia suya.
- EUGÈNE PERMA ESPAÑA, S.A.U. (EUGENE) y EUGÈNE PERMA GROUP SAS, con fecha 4 de agosto presentan alegaciones por separado aunque coincidentes. Aportan documentación sobre la situación financiera de la empresa y solicitan prueba pericial del autor de dichos informes. No solicita Vista Oral
- STANPA, presenta su escrito de alegaciones a la PR el 5 de agosto (folio 15913) acompañado de tres documentos, anexos 1 y 2, las Memorias de actividades de STANPA de 2004 y 2006 y anexo 3, "Apéndice al Informe Análisis competitivo de la industria de productos de peluquería profesional preparado por Price Waterhouse Coopers de 3 de agosto de 2010". Solicita la celebración de Vista Oral y propone como pruebas incorporar al expediente los tres documentos que acompañan al escrito de alegaciones Y caso de cuestionar el contenido y el apéndice del informe de PWC, propone como prueba pericial la comparecencia del autor del Informe.

31 Una vez recibidas las alegaciones, COLOMER volvió a tomar vista del expediente los días 12 y 18 de agosto de 2010 y L'ORÉAL lo hizo el día 24 de agosto de 2010.

32 Con fecha 9 de septiembre de 2010 la DI eleva al Consejo el expediente acompañado del Informe y Propuesta de Resolución a que se refiere el artículo 50.4 de la LDC en los mismos términos.

33 El 5 de octubre de 2010 LENDAN remite escrito al Consejo (folio 16888), en el que remitiéndose al artículo 31 del RDC y al 35.a) de la Ley 30/92, alega indefensión por no haber podido ver el expediente una vez incorporadas las alegaciones a la PR, tras solicitarlo el 24 de septiembre de 2010, cuando el mismo estaba en fase de Consejo.

34 Por Acuerdo de 22 de octubre de 2010 el Consejo, de acuerdo con lo solicitado por las partes en el trámite de alegaciones a la Propuesta de Resolución, acuerda: incorporar al expediente una serie de pruebas documentales declarando confidenciales determinados documentos de los aportados; aceptar la renuncia a la confidencialidad de documentos que obran en el expediente; y ordenar a la DI que, como prueba de descargo, recabe a las empresas la lista de los trabajadores contratados del resto de empresas competidoras imputadas. El Consejo acuerda rechazar el resto de las pruebas propuestas por no tratarse de pruebas de descargo y no ser necesarias para la formación de su juicio. Asimismo acuerda no celebrar Vista Oral. Con fechas 5 y 11 de noviembre L´ORÉAL, COLOMER Y HENKEL presentaron las alegaciones al Acuerdo del Consejo de 22 de octubre de 2010 que tuvieron por convenientes. Durante el mes de noviembre de 2010 las 8 empresas imputadas dieron respuesta al requerimiento realizado por la DI sobre relación de trabajadores contratados.

35 Una vez incorporada al expediente la documentación correspondiente a la práctica de prueba, por Acuerdo de la Consejera ponente de fecha 23 de diciembre de 2010, se concede a los interesados el plazo de 10 días para valoración de la misma. Plazo que fue prorrogado por un plazo igual a la mitad, el 3 de enero de 2011.

36 Los escritos de valoración de prueba tuvieron entrada en la CNC en las siguientes fechas: L´ORÉAL, el 30 de diciembre; COLOMER y HENKEL, el 7 de enero de 2011; WELLA, el 12 de enero de 2011; STANPA y MONTIBELLO, el 13 de enero de 2011.

37 Por Acuerdo del Consejo de fecha 31 de enero de 2011 el Consejo se pronuncia sobre la confidencialidad de la prueba de LENDAN y ordena como actuación completaría que la DI identifique los folios correspondientes a la inspección realizada en la sede de STANPA de Barcelona.

38 STANPA, WELLA y L'ORÉAL remiten alegaciones al anterior Acuerdo del Consejo. En dicho escrito STANPA y L´ORÉAL alegan caducidad del expediente por el cómputo del plazo de suspensión por el recurso por derechos fundamentales presentado ante la Audiencia Nacional.

39 Las alegaciones a las actuaciones complementarias se recibieron el día 28 de febrero de 2011 de las siguientes empresas, L'ORÉAL, LENDAN, COLOMER, EUGENE PERMA, HENKEL, WELLA y de la Asociación STANPA.

40 El consejo delibero y resolvió sobre este expediente en su reunión de 1 de marzo de 2011.

41 Son interesadas:

- L'ORÉAL ESPAÑA S.A.,
- PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (WELLA),
- THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L.,
- EUGÈNE PERMA ESPAÑA, S.A.U.,
- COSMÉTICA COSBAR, S.L. (MONTIBELLO),
- COSMÉTICA TÉCNICA, S.A. (LENDAN),
- HENKEL IBÉRICA, S.A.,
- DSP HAIRCARE PRODUCTS, S.A., y
- La Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética, (STANPA).

HECHOS PROBADOS

En el Informe y Propuesta de Resolución de la DI y en la información que obra en el expediente, constan los siguientes hechos, cuyo conocimiento es relevante para la resolución del expediente, y que el Consejo considera debidamente acreditados y probados.

A. Las partes en el expediente.

De acuerdo con la información que obra en el expediente y la publicada en sus páginas web, la DI hace la siguiente descripción de las partes implicadas en este expediente:

- **HENKEL IBÉRICA S.A. (HENKEL)**

De acuerdo con la información aportada por la empresa, Henkel Nederland B.V. y Henkel Consumer Goods Inc., son las únicas accionistas de HENKEL IBÉRICA, S.A., la primera ostentando el 80% y la segunda el restante 20% de su capital social. A su vez, ambas sociedades son filiales de Henkel AG Co KgaA (folios 9105 a 9106).

La evolución del accionariado de HENKEL IBÉRICA, S.A. ha sido la siguiente:

- En 1990, los accionistas de HENKEL IBÉRICA S.A. eran HENKEL KgaA, en un 80% y THE CLOROX INT. COMPANY, en un 20%.
- El 5 de mayo de 1999 el accionista mayoritario continuó siendo el mismo, con la misma participación, mientras que el minoritario pasó a ser CLOROX NETHERLAND B.V. en un 20%.
- El 20 de marzo de 2000, los accionistas de HENKEL IBÉRICA S.A. eran HENKEL HOLDING B.V., en un 80% y THE CLOROX COMPANY en un 20%.

- El 27 de junio de 2003, los accionistas de HENKEL IBÉRICA S.A. pasaron a ser HENKEL NEDERLAND B.V. en un 80%, y THE CLOROX COMPANY en un 20%.
- El 21 de noviembre de 2004, los accionistas de HENKEL IBÉRICA S.A. eran HENKEL NEDERLAND B.V., en un 80% y DIAL HOLDING INC., en un 20%, respectivamente.
- El último cambio corporativo tuvo lugar el 20 de mayo de 2005, cuando el accionista minoritario pasó a ser HENKEL CONSUMER GOODS INC., en un 20%. El accionista mayoritario se mantuvo invariable.
- Desde 2005 en adelante no se han producido cambios en la estructura corporativa de Henkel Ibérica S.A.

Respecto a la adquisición de SCHWARZKOPF, S.A. por HENKEL, de acuerdo con la información aportada por la empresa, en 1995 Henkel KgaA (en la actualidad, Henkel AG & Co. KgaA) adquirió de forma directa el 23% del accionariado de Hans SCHWARZKOPF GmbH (que era, a su vez, accionista único de SCHWARZKOPF, S.A.), y de forma indirecta (a través de la entidad Thomson-Siegel GmbH), el 77% restante. La sociedad Hans SCHWARZKOPF GmbH estaba controlada por Henkel KgaA (hoy Henkel AG & Co. KgaA) desde el 1 de noviembre de 1995. Por otra parte, la entidad española SCHWARZKOPF, S.A. mantuvo su personalidad jurídica hasta el día 1 de enero de 2004, fecha a partir de la cual se consideró absorbida por HENKEL IBÉRICA, S.A., disolviéndose la empresa absorbida.

HENKEL se dedica al desarrollo, producción y comercialización de todo tipo de productos de química aplicada, en especial, todo tipo de detergentes tensoactivos, surfactantes, ésteres y sucedáneos, así como a la fabricación y comercialización de otros productos industriales. De acuerdo con la información facilitada por la propia empresa, sus actividades se centran en tres principales sectores de negocio: cuidado del hogar, cuidado personal y adhesivos de consumo.

Dentro del sector de negocio de cuidado personal se encuentra la división de peluquería. El negocio de peluquería profesional se divide en cinco áreas: marketing, ventas, departamento técnico, logística y servicio al cliente, y comprende las siguientes categorías de productos:

a) Color (permanente, semipermanente, tintes, decolorantes).
b) Forma (permanente y productos para alisar el pelo).
c) Tratamiento (champús, acondicionadores y mascarillas).
d) Peinado (aerosoles, espuma & spray, geles, ceras y cremas).

- **PRODUCTOS COSMÉTICOS S.L.U. (WELLA)**

De acuerdo con la estructura empresarial aportada por la empresa, al menos desde 1990 PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U., ha sido filial al 100% de la compañía suiza WELLA Beteiligungen GmbH, controlada, a su vez, al 100%,

por WELLA AG, que ha estado controlada por una misma familia al menos desde 1990 hasta 2003. El 17 de marzo de 2003, The Procter & Gamble Company (en adelante, P&G) y Procter & Gamble Germany Management GmbH (en adelante, P&G GmbH), llegaron a un acuerdo con la familia que poseía el mayor paquete accionarial de WELLA AG para su compra, condicionada a la autorización por las autoridades de defensa de la competencia de la Unión Europea, Estados Unidos, Méjico, Canadá y Japón. Las autoridades de defensa de la competencia de Estados Unidos y de la Unión Europea autorizaron la operación los días 3 y 30 de julio de 2003, respectivamente. El 2 de septiembre de 2003 se cerró la operación de compraventa, de forma que P&G adquirió, a través de P&G GmbH, el 50,7% del capital y el 77,6% de los derechos de voto de WELLA AG. Sin embargo, aún siendo el accionista mayoritario conforme al derecho alemán, P&G no estaba autorizada para adoptar las siguientes decisiones relativas a la gestión de la compañía:

a) modificar los estatutos de WELLA AG;
b) dar instrucciones de carácter vinculante al Consejo de Administración de WELLA AG;
c) obligar a WELLA AG a adoptar acuerdos que pudieran ser perjudiciales; y
d) tomar medidas que pudieran poner en peligro la continuidad de WELLA AG.

El 10 de septiembre de 2003 se cerró el procedimiento de oferta pública de adquisición, tras el cual P&G era titular de aproximadamente el 79,2% de las acciones y aproximadamente el 98,1% de los derechos de voto. Así, P&G estaba autorizada para tomar decisiones de modificación de los estatutos de WELLA AG. Sin embargo, no estaba autorizada para adoptar decisiones relativas a los apartados b), c) y d) mencionados anteriormente.

El 26 de abril de 2004, Procter & Gamble Holding GmbH & Co Operations oHG, (en adelante, P&G oHG) y WELLA AG suscribieron un Acuerdo de Dominación y Transferencia de Beneficios, que entraría en vigor el 9 de junio de 2004 mediante su inscripción en el Registro Mercantil.

A partir de entonces P&G oHG estaba autorizada a dar instrucciones al Consejo de Administración de WELLA AG en materia de gestión de la compañía. No obstante, la empresa declara en la contestación al requerimiento de información realizado por la DI, que WELLA AG mantenía su independencia en tanto que compañía cotizada con sus propios órganos corporativos. Tras varias operaciones de compra de acciones a partir de 2005, el 12 de noviembre de 2007, P&G adquirió de manera efectiva el control del 100% de las acciones de WELLA AG.

WELLA tiene las siguientes áreas de negocio:

- WELLA y PRESTIGE: Productos de peluquería dirigidos al canal profesional. Abarca productos de cosmética capilar para el uso y consumo dentro de los salones de belleza y, en su caso, reventa al cliente final.
- Wellonda: Mobiliario y equipamiento destinado al peluquero profesional (secadores, lava-cabezas, tijeras, cuchillas, etc.). El destino de estos productos no es la venta al consumidor final, sino bienes de inversión a los profesionales.
- Logística: Prestación, exclusivamente al Grupo WELLA, de servicios de almacenaje, organización, gestión y tratamiento de los pedidos dirigidos a sus clientes. A partir del año 2006 esta unidad de negocio de logística se ha trasferido a Professional Care Logistics, S.L.U., entidad controlada al 100% por WELLA.

Hasta el año 2003 WELLA también se dedicó a la fabricación de productos a través de una planta de envasado y estuvo presente en el negocio de productos para el cabello destinados al gran consumo -que operaba al margen del negocio de peluquería profesional objeto del presente expediente-, siendo transmitida en 2004 a Procter & Gamble España, S.A.

- ***THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L. (COLOMER)***

De acuerdo con la información aportada por la empresa, con anterioridad al año 1978, COLOMER era un negocio familiar propiedad de la familia COLOMER. En ese año, la empresa estadounidense REVLON INC. Adquirió el negocio y, hasta el año 2000, COLOMER se mantuvo integrada dentro del grupo REVLON. El 30 de marzo de 2000 el grupo REVLON vendió el negocio de productos profesionales a los socios propietarios de la sociedad mercantil The Colomer Group Participations, S.L. (TCGP), titular de la totalidad de las participaciones que componen el capital social de THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L.

TCGP es una sociedad sin actividad propia en el mercado distinta de la que realiza THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L. y su socio mayoritario es CVC Capital Partners Group S.à.r.l (CVC), una sociedad gestora de fondos de capital riesgo. Las decisiones comerciales de las empresas en las que mantiene inversiones se adoptan en el seno de cada compañía, sin que CVC ejerza influencia alguna en las mismas.

THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L. es titular del 100% de las participaciones que componen el capital social de COLOMER BEAUTY AND PROFESSIONAL PRODUCTS, S.L. (CBPP), sociedad dedicada a la fabricación y comercialización de productos de peluquería, cosmética e higiene. THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L. desarrolla toda su actividad en el mercado a través de CBPP, limitándose sus funciones a la tenencia de las participaciones sociales de CBPP y a la tenencia de ciertas marcas y otros derechos de propiedad intelectual.

- **L´ORÉAL ESPAÑA S.A. (L´ORÉAL)**

De acuerdo con la estructura accionarial aportada por la empresa, L´ORÉAL ESPAÑA, S.A. ha pertenecido desde 1990 a los mismos accionistas aunque con ligeras variaciones. En concreto, desde 1990 hasta el 18 de diciembre de 1994, la empresa estuvo participada por Enterprises Maggi, S.A. (30,63%), L'ORÉAL, S.A. (18,37%) y Oomes, BV (51%). A partir del 19 de diciembre de 1994, los dos únicos accionistas de la empresa han sido L'ORÉAL, S.A. y Oomes, BV, variando su participación en el capital social de la empresa hasta el momento actual, en el que se sitúa en un 63,9% y el 36,1%, respectivamente. La empresa Oomes, BV es, a su vez, propiedad al 100% de L'ORÉAL S.A., empresa con domicilio social en París e inscrita en el Registre du Commerce et des Sociétés (R.C.S.) de París, siendo esta empresa francesa la cabecera del grupo L'ORÉAL en España.

L´ORÉAL ESPAÑA S.A., ha sido objeto de diversos cambios en su denominación. Hasta el 31 de diciembre de 1998 se denominó PRODUCTOS CAPILARES, S.A., pasando a denominarse L'ORÉAL HISPANIA, S.A. el 1 de enero de 1999, tras la integración de todas las sociedades del grupo L'ORÉAL en España. L'ORÉAL HISPANIA, S.A. cambió su denominación social por la de L'OREÁL ESPAÑA, S.A. el 8 de septiembre de 2000.

En su respuesta al requerimiento de información realizado por la DI, la empresa ha señalado que el 1 de enero de 2009 se produjo una reestructuración interna de L'ORÉAL en España, consistente en una fusión por absorción de las cuatro filiales de L'ORÉAL ESPAÑA S.A., que han dejado de existir como tales para convertirse en cuatro unidades de negocio dentro de L'ORÉAL ESPAÑA S.A.:

a) Productos de gran consumo: unidad de negocio dedicada a la fabricación y comercialización de productos para el cuidado del cabello, coloración, cuidado de la piel, maquillajes y perfumes a través del canal de venta de gran consumo, esto es, a través de hipermercados y supermercados.
b) Cosméticos activos: unidad de negocio dedicada a la fabricación/comercialización de productos dermocosméticos para el cuidado de la piel, que se comercializan exclusivamente a través de farmacias y parafarmacias.
c) Productos de lujo: unidad de negocio dedicada a la fabricación y comercialización de productos para el cuidado de la piel, maquillajes y perfumes a través de una red de distribución selectiva de perfumerías y grandes almacenes. Los puntos de venta de estos productos deben cumplir con los criterios del contrato de distribución selectiva para poder suministrar los productos.
d) Productos de peluquería profesional: unidad de negocio dedicada a la fabricación y comercialización de productos de peluquería profesional para los salones de peluquería, que son los clientes de esta unidad de

negocio. Los salones de peluquería utilizan los productos, bien para prestar sus servicios de peluquería o para su reventa a los consumidores finales. Además de la venta de productos de peluquería profesional, esta unidad de negocio de L'ORÉAL realiza cursos de formación para que los peluqueros utilicen correctamente sus productos. Las principales marcas de esta unidad de negocio de L'ORÉAL en España son L´ORÉAL PROFESSIONNEL, KÉRASTASE, REDKEN y MATRIX. En el caso de los productos de la marca Premium Kérastase, los salones de peluquería deben firmar un contrato de distribución selectiva.

- **COSMÉTICA COSBAR S.L. (MONTIBELLO)**

En respuesta al requerimiento de información realizado por la DI, MONTIBELLO ha indicado que es una empresa española cuyo capital social pertenece a diversos grupos familiares.

De acuerdo con información pública, MONTIBELLO es una empresa fundada en 1967, dedicada a la fabricación y venta de productos cosméticos para el sector profesional, peluquerías y cabinas de estética. En la información disponible en su página Web, se indica que se dedica a la fabricación de dos tipos de productos, de tratamiento de peluquería y de estética. Además, MONTIBELLO se dedica a la enseñanza a través de su Centro Técnico, un espacio dedicado exclusivamente a la formación en el que se imparten cursos y talleres de peluquería y estética.

Dentro de la división de peluquería de esta empresa, las líneas de productos de MONTIBELLO son cuatro:

a) Color (coloración de oxidación, coloración semipermanente, oxidantes, decolorantes y protectores),
b) Forma (permanente, protectores y reforzadores),
c) Peinado (FL FANCYLOOK, FLX, FINALFINE y FINALSTYLE), y
d) Champús y tratamientos, con multitud de marcas dentro de cada línea.

- **EUGENE PERMA ESPAÑA S.A.U. (EUGENE)**

De acuerdo con la información aportada por la empresa el 12 de julio de 2001, la multinacional francesa EUGENE PERMA GROUP, SAS adquirió la totalidad del capital social de EUGENE PERMA ESPAÑA S.A.U., entonces denominada COSMÉTICA GENERAL, S.A., y que hasta ese momento pertenecía a tres empresas: PROCOLUIDE, S.A., MYSTIS PARTICIPATIONS, S.A. y ALTA BELLEZA, S.A.

La multinacional francesa está establecida en más de 50 países de los cinco continentes y tiene una significativa presencia en los mercados español e italiano, fundamentalmente en la comercialización de productos capilares para profesionales del sector. Sus principales productos son Pétrole Hahn, Kéranove, Artiste, Cycle Vital, Essentiel, Colorcreme, Kerzo y Eugène Color. La

producción de EUGENE en el mercado de la cosmética capilar está estructurada en dos líneas:

a) Productos destinados a peluquerías (división profesional), y
b) Productos destinados a consumidores finales.

- **COSMÉTICA TÉCNICA S.A. (LENDAN)**

De acuerdo con información aportada por la empresa, LENDAN es una sociedad familiar española fundada en 1961 con el objetivo de crear y distribuir productos cosméticos y de peluquería y se caracteriza por ser una de las empresas punteras en el sector cosmético, dedicada a la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de productos cosméticos de alta peluquería y de estética profesional.

LENDAN tiene dos principales áreas de negocio: estética y peluquería profesional. La razón de ser de esta división se basa en el tipo de cliente profesional al que van dirigidas dichas áreas de negocio, y en el producto manufacturado y distribuido.

El área de peluquería profesional se dirige a peluquerías mientras que el área de estética profesional está orientado a centros de estética. Los productos están dirigidos, respectivamente, al cuidado del cabello y de la piel. Ambas áreas de negocio de LENDAN distribuyen sus productos al canal profesional (peluqueros y esteticistas) en dos grupos de productos: los dirigidos específicamente al profesional, que los aplica directamente a sus clientes como parte del servicio prestado, y los que se dirigen a su venta a los clientes finales de dichos profesionales para su uso fuera del establecimiento, es decir, se trata de artículos que los profesionales, peluqueros y esteticistas, revenden a sus clientes.

Dentro del área de peluquería profesional, las líneas de productos capilares de LENDAN son cuatro, con distintas marcas dentro de cada una de estas cuatro líneas:

a) Color
b) Forma
c) Acabados
d) Tratamiento.

- **DSP HAIRCARE PRODUCTS S.A. (DSP)**

De acuerdo con la información aportada por esta empresa, la sociedad se constituyó por tiempo indefinido mediante escritura pública de 9 de diciembre de 1980 bajo la denominación de Distribuidores Peluquerías, S.A. El 21 de diciembre del 2000 Distribuidores Peluquerías S.A. pasó a denominarse DSP HAIRCARE PRODUCTS S.A.

El capital social de esta empresa pertenece a varios grupos familiares y tiene por objeto la fabricación, comercialización, distribución, venta y promoción, ya sea de forma directa o a través de concesionarios, tanto de fórmulas propias

como cedidas, de todo tipo de productos de peluquería, cosmética, belleza, perfumería y limpieza, incluso diseños, aparatos, útiles y herramientas propias de estas actividades.

Además, DSP distribuye en exclusiva para España los productos de la marca Helen Curtis. Su canal de ventas está formado por vendedores propios, comisionistas y distribuidores y lleva a cabo la comercialización al por mayor de productos profesionales para el cabello, y sus clientes son peluquerías y distribuidores mayoristas.

- **ASOCIACIÓN NACIONAL DE PERFUMERÍA Y COSMÉTICA (STANPA)**

STANPA es, desde 1952, la organización empresarial que representa al sector de la Perfumería y Cosmética en España, integrada por gran parte de las empresas que operan en el sector. De acuerdo con la información disponible en la página Web de la Asociación con datos de abril de 2009, el número total de empresas asociadas a STANPA es de 220, representando el 90% del sector de la perfumería y cosmética en España.

Según el artículo 1 de sus Estatutos disponibles en la pág. web, STANPA es una Asociación de carácter empresarial, sin ánimo de lucro, con personalidad jurídica, capacidad de obrar y patrimonio propio e independiente del de sus miembros, que se rige por los citados Estatutos y los Reglamentos de orden interno o régimen interior aprobados por la Asamblea General, por los acuerdos válidamente adoptados por los Órganos de Gobierno, así como por lo establecido, con carácter general, en la legislación y disposiciones aplicables a las Asociaciones Profesionales y Sindicales.

En el artículo 22 de sus Estatutos se indica que la Asociación está regida por los siguientes Órganos de Gobierno:

a) Asamblea General: constituida por todos los asociados o miembros de pleno derecho, así como por los miembros adherentes, aún cuando estos no tengan derecho a voto. Es el órgano supremo de la Asociación, sin perjuicio, no obstante, de las facultades y competencias específicamente atribuidas a los restantes órganos de la Asociación y, muy particularmente, de las que con carácter excluyente tiene asignadas la Junta Directiva.
b) Junta Directiva: es el órgano encargado del gobierno, dirección, gestión y administración, en forma permanente y ordinaria de la Asociación, así como de la ejecución de los acuerdos de la Asamblea General. Tiene atribuidas todas las competencias para tomar los acuerdos y resoluciones que estime pertinentes en orden al ejercicio, desarrollo y cumplimiento de los fines de la Asociación. Está compuesta por el Presidente de la Asociación y un número de miembros de pleno derecho que, hasta un máximo de veinticinco, determine la Asamblea General para un periodo o mandato de cuatro años, sin perjuicio de su posible reelección.

c) Presidente: elegido por la Asamblea General para un mandato de cuatro años, sin perjuicio de poder ser reelegido por periodos de igual duración, ostenta la Presidencia de todos los órganos colegiados de gobierno (Asamblea General y Junta Directiva) y presidirá también, cuando asista a sus reuniones, los Comités o Grupos de Trabajo de la Asociación.

En el artículo 38 de los Estatutos se establece que la Junta Directiva podrá nombrar un Director y/o un Secretario General, ratificándose por la Asamblea General, así como personal al servicio de la Asociación, mediante el oportuno contrato para el desempeño de las funciones técnicas o administrativas exigidas por la actividad de la Asociación, que deberán ajustar su actividad a las órdenes que reciban del Director General y/o Secretario General de la Asociación, con las directrices del Presidente y de su Junta Directiva.

En cuanto a su funcionamiento, en el artículo 18 de sus Estatutos se indica que con funciones deliberantes, asesoras e informativos de los Órganos de Gobierno, se constituyen en el seno de STANPA una serie de Comités o Grupos de Trabajo, en función de los subsectores más significativos del sector de productos cosméticos en España, siendo habitual que un determinado fabricante esté presente en más de un grupo. De acuerdo con el artículo 21 de sus Estatutos, cada uno de los Comités está coordinado por un Presidente, nombrado por la Junta Directiva de STANPA y, en la medida de lo posible, recaerá entre las personas del Comité que ostenten cargo en la Junta Directiva. En los Grupos de Trabajo se designará un coordinador entre sus propios integrantes.

Las reuniones de los Comités y Grupos de Trabajo son debidamente convocadas y con la antelación suficiente, con la existencia de un orden del día de la sesión en el que se reflejan los temas a tratar, levantándose la correspondiente acta al concluir las mismas que sea fiel reflejo de los asuntos tratados. Los acuerdos adoptados por los Comités o Grupos de trabajo en el ámbito de actuación que a cada uno compete, se tomarán por mayoría simple de votos presentes y representados.

De acuerdo con lo indicado en sus Estatutos, así como por la información obrante en su página Web, los Comités oficiales y los Grupos de trabajo que integran STANPA en la actualidad son los siguientes:

1. Comité de Medio-Ambiente, que incluye los siguientes Grupos:

   - Grupo de Trabajo Ecoetiqueta.
   - Grupo de Trabajo de Envases y Embalajes, y
   - Grupo de Trabajo de Plan de Prevención.

2. Comité del Gran Consumo, que incluye los siguientes Grupos:

- Grupo de Trabajo Permanente para el Estudio de los Asuntos de Distribución (análisis de asuntos logísticos, coordinándose este grupo de trabajo con el siguiente grupo relativo a los minoristas).
- Grupo de Trabajo de los Directores de Ventas, que se encargan de asuntos generales relacionados con los minoristas, y
- Grupo de Trabajo de Estadísticas, que se encarga de los informes periódicos.

3. Comité de Dentífricos.
4. Comité de Laboral, que incluye un Grupo pleno abierto a cualquier miembro de STANPA, la Comisión Negociadora, la Comisión Mixta y la Comisión de Formación.
5. Comité de Distribución Selectiva.
6. Comité de Esencias.
7. Comité Técnico, que comprende el Comité que se encarga de temas específicos, como es la Directiva de cosméticos.
8. Comité de Peluquería Profesional, que se encarga de todos los asuntos relacionados con el sector del cuidado del cabello, tanto para profesionales como para consumidores, tratando temas relacionados con la regulación del sector, cuestiones de carácter sanitario, temas laborales y de seguridad en el trabajo, entre otros.
9. Comité de Jabones.
10. Comité de Normalización.
11. Comité de Estética Profesional.
12. Consejo Farmacéutico.

B. El mercado

A continuación se recogen las características del mercado en el que tienen lugar las conductas analizadas en este expediente que se circunscribe al ámbito de la fabricación y/o comercialización de productos de cuidado del cabello y más estrictamente al sector de peluquería profesional en el mercado geográfico español. Las descripciones del funcionamiento del mercado, las cifras de facturación etc., se corresponden con la información aportada por las partes u obtenida en las inspecciones realizadas.

1. El sector de peluquería profesional es parte del mercado de cosméticos en general al que pertenecen todas las empresas implicadas y que, según

precedentes nacionales y de la Comisión Europea, se podría clasificar en las siguientes 5 categorías en función del uso de los mismos (folio 16654).

a) *Perfumería a base de alcoholes: perfumes, aguas de tocador, aguas de colonia.*

b) *Productos cosméticos decorativos (productos de maquillaje): máscaras de belleza (con exclusión de los productos de abrasión superficial de la piel por vía química); maquillaje (líquidos, pasta, polvos); polvos de maquillaje, polvos para utilizar después del baño y para la higiene corporal; productos para los labios; productos para el cuidado y maquillaje de las uñas y productos para el maquillaje y desmaquillaje de la cara y los ojos.*

c) *Productos para el cuidado de la piel: este segmento incluye cremas, emulsiones, lociones, geles y aceites para la piel; productos de tratamiento; productos antiarrugas y productos solares.*

d) *Productos capilares: tintes y decolorantes; productos para moldear, para deslizar y fijar; productos que ayudan a mantener el peinado; productos para limpieza (lociones, polvos, champús); productos acondicionadores (lociones, lacas, brillantinas) y otros productos para el peinado.*

e) *Productos de aseo o cuidado corporal: jabón de tocador, jabón desodorante; productos para el baño y ducha (sales, espumas, aceites, geles); depilatorios; desodorantes y antitraspirantes; productos para el afeitado (jabones, espumas, lociones); productos para el cuidado bucal y dental y productos para el cuidado íntimo* externo.

2. En el mercado español de cosméticos, la peluquería profesional es un sector importante. La DI recoge en el punto 144 del PCH, sin que esta información haya sido refutada por las partes, que según presentación de la página Web de STANPA, de las cinco categorías de productos cosméticos anteriormente descritos, en el año 2008 el grupo de los productos capilares, cuidado del cabello o peluquería, era el segundo en importancia en términos relativos de facturación, suponiendo más del 22%, ligeramente por debajo de los productos para el cuidado de la piel, que tienen un 26% de la facturación total, manteniéndose el peso estable en ese nivel a lo largo del tiempo.

3. Según información de STANPA en una presentación de abril de 2009 disponible en su página web, los productos cosméticos en España se distribuyen por medio de los siguientes canales:

   a) *Gran Consumo*
   b) *Selectividad*
   c) *Farmacia*
   d) *Peluquería*

e) *Venta Directa, y*
f) *Estética Profesional*

4. En el mercado de productos cosméticos en general en el que operan las imputadas, la facturación en el año 2007 del conjunto del sector ascendió a más de 4.900 millones de euros, considerando precios de salida de fábrica, lo que supuso un incremento de más del 5% con respecto al año anterior. En cambio, en 2008 se produjo una ligera caída, alrededor del 1% del volumen de ventas.

   De los seis canales de distribución mencionados, el de peluquería profesional fue en los años 2006 y 2007 el cuarto en importancia en términos relativos de facturación, por detrás de gran consumo, distribución selectiva y farmacia, suponiendo más del 7% (folio 2162). El peso relativo de cada uno los canales de distribución se ha mantenido muy estable desde el año 2004 hasta el año 2008, no produciéndose alteraciones en la posición relativa del de peluquería profesional. En el mismo sentido, la tendencia seguida por las ventas de este sector se ha mantenido muy estable entre el año 2000 y el año 2008. No obstante, en el año 2008 el sector de peluquería profesional sufrió una ligera caída (3,56%), registrando una facturación de 352 millones de euros.

5. Dentro del segmento de los productos para el cuidado del cabello, aquellos destinados a su uso por profesionales de la peluquería, se venden a salones de peluquería, bien directamente por los productores o bien indirectamente a través de mayoristas. Por tanto, son productos que se emplean por los peluqueros en la prestación de servicios de peluquería a consumidores finales, vendiéndose una pequeña proporción de la producción a los consumidores finales a través de las peluquerías.

   Cada una de la empresas imputadas comercializa distintas marcas y formatos de las distintas variedades de productos que se comercializan en este mercado y que de acuerdo con los criterios utilizados en sus estadísticas por la Asociación del sector (STANPA), podrían clasificarse en: color de oxidación (en crema y en gel), color semipermanente (con oxidación y sin oxidación), decoloración (en polvo y en aceite), oxidantes y desarrolladores (en gel o líquido), permanentes (individuales alcalinas y multidosis), neutralizantes (individuales y multidosis), kit de permanentes y neutralizantes (alcalinas y ácidas), líneas de peinado (plis+plis color individual, plis multidosis, espumas, espumas color, lacas y direccionales con gas, lacas y direccionales sin gas, gominas y wets), tratamientos (caspa, grasa, caída individual y multidosis, suavizantes y mascarillas, reparadores reestructuradores) y champús.

6. Desde el punto de vista de la demanda, según información de STANPA en el año 2007 el consumidor español gastó 13 euros por año y persona de productos comercializados a través del canal de peluquería profesional. El consumidor generalmente no sabe que producto consume por lo que el

demandante son las peluquerías, que según declaraciones de un *directivo del sector* recogidas por la DI son *más de 50.000.*

7. El sector de peluquería profesional según la presentación realizada por STANPA en febrero de 2008 para una muestra de 18 empresas, entre las que se encontraban todas las empresas incoadas en este expediente, y que suponían cerca del 75% del total de la oferta de productos de peluquería en España, en el año 2007 las ventas brutas del sector fueron de 560 millones de euros y las ventas netas de 330 millones de euros, lo que supuso un 4,76% más que en el año anterior. Dichas ventas se realizaron en su mayoría (80%) a través de salones profesionales y en menor medida (20% restante) a través de mayoristas (folios 2159 a 2177).

   Las empresas imputadas en este expediente (HENKEL, L'ORÉAL, COLOMER, WELLA, MONTIBELLO, EUGENE, DSP y LENDAN) agrupadas en el denominado G8, son los principales operadores presentes en el mercado español de fabricación y distribución de productos de peluquería profesional, con una cuota de mercado conjunta en los años 2004 y 2005 superior al 70% y en el 2006 unas ventas de 288 millones de euros, sobre un total de ventas del sector de aproximadamente 410 millones de euros (folios 2390 y 2391).

   En el citado año, la empresa líder en el sector fue L'ORÉAL, con cerca del 25% de las ventas totales del sector, seguida por WELLA y HENKEL, que registraron unas ventas totales cercanas al 10% del total cada una, y por COLOMER y MONTIBELLO, que tuvieron unas ventas de aproximadamente entre el 5% y el 7% del total cada una. EUGENE, LENDAN y DSP tuvieron participaciones entre el 1% y el 2% del mercado total. Por tanto, L'ORÉAL, WELLA y HENKEL se aproximan al 50% de la cuota de ventas en el sector.

8. Los productos de peluquería profesional se rigen hasta este momento por la normativa comunitaria y nacional sobre productos cosméticos. En el ámbito comunitario la normativa en vigor en estos momentos es la *Directiva 76/768/CEE del Consejo, de 27 de julio de 1976, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros en materia de productos cosméticos (Directiva sobre cosméticos)* y sus modificaciones posteriores, aunque a partir de 2013 entrará en vigor el *Reglamento (CE) nº 1223/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, sobre los productos cosméticos (versión refundida), publicado en el D.O.U.E. el 22 de diciembre de 2009,* que refunde la anterior normativa y es de directa aplicación y cuyo objetivo declarado es *"El presente Reglamento establece las normas que deben cumplir todos los productos cosméticos comercializados, con objeto de velar por el funcionamiento del mercado interior y lograr un elevado nivel de protección de la salud humana".*

   La transposición de la citada directiva al ámbito nacional se encuentra en el Real Decreto 1599/1997, de 17 de octubre, sobre productos cosméticos, y sus modificaciones posteriores y desarrollos con rango de Orden Ministerial.

C. Hechos acreditados.

Los hechos que se recogen a continuación constan acreditados en el expediente y se han obtenido de: la información aportada por el solicitante de la exención del pago de la multa; el solicitante de la reducción del pago de la multa; las inspecciones realizadas el 19 de junio de 2008 en las sedes de COLOMER, L'ORÉAL, MONTIBELLO, WELLA y en la sede de STANPA en Madrid, así como de la información aportada por los imputados.

De acuerdo con la información aportada por HENKEL, la empresa solicitante de exención del pago de la multa, a principios de los años ochenta (1980-1983) se constituyó por los principales fabricantes del sector de peluquería profesional en España un Grupo, formado en ese momento por siete empresas (WELLA, COLOMER, L´ORÉAL, MONTIBELLO, DSP, EUGENE, y LENDAN) que se reunía con regularidad, al que posteriormente se incorporó SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL). Las reuniones de este Grupo se denominaban indistintamente "reuniones de fabricantes", "reuniones del G8" o "reuniones del Comité de Peluquería Profesional". En adelante se les denominará reuniones G8.

A continuación se recogen por orden cronológico las reuniones del Grupo que constan acreditadas en el expediente y los temas tratados en las mismas.

Reuniones de las ocho empresas que forman el G8

1. <u>Reunión del G8 de 8 de febrero de 1989</u>

La reunión tiene lugar en el Hotel Condes de Barcelona, convocada por COLOMER. Según consta en el acta de la reunión, (folios 4220 a 4226 recabados en la inspección realizada en la sede de MONTIBELLO) a la misma asistieron representantes de todas las empresas del G8 y se trataron los siguientes temas:

- Tendencias venta año 1988.
- Aumentos Precio.
- Ventajas Clientes. Datos 1988.
- Participación Venta Mayoristas, y
- Panel de Proveedores.

Cada uno de estos temas se correspondía con los documentos anexos al acta, como la tabla denominada "TENDENCIA VENTAS AÑO 1988", consistente en el panel de datos de intercambio por familias de producto resumido, en la que se mostraba la evolución de las distintas líneas de productos (+, -, =) y la cifra de ventas totales de cada empresa en 1988.

En el punto "AUMENTOS PRECIO" la información intercambiada se recoge en la tabla a continuación. En la misma se aprecia para cada una de las empresas del G8 las previsiones de incrementos de precios para el año 1989, con porcentaje de incremento y fecha del mismo. Dos de las empresas que no han

dado las previsiones las enviarán directamente a cada fabricante según consta a píe de página (folio 4223):

AUMENTOS PRECIO

	EMPRESA	AUMENTOS '88	PREVIS. '89
	L'OREAL	SEPTIEMBRE '88 (Junio)	JUNIO '89
	WELLA	FEBRERO '88	FEBRERO '89 (6%)
	H.COLOMER	JULIO '88	ENERO '89 (6/7%)
*	EUGENE	SEPTIEMBRE '88	SIN PREV.
*	MONTIBEL.LO	FEBRERO '88	FEBRERO '89 (4,7%)
	LENDAN	DIC. '87/ FEB. '88 (9,3%)	ENERO '89 (5,9%)
*	HELEN CURTIS	SEPTIEMBRE '88	MARZO '89/ SEP. '89 (4,5%) (4,5%)
	SCHWARZKOPF	ENERO '88	FEBRERO '89 (6%)

* ESTAS EMPRESAS ENVIARAN DIRECTAMENTE A CADA FABRICANTE LA TARIFA ACTUAL.

La tabla relativa a "VENTAJAS A CLIENTES–DATOS REALES 1988" que se trascribe a continuación, recoge en términos brutos y netos para 1987 y 1988, correspondiente a cada una de las empresas del G8 8 (folio 4224):

VENTAJAS A CLIENTES - DATOS REALES 1.988

	Ventajas Clientes (Bruto)		Otras Ventajas Clientes (Net	
	'87	'88	'87	'88
HELEN CURTIS	36,7	34,8	4,5	5,7
SCHWARZKOPF	30,-	24,-	6,-	7,-
HENRY-COLOMER	29,-	28,-	5,-	5,5
L'OREAL	23	23	6,5	7,-
MONTIBEL.LO	27,-	26,-	4,9	4,-
LENDAN	26,6	32,9	8,4	8,2
EUGENE	24,-	24,6	5,8	6,-
WELLA	25.-	25,-	7,-	7,5

La tabla denominada "PARTICIPACIÓN VENTA MAYORISTAS" recoge que porcentaje de las ventas de cada empresa se destinaba a los mayoristas y la variación experimentada por dicho porcentaje entre 1988 y 1987 (4225).

PARTICIPACION VENTA MAYORISTAS

FABRICANTE	PARTICIPACION SOBRE VENTA	Δ 88/87
EUGENE	17%	Δ 22%
HELEN CURTIS	3%	Δ
LENDAN	10%	(confirmará este dato)
L'OREAL	20%	Δ 30%
MONTIBEL.LO	15%	Δ
SCHWARZKOPF	15%	Δ
WELLA	15%	Δ 30%
HENRY-COLOMER	12%	Δ 20%

Por lo que se refiere al "PANEL DE PROVEEDORES", se indica que "Analizada y discutida la propuesta presentada por LENDAN en su día, se acuerda mantener el sistema actual de Panel, con unas variantes que implementará ya en el impreso, la firma LENDAN en la solicitud para el Notario, con las especificaciones oportunas para su cumplimentación".

Finalmente, en esta reunión se decide que en las próximas reuniones, se seguiría compartiendo información comercial de las empresas del G8, indicándose lo siguiente (folio 4226):

> *"Asimismo se decide que en las próximas reuniones se mantendrá el intercambio de información referente a los temas de Tendencia Ventas, Ingresos Vendedores, Participación Mayoristas, etc."*

Por último, se acuerda el programa para la realización del Panel (folio 4266):

El programa de fechas previsto para la realización del Panel es el siguiente:

- Como máximo el día 20 de febrero Lendan enviará el documento base para rellenar los datos del '87/'88.

- Como máximo el día 13 de marzo deberá ser remitida al Notario, cuya información facilitará Lendan.

- La proxima reunión se establece para el día 5 de abril, en la que se dispondrá ya de datos del Panel.

Es la primera reunión acreditada por lo que se tramitan los formatos de información intercambiables que con variación hacia una mayor información se mantienen durante todo el periodo.

2. Reunión del G8 de 5 de abril de 1989

La siguiente reunión del G8 tuvo lugar el 5 de abril de 1989, en el Hotel Majestic de Barcelona y a ella asistieron representantes de todas las empresas del G8. De acuerdo con el acta (folios 4216 a 4219), remitida el 14 de abril de 1989 por LENDAN junto con la lista de precios de Helen Curtis (en la actualidad, DSP), en esta reunión se procedió a la entrega de los datos suministrados por el notario, una vez corregidos los errores detectados. El Acta recoge (folio 4217),

Dado la necesidad de obtener información rápida, se efectúa con la ayuda de una secretaria del Hotel las sumas del año 87 y se comprueba que, en principio, los datos parecen ser fidedignos al compararlos con el panel antiguo del año 87, por lo que se acepta el mismo como bueno y del cual les remitimos una copia como documento A.

En dicha reunión acordaron intercambiarse consultas sobre la morosidad de determinados clientes, decidiéndose que cada empresa del G8 pusiera a disposición del grupo la persona encargada de los cobros, a efectos de llevar a cabo dicho intercambio. Por otra parte, se remite con el acta el cuadro de tendencias de las ventas con las cifras del primer trimestre de 1989. Asimismo, las empresas intercambiaron información sobre clientes. En este sentido, en el acta constaba lo siguiente (folio 4218):

> *"Se intercambian datos sobre el número de clientes compradores en un año natural de cuyo resumen les entregamos el documento E, dejando constancia de que nuestra información personal había sido errónea siendo la cierta la del documento en cuestión."*

En cuanto a los datos de ventas de 1988, ante la imposibilidad de efectuar en el mismo día y la dificultad de alguna empresa para decidir la forma del intercambio de dichos datos, se plantearon durante la reunión dos opciones:

- la aportación de los paneles de cada empresa al responsable de la reunión, para que efectuara la suma de las mismas y suministrara dicha suma y los paneles individuales a las demás empresas, o
- la localización de un Censor Jurado de Cuentas que efectuara con mayor seguridad las sumas de los datos secretos aportados por cada empresa del G8.

En la reunión se acordó que la siguiente reunión sería convocada por SCHWARZKOPF (en la actualidad, HENKEL) y tendría lugar, en principio, el 13 de julio de 1989 (folio 42199).

Con posterioridad a la reunión y ante la respuesta de una de las empresas de no comunicar los datos en abierto, optan por el Censor Jurado de Cuentas, indicándose en el escrito a los miembros de grupo, el nombre y coordenadas del mismo urgiendo se le envíe la información cuanto antes e informando lo siguiente (folio 4219):

> Hemos escogido a un Censor Jurado de Cuentas, con el cual ya nos hemos puesto en contacto dándonos toda clase de seguridad sobre la exacta perfección del documento suma, así como de la absoluta seguridad en el secreto sobre la información individual que le suministraremos.
>
> También le hemos suministrado fotocopia del acta notarial, para que nos entrege un documento paralelo, parecido a dicha acta.

3. Reunión del G8 de 7 de marzo de 1990

El 7 de marzo de 1990 el G8 se reunió en el Hotel Calderón, tal y como muestra la carta que envió el representante de HELEN CURTIS (en la actualidad, DSP) a MONTIBELLO el 5 de abril de 1990, adjuntando el acta resumen de dicha reunión, a la que asisten representantes de todas las empresas del G8 (folio 4203 y ss.). Entre otros temas, en el Orden del Día se señalaba:

- Análisis resultados, 1989
- Análisis de la tendencia del mercado por líneas de productos, y
- Puesta en común y análisis de datos de interés general previstos en los Paneles.

Se comentaron los resultados ofrecidos por el Panel de Proveedores que había realizado el Censor y remitido previamente por DSP, la empresa organizadora de esta reunión, al resto de las empresas del G8 (y que se adjunta con el acta).

Se acuerda la modificación de alguna de las rúbricas, añadir "Color semi-permanente" un nuevo grupo, "Oxidante" y la división del apartado "Champú" en cuatro grupos (individuales a 499 ml., de 500 a 900 ml., 1.000 ml. y más de 1.000 ml.).

Se analizaron los incrementos 89/88 y resultados mostrados por el Panel por empresas, (folio 4206):

> *"Seguidamente se analizaron los Paneles de tendencias por familias de 1989, de los cuales adjuntamos copia. Se acordó que para el próximo Panel de 1.990, en lugar de dar datos de tendencias de mercado únicamente con los símbolos (+, - ó =), se añada a éstos el porcentaje de venta neta de cada familia."*

Además, se analizaron los datos de ventas, se intercambiaron las listas de precios actualizados de las distintas firmas (folio 4206):

> Se analizaron los resultados de 1.989 en ventas, inflación y volumen.
>
> Se intercambiaron las listas de precios actualizados de las diferentes firmas, de las cuales adjuntamos copia.

Y se analizó el tercer Panel, relativo a la red de ventas, condiciones a clientes y promociones de cada fabricante, adjuntando copia de todo ello en el acta de la reunión. Se indica en el acta que en la reunión se propuso añadir a este Panel para el año siguiente el número de vendedores fijos y el número de vendedores exclusivos y estando todas las empresas del G8 de acuerdo, se añadió manualmente al Panel de 1989 (folios 4206).

Para la siguiente reunión del G8, a organizar por WELLA en la segunda parte (¿?) de 1990 en Madrid, se acuerda lo siguiente, (folio 4207).

> Se propone para el orden del día de la próxima reunión, comentar el tema de cambios y abonos de productos a los clientes, con el fin de tomar una postura en común ya que ello genera problemas logísticos, administrativos y contable,pidiéndose estudiar la posibilidad de que ninguna de las empresas del grupo de fabricantes aceptara cambios.

Los documentos tratados en la reunión y adjuntos al Acta son los siguientes:

- Panel de tendencias por familias o panel de datos de intercambio por familias de producto resumido, que incluía la variación experimentada por las ventas de cada empresa, así como la previsión de aumento de precios para 1990 correspondiente a cada empresa junto con la fecha prevista para dicho incremento (folio 4208).

- Panel de datos de intercambio, que mostraba empresa por empresa, condiciones comerciales del año anterior (folio 4209), y

- Panel de proveedores o panel de fabricantes, elaborado por el Censor Jurado de Cuentas y remitido a DSP, único que no es por empresas (folios 4210 a 4215).

4. Reunión del G8 de 3 de octubre de 1990

El 3 de octubre de 1990 tuvo lugar una reunión del G8 en el Hotel Barajas, en Madrid, a la que asistieron representantes de todas las empresas del G8, excepto COLOMER, tal y como se señala en el acta de dicha reunión (folios 4193 a 4201).

En esta reunión se abordó por el G8 el tema de los cambios de productos por parte de cada empresa del G8. El acta de la reunión se incluye una tabla que mostraba que porcentaje de los productos de cada empresa del G8, excepto COLOMER (no asistió a esta reunión), se había cambiado, que porcentaje se había recogido del cliente (abonándose la cantidad correspondiente) y cuál era el porcentaje total de ambos movimientos para cada empresa del G8. Además, se ponía en común el modo de proceder de cada empresa en relación con los productos que se tenían que cambiar o abonar, acordándose por el G8 intentar frenar los cambios.

CONFORME CON EL ORIGINAL

1) CAMBIOS Y ABONOS

	ABONOS (productos recogidos)	CAMBIOS	% sobre V.N.
L'OREAL	1 %	3 %	4 %
EUGENE	2,5 %	3,7 %	6,3 %
WELLA	1 %	3 %	4 %
MONTIBEL.LO	1 %	4 %	5 %
LENDAN	2 %	7 %	9 %
H. CURTIS	1,5 %	3 %	4,5 %
SCHWARZKOPF	1,8 %	5 %	6,8 %
REVLON/COL.			

La mayoría de las compañías no acepta cambios de

- productos > 1 año
- productos en mal estado
- si las cajas/retráctiles no son completos
- si el grupo de productos e distinto

Montibel.lo: la recogida la debe hacer el vendedor

H. Curtis y L'Oreal: tintes en retráctiles de 6 tubos

L'Oreal: se hacen cambios a precio listín (sin tener en cuenta condiciones promocionales)

Se acordó intentar frenar los cambios, puesto que hasta la mitad de los productos recibidos ya no son vendibles.

Asimismo el acta contenía una tabla denominada “Tendencias de mercado por familias-1990”, que mostraba la información del panel de datos de intercambio por familias de producto resumido y, además, datos comerciales, en particular, la variación experimentada por las ventas de cada empresa (desglosando precios y cantidades), así como la participación de los mayoristas en las ventas totales (folio 4196). El G8 mostró gran preocupación por la creciente importancia de los mayoristas en el mercado, aunque no se llegó a un acuerdo

concreto de control o reducción de condiciones (descuentos, bonificaciones, rappeles, plazos de pago, promociones) porque ello exigiría contar con un auditor que controlase el cumplimiento de los compromisos adoptados (folio 4197).

En relación con el aumento de precios, HELEN CURTIS (DSP), L'ORÉAL, WELLA, LENDAN y EUGENE distribuyeron sus nuevas listas de tarifas, mientras que SCHWARZKOPF y MONTIBELLO señalaron que mantenían la lista de enero de ese año y se comunicó el porcentaje de incremento de precios previsto para 1991 y la fecha en la que dicho incremento se haría efectivo (enero a marzo de 1991), señalándose en el acta literalmente lo siguiente (folio 4197):

COMISION NACIONAL
DIRECCION DE

4) AUMENTOS DE PRECIOS

a) 90

COTE
CONFORME CC

H. Curtis
Lendan
Eugene
L'Oreal
Wella
} distribuyeron nuevas listas

Schwarzkopf y Montibel.lo mantienen la lista de enero 90.

b) 91

Schwarzkopf	Febrero 7 %
L'Oreal	a principios 91, según aumentos de coste
Lendan	Enero 9 %
Montibel.lo	Febrero 10 %
Wella	Febr./Marzo 5-6 %
Eugene	Marzo 8 %
H. Curtis	Marzo 5 %

También se acordó en esta reunión realizar algunos cambios en el Panel de fabricantes por familias individualizado que cada empresa enviaría al Censor Jurado de Cuentas.

Igualmente se acordó, que a partir de 1991 los datos del panel de fabricantes que debía agregar el Censor Jurado de Cuentas se intercambiarían semestralmente y que el plazo para enviarle los datos del primer semestre de

1991 finalizaría el 25 de julio de 1991, para que los devolviese a las empresas a finales de agosto de 1991, de modo que éstas pudieran disponer de los resultados en la reunión de septiembre de 1991.

Se fija la fecha de la siguiente reunión del G8 para el 20 de febrero de 1991 y se designa a MONTIBELLO como organizador.

Se le encarga realizar los cambios en este nuevo formulario para el intercambio de estadísticas correspondiente a Enero-Diciembre de 1990 (que distribuiría dicha empresas en otoño de 1990) y que sería completado por las empresas del G8 y enviado al Censor Jurado de Cuentas antes de finales de enero de 1991, con vistas a que éste pudiera distribuir los resultados antes de mediados de febrero, para la reunión de 20 de febrero de 1991 en Barcelona.

Al acta de la reunión se adjuntaba el panel de fabricantes con las tasas de variación experimentadas por cada una de las líneas y sub-líneas de producto en el que se aprecia, que a diferencia de los anteriores, éste da la información del incremento porcentual por grupos de productos para cada una de las empresas del G8 en los ejercicios 1989 y 1990 (folios 4200 y 4201).

5. Reunión del G8 de 20 de febrero de 1991

Como estaba previsto el 20 de febrero de 1991 se celebró la reunión del G8 en el consorcio la Zona Franca de Barcelona, organizada por MONTIBELLO y a la que asisten representantes de las empresas del G8, a excepción del directivo de SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL), que excusó su participación (folios 4187 a 4192).

En esta reunión se comentaron los datos mostrados por el Panel de fabricantes, aportados por el Censor y correspondientes a 1989 y 1990, acordándose algunas modificaciones en su formulario.

Además las empresas del G8 se intercambiaron los datos del panel de datos de intercambio y los del panel de datos de intercambio por familias de producto resumido, en los que se reflejaba, el porcentaje de crecimiento y el incremento de tarifas (folio 4190).

También repasaron la lista de los responsables de cobros de cada una de las empresas del G8, “con la finalidad de poder intercambiar información de la solvencia de clientes”, como se indica en el acta, adjuntándose al acta un anexo con dicha lista actualizada (folios 4191 y 4192).

Por último se fijó la siguiente reunión del G8 para el 2 de octubre de 1991, acordándose como Orden del Día, entre otros temas, el análisis de los datos del período 89-90 y de 1991, según el nuevo *panel; los días de promedio de financiación a clientes y el análisis sobre el porcentaje de giros sobre ventas y devoluciones sobre giros (folio 4191).*

6. Reunión del G8 de 2 de octubre de 1991

El 2 de octubre de 1991 se celebró la reunión del G8 en el Real Club de Polo de Barcelona, como se muestra en el acta de la reunión. Dicha reunión había

sido convocada por EUGENE y asistieron representantes de todas las empresas del G8, así como el Presidente del Comité de Peluquería Profesional de STANPA (en ese momento y hasta 2003, el representante de EUGENE en el 98) para tratar cuestiones de interés general relacionadas con la Asociación, (folios 4177 a 4186).

De acuerdo con el Orden del Día reflejado en el acta, las empresas del G8 se intercambiaron los datos del Panel de Datos de intercambio por familias de productos resumido, en el período enero-agosto de 1991. Estos intercambios de información se reflejaron en una tabla que recogía los siguientes datos de cada una de las empresas del G8 y que fue distribuida junto con el acta de la reunión (folio 4181):

- % en las tendencias de las ventas sobre el año anterior de cada una de las empresas, mostrando en qué medida se debían a variaciones en precios y en qué medida se debían a variaciones en volumen.

- tendencias en las ventas por familias de productos.

- Precios: últimos aumentos, la previsión de los próximos aumentos y el intercambio de las tarifas.

- Días de promedio de financiación de clientes, el porcentaje de giros sobre ventas y el porcentaje de devolución sobre los giros.

Respecto del panel de fabricantes, se acuerda que para la próxima reunión que será el 26 de febrero de 1992 convocada por L'ORÉAL, han de estar disponibles los datos *para poder comentarlos en la misma,* por lo que se dispone que deban de estar elaborados en los primeros días del mes.

Asimismo, en la reunión se introdujeron cambios en el panel de datos de intercambio por familias de producto individualizado realizado por el Censor, acordándose que la empresa convocante de la próxima reunión, L'ORÉAL, enviaría el impreso con las nuevas características para la confección del panel (folio 4184).

Por otra parte, en esta reunión del G8 se suscitaron dudas sobre los criterios adoptados hasta ese momento por el G8 respecto de la participación en dicho Grupo de otras empresas competidoras, valorándose expresamente la petición realizada por la empresa GOLDWELL, realizada a través del representante de SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL), de ser incluida en el G8. Y las empresas que forman el G8 acordaron lo siguiente, (folio 4185):

> "*Se decide aplazamiento de decisión hasta conocer si se hace el estudio, ya que éste podría darnos alguna medida de la potencia de esta Firma en el mercado, aunque es mayoritaria la opinión de que aún no tiene suficiente entidad en el mismo, para poder aportar algo al "Grupo", y por el contrario, podría beneficiarse del conjunto."*

En el análisis de las variaciones de las tendencias el Acta recoge textualmente:

"Se comenta también la posible incidencia en la tendencia de familias de "otros" fabricantes, o concesionarias de firmas internacionales que intentan introducirse en nuestro mercado, así como el peso globalizado de toso los "terceros" y su tendencia, suscitándose ciertas dudas a los criterios históricos que de su participación teníamos en el "Grupo".

7. Reunión del G8 de 27 de febrero de 1992

A la reunión del G8 celebrada el 27 de febrero de 1992 y organizada por L'ORÉAL, asistieron todos los miembros del Grupo según consta en el Acta remitida el 9 de marzo de 1992, (folios 4170 a 4176).

En esta reunión las empresas del G8 se intercambiaron sus datos anuales, que mostraban la tendencia experimentada por cada una de ellas en el año 1991, recogiéndose en la correspondiente tabla distribuida como anexa al acta de esta reunión los siguientes datos intercambiados, (folio 4176):

- Datos relativos a sus respectivas tendencias de ventas (variaciones en precios y en volumen).
- Datos relativos a sus respectivas tendencias por familias de productos.
- Datos relativos a la participación del total de ventas de cada una de las empresas en el canal mayorista y las ventajas de cada una.
- Tarifas, intercambiándose información sobre el último aumento y los próximos aumentos a realizar.
- Datos comerciales relativos a salarios de vendedores, comisiones y dietas, comentándose los criterios de valoración de estas últimas.

Al valorar los datos se decide en esta reunión simplificar los apartados relativos a tratamientos para que estén más claros.

Se volvió a plantear la posibilidad de incluir nuevas empresas en el G8, valorándose la oportunidad de incluir al que califican de fabricante más fuerte, en ese momento, la empresa italiana INTERCOSMO (empresa que en 1993 entró a formar parte del grupo REVLON y ahora, por tanto, forma parte del COLOMER Group). Sin embargo, como se indica literalmente en el acta, la decisión fue que "*de momento no se admiten nuevos integrantes*" (folio 4173).

El acta recoge en un cuadro el porcentaje que cada empresa tiene en el mercado y cuota total de mercado que tienen las empresas del G8, señalándose para el año 1991 según sus estimaciones, un 82% para las empresas del G8 y un 18% para el resto de fabricantes (folio 4173).

Por último, se acordó que la siguiente reunión tendría lugar el 29 de septiembre de 1992 y sería convocada por REVLON (actualmente, COLOMER).

8. Reunión del G8 de 29 de septiembre de 1992

De acuerdo con lo señalado en el acta-resumen de la reunión (folio 4169) las empresas acordaron "...*intercambiar listas de precios cuando se produzcan incrementos generalizados*" y acuerdan asimismo llevar a las reuniones las últimas listas de precios en vigor e introducir en el futuro en el panel de datos de intercambio el "*ingreso unitario de incentivos por vendedor",* calculado dividiendo el total pagado por el número de vendedores.

Además, se acordó la institucionalización del intercambio de datos de ventas semestralmente, es decir, de los datos acumulados de cada empresa a junio y a diciembre de cada año natural.

Durante la reunión se requirió a COLOMER y a MONTIBELLO que facilitaran los datos de contenido o capacidad a sus listas de precios, adjuntándose posteriormente con el acta-resumen las listas de precios de REVLON actualizadas a 1 de enero de 1993.

La siguiente reunión quedó fijada para el 25 de febrero de 1993, siendo convocada por LENDAN.

9. Reunión del G8 de 25 de febrero de 1993

Como estaba previsto se celebró la reunión del G8 el 25 de febrero de 1993 en el hotel Feria de Barcelona, convocada por LENDAN y según el acta (folios 4163 a 4168) asistieron representantes de todas las empresas del G8, así como el Presidente del Comité de Peluquería Profesional de STANPA (que aparece en la delegación de EUGENE), para tratar cuestiones de interés general relacionadas con dicha Asociación.

Según consta en el acta, por el Censor Jurado de Cuentas se entregaron los datos anuales del panel de proveedores.

Se acordó que la siguiente reunión tendría lugar el 29 de septiembre de 1993 con datos del panel correspondiente al primer semestre de 1993, y el convocante sería SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL).

El acta se acompañaba de dos tablas que recogían los datos de cada empresa del G8 intercambiados durante la reunión y correspondientes al total del ejercicio 1992 y que se corresponde con los datos comprendidos en los denominados panel de datos de intercambio por familias de producto resumido y panel de datos de intercambio (folios 4167 y 4168):

- datos de variación de ventas (variaciones en precio y en volumen),
- datos relativos a la participación del total de ventas de cada empresa del G8 en el canal mayorista,
- datos de evolución de ventas por familias de productos,

- incremento de tarifas (últimos producidos y próximos previstos, con indicación de la fecha del mes en la que se producirá dicho incremento de tarifas), y

- datos comerciales relativos a salarios, dietas, número de delegados, ingreso medio, incentivo vendedores, etc.

10. Reunión del G8 de 29 de septiembre de 1993

A la reunión del G8 convocada por SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL) y celebrada en el Hotel Barajas en Madrid, el día 29 de septiembre de 1993 asistieron representantes de todas las empresas del G8.

En el orden del día (folio 4158) figuran, como temas a tratar:

"- Resultados enero-agosto 1993:
** % sobre año anterior;*
** % aumento de precios/volumen;*
** tendencias por familias de productos;*
- Resultados Panel de Fabricantes Enero-Junio 1993:
** discusión resultados y conceptos (…)*
- Precios
** últimos y próximos aumentos*
** intercambio de tarifas*
- Dietas, kilometraje, vendedores e ingresos
- Financiación clientes
** días promedio*
** % giros s/venta*
** % impagados"*

Por otra parte, en el acta de dicha reunión consta lo siguiente, (folios 93 y 4159):

"2. Intercambio de datos de mercado del 1er semestre 1993 en comparación con el mismo periodo de 1992.
Se acuerda cambiar los conceptos de venta a las siguientes definiciones:
evolución venta neta: como siempre
evolución precio: como siempre; ref. precio tarifa
evolución venta bruta – ref. mercancía expedida a precios tarifa.
Se van a incluir estos datos de enero a agosto 1993 en el acta de la reunión (ver anexo)
3. Intercambio de datos empresariales. Se acuerda como definición de "% impagados":
"valor impagados/ valor giros en %"
Este concepto se utilizará a partir de la próxima reunión (…)".

Por lo que se refiere a los intercambios de datos, anexa al acta se adjuntaba la tabla titulada "RESULTADOS 1er SEMESTRE 1993" (folio 4161 y 4162), con datos de cada una de las empresas del G8 relativos a variaciones de ventas en

el período enero-agosto (en precios y en volumen), variaciones de ventas por familias de productos, participación de ventas en el canal mayorista, incrementos de precios (último y siguiente), datos comerciales relativos a salarios, dietas, etc., así como la financiación a clientes. Se trata de información desagregada de las empresas del G8 correspondiente al panel de datos de intercambio por familias de producto resumido y al panel de datos de intercambio.

Según el punto 6 del Acta, en la reunión trataron, "*Discusión de los resultados del panel de fabricantes. Se va a examinar la posibilidad de cambiar en el futuro el panel, incluyendo propuestas de L'ORÉAL y datos necesarios para estadísticas internacionales. SCHWARZKOPF envía una propuesta*".

Finalmente, se fijó la siguiente reunión para el 23 de febrero de 1994, convocada por HELEN CURTIS (actualmente, DSP).

11. Reunión del G8 de 23 de febrero de 1994

La siguiente reunión del G8 convocada por HELEN CURTIS (actualmente, DSP) tuvo lugar el 23 de febrero de 1994, y se celebró en el Hotel Arts de Barcelona y a ella asistieron los representantes de todas las empresas del G8 según acta remitida el 7 de marzo de 1994 (folios 97 a 103).

En el orden del día de la reunión se señalaban como puntos a tratar, entre otros, los siguientes (folio 99):

> "- RESULTADOS PANEL DE FABRICANTES 1993.
> *- RESULTADOS PERMANENTES PANEL DE FABRICANTES 1992.*
> *- DISCUSIÓN PROPUESTAS DE MODIFICACIONES, PRÓXIMO PANEL.*
> *- COMPARATIVO RESULTADOS:*
> ** % Sobre año anterior*
> ** % aumento precios / volumen*
> ** Tendencias por familias de productos (…)*
> *- PRECIOS:*
> ** Últimos y próximos aumentos,*
> ** Intercambio de tarifas.*
> *- VENDEDORES:*
> ** Dietas*
> ** Kilometrajes*
> ** Ingresos"*
> *- FINANCIACIÓN CLIENTES*
> **Día promedio*
> **% Giros S/venta*
> **% Impagados (…)".*

De acuerdo con el acta (folios 101 a 103 o 4152 a 4156), en la reunión se comentaron los resultados del Panel de fabricantes elaborado y remitido por el Censor Jurado de Cuentas (folios 380 a 385), acordándose determinadas modificaciones, como su ampliación con datos internacionales.

Se acordó que el nuevo panel sería diseñado por la empresa convocante de la siguiente reunión, WELLA, prevista para el 21 de septiembre de 1994.

En la reunión, las 8 empresas compartieron las listas de precios actualizadas, a excepción de L'ORÉAL y WELLA, cuyas tarifas fueron distribuidas posteriormente junto con el acta de la reunión a las demás empresas del G8, tal y como se había acordado en dicha reunión. Junto con el acta se distribuyó el panel internacional en los términos acordados en la reunión (folio 4156) y unas tablas con los resultados de 1993 desagregados para cada una de las empresas y que habían sido objeto de intercambio. Las tablas tenían un contenido similar al de las anteriores reuniones del G8 y que se correspondían con el panel de datos de intercambio por familias de producto resumido y el panel de datos de intercambio, tal y como han sido descritos anteriormente, (folios 102 y 103 y 4154 y 4155).

12. Reunión del G8 de 21 de septiembre de 1994

Como estaba previsto, la reunión del G8 tuvo lugar el 21 de septiembre de 1994 en el Hotel Barajas en Madrid, convocada por WELLA y a la que asistieron representantes de todas las empresas del G8.

Con el acta de la reunión (folios 104 a 108 y 4142 a 4150), se adjuntaba el desglose por empresas de datos relacionados con la venta de diferentes tipos de productos de color en el primer semestre de 1994, es decir, un extracto del panel de datos de intercambio por familias de producto resumido (folios 105 y 4147).

En la misma se pone de manifiesto que se analizó el panel de fabricantes para el primer semestre de 1994 (elaborado por el Censor de Cuentas), comentándose, tal y como se había acordado en la reunión anterior, la información cuantificada en porcentaje de las unidades vendidas de todos los tipos de coloración y acordándose seguir intercambiando la información de la misma manera.

Se comentó la situación de ventas a 31 de agosto de 1994 y se llevó a cabo el intercambio de datos habituales relativos al primer semestre de 1994, en concreto, datos relativos a variación en ventas (en precios y en volumen), variaciones de ventas por familias de productos, participación de ventas en el canal mayorista, incrementos de precios (último y siguiente), datos comerciales relativos a salarios, dietas, etc., así como a financiación a clientes (folios 4148 y 4149).

Según recoge el Acta, "*se intercambian los datos y las últimas listas de precios actualmente vigentes".*

Y finalmente dice el Acta que, *"se toca el tema de los cambios de vendedores de una empresa a otra".*

Las empresas acordaron que la siguiente reunión tendría lugar el 23 de febrero de 1995 en Barcelona y sería organizada por MONTIBELLO.

13. Reunión del G8 de 23 de febrero de 1995

A la reunión del G8 de 23 de febrero de 1995 convocada por MONTIBELLO en el Aeropuerto de Barcelona, asistieron todos los representantes de las empresas del G8.

En el Orden del día parece como punto 4 *"estudio sobre una ordenación de los Precios Recomendados en las líneas de reventa".*

De acuerdo con el acta de la reunión remitida el 14 de marzo (folios 109 a 117 y 4138 a 4141), en primer lugar se procedió a la lectura de los resultados del panel de fabricantes relativo al año 1994 elaborado por el Censor Jurado de Cuentas y se intercambiaron los datos de los paneles (de los que se adjunta copia de los resultados al acta), intercambiándose notas de precios y el panel de marcas (adjuntándose al acta el panel de WELLA que no lo distribuyó en dicha reunión).

Además, las 8 empresas trataron los siguientes temas tal como los recoge el Acta:

> *"3º- (…) También sugiere que podríamos valorar mejor la importancia y evolución del Sector de Mayoristas, intercambiándonos entre nosotros los volúmenes de facturación que vamos teniendo con ellos a través del PANEL DE FABRICANTES que realizamos periódicamente.*
>
> *(…) También se acuerda incorporar en nuestro PANEL DE FABRICANTES, la información del volumen de ventas a Mayoristas, sugiriéndose también poder tener este dato de años anteriores para poder calibrar la evolución del mismo.*
>
> *4°- Se comentan distintos criterios de tarificación de los PRECIOS RECOMENDADOS en los productos de Reventa. El criterio más generalizado es el de aplicar un coeficiente del 1.4 a 1.5 sobre el precio de tarifa. Se considera continuar manteniendo el mismo criterio (…)".*

Anexos al acta se remiten los cuadros cuyos datos se trataron en la reunión, en concreto, datos relativos a variación en ventas (en precios y en volumen), variaciones de ventas por familias de productos, participación de ventas en el canal mayorista, incrementos de precios (último y siguiente), datos comerciales relativos a salarios, dietas, etc., así como a financiación a clientes (folios 110 y 111) y una plantilla del panel de fabricantes señalando cómo se incardinaban en la misma los principales productos de WELLA (folios 112 y 113).

Las empresas acordaron que la siguiente reunión tendría lugar el 27 de septiembre de 1995, convocada por EUGENE.

14. Reunión del G8 de 27 de septiembre de 1995

La reunión del G8 27 de septiembre de 1995, convocada por EUGENE, tuvo lugar en el Real Club de Polo de Barcelona, y asistieron representantes de todas las empresas del Grupo.

De acuerdo con el acta de la reunión remitida el 6 de octubre (folios 118 a 127 y 4128 a 4137), se procedió a la lectura de los resultados del panel de fabricantes del primer semestre de 1995 elaborado por el Censor Jurado de Cuentas y remitido por éste a cada una de las empresas del G8.

Las empresas intercambiaron sus datos a 31 de agosto de 1995 conforme al formulario, en particular, los datos relativos al panel de datos de intercambio (variaciones en ventas totales, incrementos de tarifas y datos comerciales - salarios, dietas, comisiones y financiación de clientes) y el panel de datos de intercambio por familias de producto resumido (variaciones experimentadas por las ventas de cada familia de productos).

En la reunión se produjo también el intercambio de las tarifas vigentes en ese momento, en particular, respecto de aquellas empresas que habían modificado sus tarifas con posterioridad a la última reunión del G8, procediendo a facilitar a las demás empresas del G8 sus correspondientes listados de precios actualizados.

Finalmente, se recoge un cuadro (folio 127) con las 8 últimas convocatorias de reuniones del G8, desde febrero de 1992, con indicación de la empresa responsable de su organización, donde se ve que ya han participado todas como organizadoras y que se vuelve a iniciar la lista con L'ORÉAL que deberá convocar la reunión prevista para el 21 de febrero de 1996.

15. Reunión del G8 de 26 de septiembre de 1996

La siguiente reunión del G8 acreditada es la de 26 de septiembre de 1996, tuvo lugar en Sitges una nueva reunión del G8, convocada por REVLON (actualmente, COLOMER), a la que asistieron representantes de todas las empresas del G8 y en la que se trataron, entre otros, los siguientes temas (folios 138/139 y 4123/4124):

> *"1) Se analizan y comentan los resultados del primer semestre 1996.*
> *2) Se recuerda la necesidad de enviar los datos sin comas decimales, para evitar posibles errores de trascripción.*
> *3) Con el fin de disipar dudas, se acompaña a la presente la última versión del primer semestre del 95, así como la del primer semestre 1996.*
> *4) Se adjuntan los datos de intercambio.*
> *6) Se intercambian tarifas. Se adjuntan a esta acta las de Revlon (…)".*

Se comenta el panel de fabricantes elaborado por el Censor Jurado de Cuentas relativo a los resultados del primer semestre de 1996.

Junto con el acta se adjuntó el panel de datos de intercambio con los resultados correspondientes al primer semestre de 1996, con la información aportada por cada una de las empresas del G8 y relativa a variaciones en ventas, incrementos de tarifas del 96 y las previstas para 1997, a excepción de las de *SCHWARZKOPF* (folio 140), datos de comerciales (salarios, dietas, comisiones, etc.), financiación de clientes, así como a las variaciones experimentadas por familias de productos.

Los datos de SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL) para el primer semestre de 1996, correspondientes tanto al panel de datos de intercambio y de datos de intercambio por familias de producto resumido, fueron remitidos por dicha empresa a REVLON el 2 de octubre de 1996, al no haber sido aportados durante la citada reunión.

Por lo que se refiere al intercambio de tarifas, HENKEL ha aportado en su solicitud de exención las listas de precios del año 1996 correspondientes a HELEN CURTIS (folios 493 y 494), REVLON (folio 495 a 499), EUGENE (folio 500 a 503), L'ORÉAL (folio 504 a 513) y MONTIBELLO (folio 514).

Por último, se fija la siguiente reunión para el 25 de febrero de 1997, organizada por LENDAN.

16. Reunión del G8 de 27 de febrero de 1997

La reunión del G8 de 27 de febrero de 1997 tuvo lugar una en el Hotel Feria de Barcelona, convocada por LENDAN.

De acuerdo con el acta de dicha reunión (folios 128 a 139 y 4120 a 4122), en ella se analizaron los resultados del panel de fabricantes con los datos correspondientes a 1996 que habían sido recopilados y agregados por el Censor Jurado de Cuentas.

Al detectarse posibles errores en algunas líneas del panel, se acordó que cada empresa debía revisar sus datos y en caso de observar alguna anomalía, hacérselo saber a la empresa organizadora de la reunión (LENDAN), para comunicárselo al Censor Jurado de Cuentas y así, proceder a la reconstrucción del panel. Por otra parte, se acordó que el convocante de la siguiente reunión que tendría lugar el 16 de septiembre de 1997 sería SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL), encargándose de la confección de la nueva plantilla que deberían rellenar las empresas del G8 para la confección del panel de fabricantes, de acuerdo con los cambios acordados en esta reunión.

Las empresas del G8 se intercambiaron, como de costumbre, la información desagregada de cada una de ellas a 31 de diciembre de 1996 y relativa a variaciones en ventas, incrementos de tarifas (último aumento y próximo aumento previsto), datos de comerciales (salarios, dietas, comisiones, etc.), y financiación de clientes (el denominado panel de datos de intercambio), así como a las variaciones experimentadas por familias de productos (el denominado panel de datos de intercambio por familias de producto resumido).

17. Reunión del G8 de 16 de septiembre de 1997

La reunión de 16 de septiembre de 1997, tuvo lugar en Madrid en el Hotel Barajas, convocada por SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL).

De acuerdo con el acta (folios 147 a 151 y 4118/4119), en la reunión se comentaron los resultados del panel de fabricantes con datos del primer semestre de 1997, se intercambió información aportada por cada empresa del G8 a 30 de junio de 1997 y correspondiente con el denominado panel de datos de intercambio y con el panel de datos de intercambio por familias de producto

resumido y se acordó que la siguiente reunión se celebraría en Barcelona el 24 de febrero de 1998 y sería organizada por HELEN CURTIS (actualmente, DSP).

Por lo que se refiere al intercambio de tarifas, HENKEL ha aportado en su solicitud de exención las listas de precios del año 1997 correspondientes a las marcas de EUGENE (folio 515 a 518), LENDAN (folio 519 a 522), MONTIBELLO (folio 523), REVLON (folio 524 a 528), L'ORÉAL (folio 529 a 532), WELLA (folio 533 a 536) y HELEN CURTIS (folio 537).

18. <u>Reunión del G8 de 24 de febrero de 1998</u>

La reunión del 24 de febrero de 1998 tuvo lugar en las dependencias de la Cámara de Comercio en el Aeropuerto de Barcelona, organizada por HELEN CURTIS (actualmente, DSP) y a la que asistieron representantes de todas las empresas del G8 (folios 152 a 154 y 4116/4117, etc.).

Con carácter previo a dicha reunión, el 18 de febrero de 1998 HELEN CURTIS remitió la convocatoria de "nuestra reunión semestral para la confección y discusión del PANEL DE FABRICANTES", anexando el formulario de datos de intercambio.

De acuerdo con el Orden del Día señalado en la convocatoria y se constata en el acta de dicha reunión, que en ésta se trataron los siguientes temas:

> *"Estudio de los resultados del PANEL DE FABRICANTES.*
> *Confección del panel DATOS DE INTERCAMBIO (…).*
> *Nivel de representatividad de cada empresa en las reuniones ordinarias."*

Previamente, como era habitual, las empresas del G8 habían remitido al Censor Jurado de Cuentas el panel de datos de intercambio por familias de producto individual con sus datos correspondientes al total del año 1997. Así consta en el expediente la remisión de dichos datos por una de las empresas inspeccionadas con fecha 2 de febrero de 1998 (3583 a 3585).

De acuerdo con el acta de la reunión, en la misma las empresas del G8 analizaron el panel de fabricantes confeccionado por el Censor Jurado de Cuentas. Como se detectaron algunos errores, se acordó que cada empresa corregiría sus datos con posterioridad a la reunión y los enviaría al Censor Jurado para su nueva confección, antes del 27 de febrero.

Se acuerda que en las próximas reuniones el nivel de representatividad de las empresas del G8 sea de Directores Generales o de División, identificándose expresamente los representantes de cada empresa.

Consta en el expediente el panel de datos de intercambio y el panel de datos de intercambio por familias de producto resumido, con resultados de todo el período 1997 del G8 (folios 1851 y 1852).

HENKEL ha aportado en su solicitud de exención del pago de la multa las listas de precios del año 1998 correspondientes a las marcas de EUGENE (folios 538 a 539) y LENDAN (folios 540 a 546).

Finalmente, se acordó convocar el 22 de septiembre de 1998 la siguiente reunión del G8, que sería organizada por WELLA.

19. <u>Reunión del G8 de 22 de septiembre de 1998</u>

A la reunión G8 celebrada el 22 de septiembre de 1998 asistieron todos los representantes de las empresas del G8 y se trataron los siguientes temas del Orden del Día, (4114 y 4115):

"- Panel de fabricantes: análisis y comentarios.
- Panel de datos de intercambio.
- Tarifas (…)
- Siguiente convocante."

En el acta de la reunión se pone de manifiesto que en la misma se comentaron los datos del panel de fabricantes relativo al primer semestre de 1998, elaborado por el Censor Jurado de Cuentas, en concreto, la existencia de errores en los mismos, detectados por el propio Censor Jurado, que deben volver a enviarse, así como la forma en que las empresas del G8 deberían enviar sus datos de ventas netas al citado Censor Jurado de Cuentas, pues no todas ellas lo están haciendo de la misma manera. Asimismo, se procedió al intercambio de datos desagregados de cada empresa del G8, tal y como demuestran las tablas del panel de datos de intercambio y al panel de datos de intercambio por familias de producto resumido, con datos individualizados de cada empresa del G8 del primer semestre de 1998 (folios 1846 a 1849).

Finalmente, se acordó que la siguiente reunión del G8 se celebraría el 23 de febrero de 1999, convocada por MONTIBELLO.

20. <u>Reunión del G8 de 23 de febrero de 1999</u>

El 23 de febrero de 1999 tuvo lugar una reunión del G8, organizada por MONTIBELLO, a la que asistieron representantes de cada una de las empresas del G8, así como el Presidente del Comité de Peluquería Profesional de STANPA para tratar cuestiones de interés general relacionadas con la Asociación, (folios 155 a 157 y 4112 y 4113).

De acuerdo con el Orden del Día de dicha reunión, como queda reflejado en el acta de la reunión, en la misma se valoran los resultados del panel de fabricantes correspondientes a 1998 y ante algunas dudas planteadas en relación con los datos analizados, se acuerda reenviar de nuevo al Censor Jurado de Cuentas los datos de determinados productos dada la falta de coherencia en los resultados observados.

Durante la reunión se procedió también al intercambio habitual de la información individualizada de cada una de las empresas del G8 relativa al panel de datos de intercambio con información correspondiente a todo el año 1998, (panel de datos de intercambio y panel de datos de intercambio por familias de producto resumido), con información relativa a variaciones de ventas, incrementos de precios, salarios, comisiones, financiación de clientes y

variaciones por familias de productos que está acreditado en el expediente en información recabada en las inspecciones (folios 1844 y 1845 y 2368 y 2369).

Se plantea la futura incorporación de Empresas/Marcas vinculadas a alguna de las empresas del G8, (folios 157 y 4113):

> *"DATOS DE INTERCAMBIO: Se procede al intercambio de los mismos.*
> *Se debate sobre la futura incorporación de Empresas/Marcas vinculadas a alguna de las asistentes. Parece coherente que si esta nueva marca está dentro de la propia organización, sus ventas se incorporen a las de la casa madre.*
> *Se propone poder segregar en un principio estos valores para no distorsionar las series anuales de que ahora disponemos.*
> *Se acuerda que en las próximas reuniones se aporten las cifras de ventas por separado de estas Marcas/Empresas (Redken, Kadus, Sebastian, Intercosmos, etc.) con la finalidad de poder valorar su peso específico dentro del Sector no representado en nuestra mesa y, consecuentemente, poder valorar también el volumen global de este Sector".*

En el apartado de tarifas, durante la reunión se procedió a intercambiar las tarifas de las empresas del G8, excepto las de WELLA, que las remitirá posteriormente a las demás empresas del G8, como queda reflejado en el acta de la reunión, (folios 157 y 4113):

> *"TARIFAS: se intercambian excepto WELLA que las mandará inmediatamente a todos."*

Por último, el acta señala que la siguiente reunión del G8 tendrá lugar el 28 de septiembre y que la empresa convocante sería EUGENE.

21. Reunión del G8 de 28 de septiembre de 1999

El 28 de septiembre de 1999 tuvo lugar la reunión del G8, convocada por EUGENE y a la que asistieron los representantes de cada una de las empresas del G8, así como el Presidente del Comité de Peluquería Profesional de STANPA para tratar cuestiones de interés general relacionadas con esta Asociación, como queda reflejado en el acta de dicha reunión (folios 159 a 162 y 4109 a 4111).

De acuerdo con el orden del día reflejado y del acta de esta reunión, se analizaron los resultados del panel de fabricantes relativo al primer semestre de 1999 y se procedió al intercambio habitual de datos y tarifas, indicándose al respecto en el acta lo siguiente (folios 161 y 4110):

> *"1. PANEL DE FABRICANTES*
> *Se valoran los resultados del 1er. Semestre/99 y dada la falta de coherencia entre los resultados de VOLUMEN y de CIFRA, se acuerda volver a enviar al CENSOR los datos. Se solicitó una comprobación seria de los datos a enviar. EUGENE volverá a enviar las hojas del PANEL de Fabricantes para cumplimentar y mandar nuevamente al CENSOR.*

Se destaca la CIFRA TOTAL de ventas de las MARCAS/EMPRESAS (Redken, Kadus, Sebastián, Intercosmos, etc.) de 1.251 M pts para el 1er. Semestre/99.
2. DATOS DE INTERCAMBIO
Se procede al intercambio de los datos habituales.
3. TARIFAS
Se intercambian tarifas, excepto SCHWARZKOPF que la enviará individualmente a todos (…).”

Por otra parte se propuso llevar a cabo el intercambio de los datos de ventas netas por grandes familias. Así, en el acta se indica lo siguiente (folios 162 y 4111):

“6. DATOS DE INTERCAMBIO: FAMILIAS DE PRODUCTOS
Se hace una propuesta de intercambio de DATOS de CIFRA de VENTA NETA por grandes FAMILIAS. Siendo aceptada por los representantes asistentes a la Reunión, EUGENE se encargará de proporcionar la HOJA Específica a rellenar y asegurará su difusión a cada Empresa.”

Consta en el expediente el panel de datos de intercambio con información desagregada de cada una de las empresas del G8 a 30 de junio de 1999, correspondiente al panel de datos de intercambio y al panel de datos de intercambio por familias de producto resumido (folios 1842 y 1843).

Por último, en el acta de esta reunión se hace referencia a las convocatorias de reuniones posteriores del G8, la primera de ellas una extraordinaria el 16 de noviembre en el Aeropuerto de Barcelona y la segunda, como era habitual, en febrero del año siguiente, convocada por L’ORÉAL.

Con posterioridad a esta reunión, queda constancia en el expediente de la remisión el 15 de octubre de 1999 por WELLA, a la empresa que había convocado dicha reunión EUGENE, de una carta (folios 3591 y 3592) en la que pone de manifiesto algunas incoherencias en los datos intercambiados, considerando esta empresa conveniente reelaborar y clarificar algunos de los criterios adoptados, especialmente el de Venta Neta, transformándolo en Venta Facturada (desembolso de los clientes por cada compra).

22. Reunión del G8 de 17 de noviembre de 1999

Esta reunión extraordinaria que en la cita de septiembre habían previsto para noviembre, se celebró finalmente en la Sala de la Cámara de Comercio del Aeropuerto del Prat de Barcelona el 17 de noviembre de 1999, asistiendo representantes de EUGENE, L’ORÉAL, REVLON (actualmente, COLOMER), SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL) y WELLA, de acuerdo con el acta de dicha reunión, elaborada por EUGENE, que fue la empresa del G8 convocante de la anterior reunión ordinaria de 28 de septiembre de 1999, (folios 181/182 y 4107/4108).

El único punto del orden del día de esta reunión es el relativo a la determinación de los criterios a tener en cuenta para la elaboración de un estudio de mercado de peluquerías, cuya elaboración habitualmente

contrataban las empresas del G8 cada dos años con consultoras. No obstante, en esta reunión, al margen del estudio, el acta recoge que,

> *"Los asistentes confirmen el interés en un mayor intercambio de datos en el propio grupo de los ocho… "*

También se fija el calendario de reuniones del G8 hasta 2001: la ya prevista para el 22 de febrero de 2000, convocada por L'ORÉAL, la de septiembre de 2000 sería convocada por REVLON (actualmente, COLOMER), la de febrero de 2001 por LENDAN y la de septiembre de 2001 por SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL).

23. Reunión del G8 de 22 de febrero de 2000

El 22 de febrero de 2000 tuvo lugar la reunión del G8, convocada por L'ORÉAL y a la que asistieron representantes de todas las empresas del G8, tal y como se refleja en el acta de la reunión (folios 163 a 165 y 4105 y 4106).

En la misma se analizaron el panel de datos de intercambio -con información desagregada de cada una de las 8 empresas del G8, relativa a variación de ventas, incremento de tarifas, datos de salarios, comisiones, etc., y datos de financiación a clientes- y el panel de datos de intercambio por familias de productos -tanto el panel resumido en unidades, que mostraba la tendencia de las ventas, como aquél que arrojaba la cifra de ventas- con datos relativos al total del ejercicio 1999 (folios 2363 a 2365).

En esta reunión se analizó el panel de fabricantes de 1999, acordándose revisar y enviar al Censor Jurado de Cuentas los datos relativos a determinadas líneas de producción y se acuerda, una vez más, que para dicho panel el único criterio es el de la cifra contable en lo que se refiere a la columna de ventas netas.

En la reunión se procedió también al intercambio de tarifas y se trató el tema del panel de datos de intercambio por familias, constando en el acta:

> *"Aunque durante la reunión no hubo unanimidad para intercambiar nuestros datos por familia, posteriormente a través de una conversación telefónica con (…) de WELLA, nos confirmó el acuerdo unánime. Mandamos el informe de datos por familia completo en breve.*
> *Posteriormente se propone estudiar la posibilidad de intercambiar nuestros datos por regiones o provincias."*

Por último, se acordaron las fechas y la empresa del G8 convocante de las siguientes reuniones del G8:

> *"29 de marzo en Madrid (Estudio) convoca L'ORÉAL*

26 de septiembre en Barcelona, convoca REVLON
Febrero del 2001 en Barcelona, convoca LENDAN
Septiembre del 2001 en Barcelona, convoca SCHWARZKOPF."

24. <u>Reunión del G8 de 26 de septiembre de 2000</u>

Con carácter previo a la reunión prevista para el 26 de septiembre de 2000, REVLON (actualmente, COLOMER) como empresa convocante, remitió el 7 de julio de 2000 propuesta del Orden del Día, habitual de dichas reuniones: (panel de fabricantes, intercambio de datos por familias y el intercambio de las últimas tarifas), adjuntando la plantilla del panel de fabricantes (el denominado panel de datos de intercambio por familias de producto individual) para que fuese cumplimentada con los datos correspondientes al primer semestre del año 2000 y remitida al Censor Jurado de Cuentas antes del 30 de julio de 2000, para que éste elaborase el citado panel de fabricantes (folio 68 a 71).

El 20 de septiembre de 2000 COLOMER remitió la convocatoria para el Gran Hotel Rey Don Jaime en Castelldefels, adjuntando las plantillas del panel de datos de intercambio y de los paneles de datos de intercambio por familias de producto resumidos (unidades y cifras de venta) para que fueran completadas y llevadas a la reunión del G8 con datos del primer semestre del año 2000 (folios 73 a 78).

Tal y como consta en el acta de esta reunión remitida por COLOMER el 20 de octubre de 2000 a todas las empresas del G8 (folios 172 a 180), a la que se adjuntaban los paneles de datos de intercambio, durante la misma se intercambiaron los datos correspondientes al panel de datos de intercambio, generales y por categorías de producto, y las tarifas de todas las empresas del G8, a excepción de EUGENE, cuyas tarifas se enviaron más tarde, adjuntándose una lista detallada de productos de EUGENE de distintas líneas, expresando su tamaño, su precio, su contenido y su presentación, a fecha de julio y octubre del año 2000 (folios 178 a 180).

Por último, durante la reunión se comunicaron los cambios en las direcciones de WELLA y L'ORÉAL, así como en la dirección de ventas de SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL), manteniendo el Grupo COLOMER los responsables.

La siguiente reunión se acuerda sea convocada por LENDAN, fijándose como fecha de celebración el 27 de febrero de 2001.

25. <u>Reunión del G8 de 27 de febrero de 2001</u>

El 27 de febrero de 2001 tuvo lugar la reunión del G8, previa convocatoria de LENDAN, en el Gran Hotel Rey Don Jaime de Castelldefels, a la que asistieron representantes de todas las empresas del G8, así como el Presidente del Comité de Peluquería Profesional de STANPA, para tratar cuestiones de interés general relacionadas con la Asociación.

En esta reunión se trataron los siguientes temas, de acuerdo con el orden del día previsto en la correspondiente convocatoria, como queda reflejado en el acta de la reunión (folios 196 a 201)*:*

> *"1.- Panel de Fabricantes,*
> *2.- Intercambio datos por familias*
> *3·- Última tarifa de precios.*
> *4.- Otros".*

Junto con la convocatoria de dicha reunión se adjuntaban las plantillas que cada empresa del G8 debía remitir cumplimentadas al Censor Jurado de Cuentas para elaborar el panel de fabricantes correspondiente al cierre del ejercicio del año 2000 y posteriormente, aunque con carácter previo a la reunión, LENDAN remitió los formularios para el intercambio de datos de la reunión, en concreto, las plantillas del panel de datos de intercambio y del panel de datos de intercambio por familias de producto resumidos (unidades y cifras de ventas) (folios 84 a 87).

Durante esta reunión, se analizó el panel de fabricantes del año 2000 elaborado por el Censor Jurado (folios 458 a 462) y se procedió a intercambiar los datos por familias de productos, así como el intercambio de las "listas de precios" tal como se recoge en el expresamente en el acta de la reunión (folios 199, 3568 y 4098):

> *"1. Panel de datos:*
> *Existe un primer borrador de datos erróneo. No tiene ninguna validez.*
> *(…) se procede al comentario de los datos obtenidos por los censores.*
> *2. Intercambio de datos por familias:*
> *Se procede al intercambio Verbal de los diferentes datos.*
> *Se decide eliminar en lo sucesivo la hoja "Productos (unidades)".*
> *3. Nuevas tarifas de precios:*
> *Se procede al intercambio de listas de precios.*
> *4. Otros:*
> *a. Novedades.*
> *Cambios en el nombre:*
> *EUGENE — EUGENE Perma Parls*
> *Helene Curtis — Haircare Products, S.A."*

Por otra parte, con el fin de facilitar la comunicación, se hace una lista de puntos de contacto vía e-mail.

Finalmente, se fija la próxima reunión, convocada por SCHWARZKOPF (actualmente HENKEL), para el 26 de septiembre de 2001.

26. Reunión del G8 de 26 de septiembre de 2001

El 26 de septiembre de 2001 tuvo lugar la reunión del G8 en el Gran Hotel Rey Don Jaime de Barcelona, tal y como consta en la convocatoria enviada por correo electrónico el 17 de julio de 2001 por SCHWARZKOPF, (actualmente, HENKEL), a las empresas del G8 junto con la agenda propuesta y los ficheros

a completar para dicha reunión, que debían rellenarse y enviarse al Censor antes del 3 de agosto del mismo año (folio 350 a 355).

El 29 de agosto de 2001 SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL) envió al Censor, mediante fax, el panel de datos de intercambio por familias de productos individual con los datos propios relativos al primer semestre de 2001, quedando a la espera de recibir los datos conjuntos (folio 357) y el 18 de septiembre de 2001 envió un correo electrónico (folio 362) a todas las empresas del G8, adjuntando impresos para el intercambio de datos (panel de datos de intercambio por familias de productos resumido en cifra de ventas y al panel de datos de intercambio) que se llevaría a cabo durante la reunión de 26 de septiembre de 2001.

En la reunión se analizó el panel de fabricantes (463 a 467) y se acordó cómo se incorporarían al panel las cifras correspondientes al total de 2001 de las marcas REDKEN (L'ORÉAL), SEBASTIAN (WELLA) e INTERCOSMO (COLOMER).

Además, las empresas del G8 intercambiaron sus datos así como las últimas tarifas, indicándose en el acta (folio 207 a 210):

> *"(…)* ***4. ÚLTIMAS TARIFAS.***
> *Queda pendiente de que todos los participantes envíen a SCHWARZKOPF las tarifas de precios y a qué epígrafe corresponde cada producto. SCHWARZKOPF se encargará de distribuirlo.*
> ***5. VENTA POR PROVINCIAS.***
> *Se acuerda confeccionar los datos por provincia de 7 fabricantes (sin HC).*
> *Helen Curtis participará en cuanto pueda. Se pondrá una fecha tope de 1 semana al censor para entregarlos (…).*
> ***8. PRÓXIMAS REUNIONES.***
> *Martes 26 de Febrero 2002: Hair Concept*
> *WELLA: Septiembre 2002*
> *MONTIBELLO: Febrero 2003*
> *EUGENE PERMA: Septiembre 2003*
> *L'ORÉAL: Febrero 2004*
> *REVLON: Septiembre 2004*
> *LENDAN: Febrero 2005*
> *SCHWARZKOPF: Septiembre 2005".*

Por lo que se refiere al intercambio de datos, obran en el expediente tablas manuscritas y mecanografiadas recabadas en las sedes de varias empresas del G8, que contienen los datos desagregados de las empresas del G8 relativos al primer semestre de 2001, correspondientes al panel de datos de intercambio y al panel de datos de intercambio por familias de producto resumido con cifra de ventas (ver folios 204 y 205).

El 19 de octubre de 2001 SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL), envió a las empresas del G8 por correo electrónico, bajo el título "Listas de precios fabricantes de productos peluquería", las tarifas actualizadas que habían sido

recibidas tras la reunión de 26 de septiembre de 2001, con el siguiente texto (folio 481):

> *"Ya hemos recibido las listas de precios actualizadas de todos los fabricantes, excepto MONTIBELLO y Revlon que mantienen los precios del último intercambio. Por tanto, en el día de hoy procederemos al envío de las copias a cada uno de los participantes."*

27. <u>Reunión del G8 de 26 de febrero de 2002</u>

El 18 de enero de 2002, DSP convocó a través de correo electrónico a todos los representantes del G8 a la reunión que tendría lugar en el Hotel Rey Don Jaime de Castelldefels (Barcelona), el 26 de febrero de 2002, adjuntando el Orden del Día y la agenda propuesta, la plantilla de datos de intercambio por familias individualizado para cada empresa del G8 y el panel de ventas por provincia del año 2001 para su envío al Censor Jurado de Cuentas, antes del 31 de enero de 2001, y la plantilla de datos de intercambio "para su uso en la Reunión" (folio 218 a 225).

En esta convocatoria DSP además recordaba a todas las empresas del G8 lo siguiente:

> *"Les recordamos lleven consigo a la reunión unas listas de precios en las que aparezca el epígrafe en el que está integrado cada producto del panel"*

Según el acta (folios 212 a 217) a esta reunión del G8 asistieron representantes de todas las empresas del G8, y durante la reunión se puso de manifiesto el descontento con el Censor Jurado de Cuentas y se acordó buscar uno nuevo.

Tras analizar el panel de fabricantes del 2001 (468 a 473), se acordó la creación de dos paneles de fabricantes distintos que englobarían, por una parte, las marcas principales de las empresas del G8 y, por otra, las marcas anexas pertenecientes a alguna de las empresas del G8 (las ya mencionadas anteriormente INTERCOSMO, REDKEN y SEBASTIÁN).

En cuanto al intercambio de tarifas, se indica que DSP enviaría sus tarifas junto con el acta, "dada la fecha prevista de aplicación de su aumento" y respecto a los datos de intercambio se indica en el acta:

> *"5. PANEL DE DATOS DE INTERCAMBIO:*
> *a. Todos los integrantes enviarán, a partir de los datos relativos a 2002, sus cifras al Censor Jurado, trimestralmente.*
> *b. Los importes facturados se facilitarán netos, es decir descontados los rápeles.*
> *c. Se acuerda incluir dos nuevos apartados en el PANEL DE FABRICANTES con el objetivo de analizar su evolución*
> *i. Número de Pedidos. Estos datos incluirán el número de pedidos de los últimos 12 meses a la fecha (Año móvil)*

ii. Número de Clientes Activos. Estos datos incluirán el número de clientes activos en los últimos 12 meses a la fecha (Año móvil)".

Se fija la próxima reunión para el 25 de septiembre de 2002, organizándola WELLA.

28. Reunión del G8 de 25 de septiembre de 2002

El 24 de julio de 2002 WELLA convocó a las empresas del G8 a la reunión del G8 que se celebraría el 25 de septiembre del mismo año en el Hotel Sofitel Madrid Airport (folios 227 y 1815).

Dicha convocatoria, a la que se adjuntaba la propuesta del orden del día, recordaba que las empresas del G8 debían enviar al Censor Jurado de Cuentas los formularios con datos de ventas referentes al primer semestre de 2002 debidamente cumplimentados antes del 2 de agosto, para que el Censor elaborase el panel de fabricantes, y que debían llevar las listas de precios a la reunión, así como los datos de intercambio, para lo cual se remitía junto con la convocatoria la correspondiente plantilla.

El Orden del Día propuesto era el siguiente:

"1. Panel de Fabricantes 1 (empresas actuales).
2. Panel de Fabricantes 2 (Redken, Intercosmo, Sebastian).
3. Intercambio datos por familias.
4. Últimas tarifas."

De acuerdo con el acta (228 y 244 a 246), a la reunión asistieron todas las empresas del G8. En dicha reunión se hicieron aclaraciones acerca de la composición y el modo de cálculo de las rúbricas que conformaban el panel de fabricantes y se advirtió un error en el intercambio de datos por familias, por lo que se acordó que las empresas del G8 deberían revisar sus cifras para cerciorarse de que eran correctas.

En el punto de intercambio de tarifas se recoge que REVLON enviaría las suyas por correo con posterioridad a la reunión.

Y en relación con el uso del Censor Jurado de Cuentas llegan al siguiente acuerdo (folios 244 y 4089):

"5. PROPUESTA CENSORES:
a) Se presentan tres presupuestos de censores pero se acuerda no utilizar ninguno de ellos, e intercambiar abiertamente los datos. Tanto para el período actual (para contrastar los datos con los del censor), como para el año completo, será WELLA quien se encargue de recopilar toda la información, y devolverla a cada uno de los participantes. Para la información anual, WELLA preparará una hoja de Excel, para un manejo ágil de los datos.

b) En las reuniones posteriores la empresa que organice, se responsabilizará del manejo de los datos.
c) Se seguirá usando al censor jurado Sr. (…) para las ventas anuales por provincia."

Finalmente en el punto Varios, acuerdan:

"Se compartirán las cifras de número de clientes y número de pedidos por cada empresa (enviar a WELLA)"

Se acuerda que la siguiente reunión sería organizada por MONTIBELLO en Barcelona el 23 de febrero de 2003.

29. <u>Reunión del G8 de 26 de febrero de 2003</u>

El 26 de febrero de 2003 tuvo lugar una reunión del G8, a la que asistieron representantes de las 8 empresas del G8, como se refleja en el acta de dicha reunión (folio 4087 y 4088), que recoge como puntos del Orden del Día, entre otros, el análisis de los datos del panel de fabricantes, la forma futura de compartir los datos "Ventas por Provincias" y el panel de datos de intercambio.

Respecto del panel de fabricantes se indica en el acta que se baraja la opción de que la información del panel de fabricantes la centralizase la empresa del G8 convocante de cada reunión o bien un tercero:

"3-Se acuerda solicitar la opinión de cada una de las Empresas respecto a la opinión de confeccionar el PANEL tal como se ha hecho esta vez (la empresa convocante recoge, agrupa y reexpide) o bien, obteniendo la misma información, que fuese un ente ajeno el que efectuase exactamente la misma operación.
En hoja aparte se somete dicha cuestión para que sea respuesta por cada compañía y en función del resultado se proceda en el futuro."

Además, se puso de manifiesto cierta desconfianza con los datos intercambiados, dados los errores que se venían advirtiendo en las últimas reuniones.

Por esta razón, se propuso establecer algún sistema de control para garantizar que los datos no estaban manipulados. Así, en el resumen interno de la reunión elaborado por HENKEL, se señalaba (folio 229):

"(…) The COLOMER Group manifiesta su interés acerca de que de alguna forma haya una especie de "certificado" de un tercero de que los datos no han estado manipulados por ningún participante. De esta forma se les dotaría de mayor credibilidad. MONTIBELLO preguntará a través de e-mail a cada uno de los participantes si prefiere que los datos sean recogidos por un tercero o se continúe haciendo a través del convocante".

Por otra parte, tanto en el acta de la reunión como en el resumen interno de HENKEL se mencionan la contratación de personal.

El Acta (folio 4088) recoge lo siguiente:

> *"Algunas compañías manifiestan malestar por ciertas prácticas xxx de captación de personal de sus vendedores por parte de personal de otras compañías".*

Y en el resumen interno de HENKEL (folio 231):

> *"- Selección vendedores.*
> *Eugène muestra su profundo malestar por la actitud que está teniendo WELLA con el acoso directo a sus vendedores con el fin de reclutarlos, especialmente en Barcelona donde se ha llevado a cuatro a la vez. Se unen a este malestar Hair Concept, Revlon y MONTIBELLO, todos contra WELLA y alguna pequeña mención a L'Oréal. Se concluye que el acuerdo sigue en pie, aunque se pide encarecidamente que las direcciones mantengan éste espíritu.*
> *Eugène manifiesta en círculo reducido que la situación actual se "asemeja a Vietnam" porque "para ellos ya es cuestión de subsistencia".*

El Acta recoge como siempre el intercambio de datos y en el resumen interno aportado por HENKEL (folio 231), bajo el epígrafe de Intercambio de Tarifas, se recoge,

> *"L'ORÉAL solicita que también se intercambien las listas de PVP recomendado."*

La siguiente reunión, organizada por EUGENE, se fija para el 23 de septiembre de 2003.

30. Reunión del G8 de 23 de septiembre de 2003

La reunión del G8 de 23 de septiembre de 2003 se celebró en el Hotel Fira Palace de Barcelona, como lo acredita un correo electrónico de 10 de septiembre de 2003 enviado por EUGENE a todas las empresas del G8, adjuntando el Orden del Día y remitiendo la plantilla del panel de datos de intercambio para su uso en la reunión (folios 254 y 4085). El Orden del Día era:

> *"1. Análisis del panel de fabricantes 1º semestre 2003*
> *2. Panel de datos de intercambio (se adjunta Panel).*
> *3. Intercambio últimas tarifas y Precios de Venta recomendados.*
> *4. Información reuniones del Subgrupo de peluquería de Stanpa.*
> *5. Gestión en el futuro de los datos del Panel y definición de la periodicidad de los intercambios.*
> *6. Cambios de productos a clientes: exposición y comentarios sobre las políticas seguida por cada Compañía. Posibilidad de reducir su incidencia en nuestro sector".*

El Acta, remitida el 23 de octubre de 2003 por EUGENE constata la asistencia de todas las empresas del Grupo y lo tratado en esta reunión (folios 4083 y 4084).

En el punto del 1, Análisis del panel de fabricantes, se comentaron los resultados del primer semestre de 2003, acordándose el reenvío de los datos

de las marcas anexas de L'ORÉAL, REVLON y WELLA (Redken, Intercosmo y Sebastian, respectivamente) de modo desglosado.

También se quejan de política comercial agresiva incluidas resto de empresas del sector que no están en el G8 y que estiman alrededor de un 25% del total valor del sector. MONTIBELLO propone la posibilidad de organizar, a través de STANPA, un intercambio de datos con un número determinado de fabricantes, para conocer mejor el volumen del sector, aunque se manifiesta *"dudas acerca de la fiabilidad de los datos que presentarían y también del escaso interés que podrían tener en facilitar la información a cambio de nada*".

En relación con el punto 2, Panel de datos de intercambio, se produjeron algunas aclaraciones en la definición de alguna de las rúbricas, como era el caso de los impagados sobre giro, con el objetivo de lograr una mayor armonización de la información intercambiada y se acordó suprimir el intercambio de información relativa a las condiciones y ventajas mayoristas por su obviedad.

En el punto 3, el acta constata el intercambio de tarifas de los asistentes, excepto WELLA, que las remitirá por correo y de MONTIBELLO, que no las ha modificado.

En relación con el punto 4 el acta recoge literalmente, lo siguiente:

> *"4. INFORMACIÓN REUNIONES DEL SUBGRUPO DE PELUQUERÍA DE STANPA*
>
> *(…) Se comenta y acuerda la incorporación de nuestro grupo al seno de Stanpa conservando las reglas propias ya establecidas. Esta incorporación también permitiría disponer de los medios técnicos para la elaboración de las estadísticas del sector, así como la disponibilidad de sus locales en Madrid y Barcelona todo ello sin coste adicional. Del mismo modo que podría incorporarse a nuestras reuniones alguno de sus técnicos o el representante de Stanpa".*

Y en el punto 5 en el que se fija la siguiente reunión para 24 de febrero de 2004, convocada por L´ORÉAL, se acuerda que MONTIBELLO (que preside el Comité de Peluquería Profesional de STANPA) enviaría las plantillas a STANPA para agregar los datos semestrales, y que en la reunión se estudiará la posibilidad de hacer los intercambios trimestrales y *"se discutirá la proposición de convocatoria al Grupo otros, bajo la cobertura STANPA, para crear un subgrupo de peluquería con estadísticas".*

Continuación de esta reunión, el 4 de noviembre de 2003, MONTIBELLO envió un correo electrónico al responsable de estadísticas de STANPA adjuntando diversas plantillas, en concreto, tres paneles de fabricantes que mostraban el agregado de las 8 empresas del G8 con datos correspondientes al primer semestre de 2002 y 2003 y un análisis comparativo de ambos semestres, así como dos paneles de datos de intercambio con información desagregada de cada empresa del G8 a 30 de junio de 2003 y a 31 de diciembre de 2002 (folios 8295 a 8309).

Reuniones de las 8 empresas del G8, más STANPA

31. <u>Reunión del G8 de 24 de febrero de 2004</u>

El 22 de enero de 2004 STANPA, en nombre del Presidente del Comité de Peluquería, envió un correo electrónico a las empresas del G8 solicitando el dato de ventas de 2003 de cada una de ellas, adjuntando una plantilla a tal efecto que debía ser completada y devuelta a la Asociación el 9 de febrero de 2004, con anterioridad a la reunión del G8 ya fijada para el 24 de febrero de 2004 (folio 1533).

Como continuación de dicho correo, el 23 de enero de 2004 L'ORÉAL, convocante de la reunión prevista, envió un correo electrónico a todos los representantes de las empresas del G8, con copia a STANPA, adjuntándose el correo electrónico remitido por STANPA el día anterior, indicando literalmente lo siguiente (folio 1534):

> *"Espero que todos hayáis recibido el email de Stanpa enviado ayer día 22/1. Si alguno no lo ha recibido, le ruego se ponga en contacto conmigo lo antes posible.*
>
> *Quisiera haceros algunas aclaraciones/comentarios al respecto:*
>
> - *En este mail se solicita la recogida de las ventas del 2003. Como habréis observado, la plantilla ha sido modificada.* ***Los cambios se refieren únicamente al diseño de la página y no al contenido propiamente dicho****. Hemos incluido también una columna con las evoluciones en % para facilitar el análisis y la detección de eventuales errores en la información.*
> - *La información que es imprescindible enviar es la que se refiere al total 2003. La información del primer semestre ayudará a ir creando el histórico y servirá de base para el análisis comparativo del primer semestre '04. No obstante, si no podéis enviarla ahora no pasa nada; quedará pendiente para la próxima reunión. (…)*
> - *Tal como acordamos en la última reunión,* ***Stanpa devolverá a cada uno de los fabricantes el consolidado del grupo y el detalle de todos y cada uno de sus miembros.***
>
> *Además de estas cuestiones, os comento un par de temas más:*
>
> - *Muy próximamente recibiréis el panel de intercambio para que por favor lo devolváis también cumplimentado antes de la reunión. Hemos retirado de este panel las tres categorías redundantes que decidimos eliminar en la última reunión: i) % participación mayorista ii) %ventajas mayoristas iii) % impagados sobre venta.*
> - *También recibiréis próximamente la plantilla de las ventas por provincias. Stanpa consolidará los totales y reenviará a cada*

fabricante únicamente el consolidado total (y no el detalle de cada fabricante).

Por último y para preparar la convocatoria y el orden del día de la reunión del 24/02, quisiera pediros que me enviaseis aquellas cuestiones más concretas que deseéis incluir en la agenda de nuestra jornada".

Atendiendo a las peticiones de STANPA y L'ORÉAL, las empresas del G8 enviaron las plantillas del año 2003 con sus datos a STANPA. El 13 de febrero de 2004 COLOMER (folio 8291); *LENDAN el 6 de febrero de 2004 (folios 8204 a 8208); y EUGENE y el 9 de febrero de 2004 (folios 8209 a 8211).*

El 17 de febrero de 2004 STANPA envió a la convocante, L'ORÉAL, un correo electrónico dando cuenta de la información de la que disponía hasta el momento para organizar la reunión de 24 de febrero (folios 8269):

"a) la facturación del G8, incluyendo los datos del primer semestre del año 2003, indicándose que el G8 cerraba el año con una facturación de 241,121 millones de euros, experimentando un incremento del 8,75%;
b) los datos de ventas por provincias para 2002 y 2003 de todas las empresas del G8, excepto de L'ORÉAL y MONTIBELLO, y
c) los datos correspondientes al panel de fabricantes de todas las empresas del G8, excepto los correspondientes a L'ORÉAL, MONTIBELLO y DSP, correspondiente al cierre del ejercicio 2003, con información relativa a variación en ventas (variación en precio y en volumen), incremento de tarifas (último y siguiente), datos de sueldos, comisiones, etc. e información sobre financiación a clientes y sobre ventas totales netas."

STANPA confirma asimismo la puesta a disposición para la reunión de la sede de STANPA y de los medios materiales necesarios para presentar los datos:

"(…) Naturalmente, para el día 24, nosotros pondremos a tu disposición un ordenador portátil muy potente en el que cargaremos las Hojas de Cálculo y un proyector, para que puedas presentar los datos directamente desde el ordenador (yo creo que es lo más cómodo de hacer). Si por el contrario deseas otro formato para hacer tus presentaciones deberás avisarnos, para tenértelo preparado. (…)
Quedamos a tu entera disposición para todo cuanto necesites".

Al día siguiente MONTIBELLO remitió a STANPA los datos de ventas por provincias y el panel de fabricantes (folio 8267 y 8268) y el 19 de febrero lo hicieron L'ORÉAL (folio 8263 a 8266) y DSP (8260 a 8262).

El 19 de febrero L'ORÉAL por correo electrónico convoca a las empresas del G8 y a STANPA a la reunión del 24 de febrero, que se celebraría en la sede de STANPA en Madrid, con el siguiente Orden del Día (folio 608):

"1.- Análisis de los datos del Panel de Fabricantes
2.- Análisis de los datos de ventas por provincias
3.- Análisis de los datos del panel de intercambio

4.- Intercambio últimas tarifas y PVP´s recomendados
5.- Definición del grupo de "otros fabricantes" y de la metodología a seguir para la consolidación de sus datos de ventas (…)".

El 20 de febrero STANPA envió correos electrónicos a las empresas del G8 adjuntando la información recibida de dichas empresas en relación con el panel de fabricantes, los datos de ventas por provincias y los datos del panel de intercambio, (correo electrónico a DSP, folios 8213 a 8229; a MONTIBELLO, folios 8230 a 8234 y 8770 a 8781; a HENKEL, folios 8235 a 8239 y 8758 a 8769; a EUGENE, folios 8240 a 8244 y 8744 a 8757; a LENDAN, folios 8245 a 8249 y 8730 a 8743; a COLOMER, folios 8250 a 8254 y 8716 a 8728 y a WELLA, folios 8255 a 8259 y 8701 a 8715); respecto de estas últimas cuatro empresas, EUGENE, LENDAN, COLOMER y WELLA, también adjuntaban un panel de datos de intercambio por familias resumido correspondiente al primer semestre de 2003), indicándose expresamente en dichos correos lo siguiente:

"(…) Por medio del presente procedemos a remitirle tres archivos con la información del Canal de Peluquería Profesional recibida hasta este momento.
En primer lugar hemos procedido a reenviar el panel de Facturación (archivo denominado "resultado 03") por habernos solicitado una empresa el incorporar pequeñas modificaciones y porque se han observado errores en algunas de sus fórmulas, que han sido corregidos.
En este sentido agradecemos mucho todas las observaciones que vds. nos hagan a ese respecto, lo que nos permite auditarnos y garantizar que los resultados no contienen errores de cálculo, ni de volcado de datos.
A continuación hemos incluido dos ficheros más, uno con la información de provincias (en él encontrará sus propios datos y el consolidado del grupo) y un segundo fichero con la plantilla de intercambio.
Una vez más, si observan cualquier anomalía u error, no dude en ponerse en contacto con nosotros, para proceder a su corrección".

El archivo relativo a la plantilla de intercambio contenía los datos de intercambio con información desagregada de las empresas del G8 a 31 de diciembre de 2003, con información de cada empresa relativa a variación en ventas (variación en precio y en volumen), incremento de tarifas (último y siguiente), datos de sueldos y comisiones e información sobre financiación a clientes y sobre ventas totales netas (folio 8214).

El panel de fabricantes, contenía información del total del 2003 en comparación con el total del año 2002, y del primer semestre del 2003 en comparación con el primer semestre de 2002. Un conjunto de 9 tablas, correspondientes a cada una de las 8 empresas del G8 más otra, resultado de la suma de todas ellas, con información de ventas con máximo grado de detalle.

En la reunión del G8 celebrada el 24 de febrero de 2004 en la sede de STANPA de Madrid y según el acta (folio 1538) se trataron los puntos del Orden del Día, el análisis de los datos del panel de intercambio y el intercambio

de últimas tarifas y PVP´s recomendados; se acuerda invitar al grupo de "otros fabricantes", constituido por una serie de competidores en el sector de peluquería profesional a participar en un panel paralelo, "*de forma indirecta, a través de Estética, con el pretexto de un fórum o convención de todos los fabricantes".*

El 15 de marzo de 2004 L'ORÉAL envió un correo electrónico a todas las empresas del G8 confirmando que la siguiente reunión sería organizada por COLOMER y se celebraría en Barcelona el 21 de septiembre de 2004 (folio 608).

32. <u>Reunión del G8 de 21 de septiembre de 2004</u>

Para preparar esta reunión el 7 de julio de 2004, el responsable de estadísticas de STANPA envió un correo electrónico a COLOMER, empresa encargada de convocarla, adjuntando un borrador de solicitud de información para la elaboración del panel de fabricantes a remitir a todas las empresas del G8, para que su cumplimentación antes del 15 de septiembre (folio 1535).

Por correo de 8 de julio de 2004 COLOMER comunica a todos los representantes de las empresas del G8, que STANPA procedería en breve a solicitarles la información del panel de fabricantes a través del envío de los ficheros correspondientes a los datos de intercambio que deberían ser remitidos a STANPA la primera semana de septiembre (folio 1537).

Las empresas del G8 remitieron a STANPA la información solicitada en las siguientes fechas:

- LENDAN, COLOMER y L'ORÉAL enviaron el 6 de septiembre de 2004 a STANPA correos electrónicos remitiendo el panel de datos de intercambio del primer semestre de 2004 y el panel de fabricantes con información del primer semestre de 2004 en comparación con el mismo período de 2003, (folios 8196 a 8199, 8200 a 8202 y 8193 a 8195, respectivamente).
- WELLA envió a STANPA el 8 de septiembre de 2004 los datos del panel de datos de intercambio (folios 8191 a 8192).
- EUGENE y MONTIBELLO remitieron a STANPA el 9 de septiembre de 2004, los datos del panel de datos de intercambio para el primer semestre de 2004 en comparación con el primer semestre de 2003 y los del panel de fabricantes para el primer semestre de 2004, (folios 8185 a 8187 y 8188 a 8190, respectivamente*).*
- DSP envió a STANPA el 13 de septiembre de 2004 los datos del panel de datos de intercambio para el primer semestre de 2004, tras haber sido requerido por STANPA (folios 8183 a 8184).

COLOMER remitió el 6 de septiembre de 2004 la convocatoria para el 21 de septiembre de 2004 en la sede de STANPA en Barcelona, señalando como temas a tratar en la misma los habituales y aquéllos pendientes de reuniones anteriores, como se indica expresamente en dicha convocatoria, (folio 8203):

"Habituales:
- Análisis del Panel fabricantes primer semestre 2004 vs. 2003
- Panel datos de intercambio 1er. semestre
- Intercambio últimas tarifas y precios de venta recomendados
Pendientes reuniones anteriores:
- (…) Grupo Otros fabricantes: Discusión fórmulas para incorporar sus datos al panel (…)".

El 16 de septiembre de 2004 el responsable de estadísticas de STANPA envió a las empresas del G8 el panel de fabricantes con información tanto agregada del G8 como desglosada por cada una de las empresas del G8, relativa al primer semestre de 2003 en relación con el primer semestre de 2004, y el total de 2003. Además, se adjuntaba el panel de datos de intercambio, mostrando información relativa al primer semestre de 2004 (folios 8180 y 8782 a 8792).

De acuerdo con el acta de esta reunión (folio 4079) a la que asistieron todas las empresas del G8 y el representante de STANPA, se trataron los siguientes temas: análisis de datos del panel de fabricantes del primer semestre y se vuelve a indicar las marcas que cada firma incorpora en el apartado de venta de empresas o marcas anexas de cada empresa, (Redken por L'ORÉAL, Sebastian por WELLA, Indola a partir del 1 de junio de 2004 por SCHWARZKOPF y por COLOMER, Itercosmo y Tigi); y el intercambio de tarifas.

Se fija la siguiente reunión del G8, convocada por LENDAN, para el 22 de febrero de 2005, informándose del calendario de reuniones previstas con posterioridad:

"Próximas reuniones:

Setbre. 05	*SCHWARZKOPF*
Febrero 06	*DSP Hair Concept*
Setbre. 06	*WELLA*
Febrero 07	*Cosbar – MONTIBELLO*
Setbre. 07	*EUGENE PERMA*
Febrero 08	*L'ORÉAL*
Setbre.08	*COLOMER".*

Como continuación de la reunión, el 1 de octubre de 2004 el responsable de estadísticas de STANPA envió a todas las empresas del G8, siguiendo indicaciones de COLOMER, los *"RESULTADOS DEFINITIVOS de la estadísticas de peluquería profesional, con la facturación de grupo durante el 1º Semestre del año (archivo resultados 04- actualizado) y el panel de intercambio de fabricantes (archivo "Plantilla Intercambio Junio 2004- que ha sufrido modificación).Asimismo, incluimos el archivo con la presentación de las Estadísticas (archivo formato pdf "Presentación peluquería 1º sem 2004*", (folio 8162).

33. <u>Reunión del G8 de 22 de febrero 2005</u>

LENDAN por correo electrónico de 4 de enero de 2005, convocó a todas las empresas del G8 y a STANPA a la reunión prevista para el 22 de febrero de 2005 en la sede de STANPA en Barcelona. Entre los puntos del Orden del Día se indicaban, entre otros, los habituales relativos al análisis del panel de fabricantes del año 2004 y su comparación con el año anterior, así como el análisis del panel de datos de intercambio y las tarifas de los últimos precios recomendados (folio 7263).

Con carácter previo a la reunión, cada empresa del G8 remitió al responsable de estadísticas de STANPA sus respectivos datos, en concreto, el panel de datos de intercambio y el panel de fabricantes relativos a los años 2004 y 2003, como se constata de la información obrante en este expediente, en las siguientes fechas:

- LENDAN, el 2 de febrero de 2005 (folios 8162 a 8167).
- WELLA, el 8 de febrero de 2005 (folios 8157 a 8160).
- EUGENE, el 9 de febrero de 2005 (folios 8150 a 8152).
- MONTIBELLO, el 9 de febrero de 2005 (folios 8153, 8154 y 8156).
- L'ORÉAL, el 10 de febrero de 2005 (folio 7123 a 7127).
- HAIRCONCEPT, el 17 de febrero de 2005 (folio 8140 y 8141), la información correspondiente al panel de datos de intercambio.

El 21 de febrero de 2005 STANPA envió por correo electrónico a cada empresa del G8 lo que denomina *"resultados preliminares de las estadísticas de peluquería de 2004"* y acompaña los siguientes documentos que describe, reiterando la necesidad de respetar los plazos de envío para que STANPA pueda cumplir los plazos previstos (folio 8109):

- Panel de provincias
- Panel de fabricantes, con las ventas totales de 2003 y 2004 y los primeros semestres correspondientes, tanto de forma agregada como individualizada respecto de cada una de las 8 empresas del G8, reflejando las unidades expedidas, ventas netas y ventas brutas (folios 1365 a 1370).
- Panel de datos de intercambio, que incluía una tabla con el perfil del promedio, mostrando datos máximos y mínimos para cada una de las categorías de información (ventas, tarifas, condiciones comerciales, financiación a clientes, etc.), a 31 de diciembre de 2004.
- Y anuncia que ha elaborado la presentación con los principales resultados del G8 para el año 2004, que se remitirá después de la reunión del G8 de 22 de febrero de 2005, una vez que se verifique que no había cambios ni correcciones.

El 21 de febrero de 2005 L'ORÉAL envió al responsable de estadísticas de STANPA información corregida (folio 8127 a 8128), en particular, los datos del panel de datos de intercambio de 2004 y de 2003. Tras la recepción de esta modificación, ese mismo día STANPA envió a LENDAN, MONTIBELLO,

WELLA y EUGENE el nuevo panel de datos de intercambio, una vez incorporadas las correcciones de L'ORÉAL, así como la presentación y además, a MONTIBELLO, WELLA y EUGENE, el panel de fabricantes.

El 22 de febrero de 2005 se celebró la reunión del G8 a la que asistieron todos los representantes de las empresas del Grupo y el responsable de estadísticas de STANPA. En la reunión se abordaron los siguientes temas y se adoptaron los siguientes acuerdos, tal y como consta en acta de la reunión (folio 1736):

> *"1) PANEL DE FABRICANTES DE PELUQUERÍA PROFESIONAL*
> *Se comentan las estadísticas correspondientes al año 2004.*
> *Se sugiere que en las estadísticas figure el rótulo identificativo de cada compañía (ya que también está en la tabla resumen de intercambio).*
> *Se solicita que la estadística contenga los datos anuales comparados con el año anterior, no periodos semestrales.*
> *2) MARCAS ANEXAS*
> *Relativo a este asunto, se plantean las reservas para suministrar datos desglosados por líneas o grupos de productos en el caso de marcas anexas.*
> *Finalmente, se acuerda dar los datos como hasta la fecha para la próxima reunión de septiembre correspondiente al primer semestre de 2.005.*
> *En esta fecha se tomará la decisión definitiva en cuanto al desglose de las marcas anexas en 2.005 y el desglose asimismo del año 2.004 para que sean coherentes los datos a comparar.*
> *3) TARIFAS DE PRECIOS*
> *Se procede al intercambio de las que sufren variación (…)."*

Por otra parte, se acordó que STANPA confeccionaría estadísticas trimestrales, y distribuiría el consolidado de todas las empresas del G8 (folio 1737):

> *"(…) 7) DATOS TRIMESTRALES*
> *Con objeto de disponer de información más actualizada y profundizar en las tendencias, se acuerda que todas las compañías suministrarán a STANPA para su consolidación y distribución datos trimestrales conteniendo:*
> *• Familias desglosadas, de los trimestres primero y tercero.*
> *• Número de unidades vendidas, de los trimestres primeros y tercero*
> *• Cifra neta total de ventas, de los trimestres primero y tercero.*
> *Los datos se entienden acumulados al periodo desde inicio del año, y se entregarán antes de acabar el mes siguiente al último del trimestre.*
> *El resto de informaciones y reuniones correspondientes al primer y segundo semestres siguen con el formato actual."*

En la reunión se insistió en la importancia de remitir a STANPA los datos en plazo para evitar complicaciones en la elaboración del Panel y, por último, se acordó que la siguiente reunión del G8 tendría lugar el 20 de septiembre de 2005, convocada por SCHWARZKOPF/HENKEL (folio 1738).

Según lo acordado en el punto 7 y recogido en el acta de la reunión, el 27 de abril de 2005, STANPA envió a todos las empresas del G8 el nuevo panel con los datos trimestrales desagregados de cada una de las empresas del G8, además del consolidado del G8, en relación con la facturación del primer trimestre de 2005 en comparación con el mismo período del año anterior, reflejando los datos correspondientes a unidades expedidas, venta bruta y venta neta por cada familia de productos (folio 6877).

Las estadísticas fueron reenviadas por STANPA a EUGENE, LENDAN y MONTIBELLO el 4 de mayo de 2005, tanto la versión agregada como la desglosada por cada una de las empresas del G8, tras haber recibido correcciones en las cifras de L'ORÉAL y MONTIBELLO. Se encontraron también en la inspección realizada en la sede de L'ORÉAL, (folios 3075 a 3083).

34. <u>Reunión del G8 de 22 de septiembre de 2005</u>

Con vistas a esta reunión, el 7 de julio de 2005 el responsable de estadísticas de STANPA envió a COLOMER y WELLA la solicitud de datos del primer semestre de 2005 junto con las plantillas del panel de fabricantes y las del panel de datos de intercambio (folio 1599).

El 22 de julio de 2005, HENKEL, coordinador de esta reunión, envió a todas las empresas del G8 y al responsable de estadísticas de STANPA la convocatoria de la reunión que se celebraría en la sede de STANPA de Barcelona el 22 de septiembre de 2005, proponiendo los siguientes puntos del Orden del Día, y encareciendo la remisión de la información a STANPA en tiempo (Folio 7430):

> *"(…) Los puntos habituales en la orden del día serán los siguientes:*
> *- Análisis del panel de fabricantes 1er semestre 2005 y comparación con el año anterior.*
> *- Panel de datos de intercambio 1er semestre 2005.*
> *- Intercambio de últimas tarifas de precios, incluyendo PVP recomendados.*
> *Asimismo, proponemos como temas adicionales.*
> *- Intercambio del desglose de marcas anexas*
> *- Venta de productos profesionales en circuitos de consumo".*

LENDAN, EUGENE, MONTIBELLO, WELLA, COLOMER, L'ORÉAL y DSP enviaron a STANPA sus datos respectivos para elaborar el panel de fabricantes y el panel de datos de intercambio con información a 30 de junio de 2004 y 2005, (folios, 8049, 8043, 8046, 8041,8038, 8030. 8026 respectivamente).

El 8 de septiembre de 2005 STANPA envió un correo electrónico a las empresas del G8 remitiendo los resultados de los paneles del G8, advirtiendo que eran preliminares. Adjuntaban el panel de fabricantes con datos del primer semestre de 2005, comparado con el mismo período del año anterior, mostrando la información agregada para todas las empresas del G8 y desglosada para cada una de las empresas del G8 por separado. También se adjuntaba el panel de datos de intercambio mostrando la situación de cada una

de las empresas del G8 a 30 de junio de 2005. Además, STANPA indicaba que en la reunión que tendría lugar el 22 de septiembre de 2005 se realizaría una presentación gráfica. Los resultados relativos al panel de fabricantes, con los datos agregados de todas las empresas del G8 y desagregado para cada una de ellas, fueron reenviados por STANPA el 13 de septiembre de 2005 tras la ampliación de la información remitida por una de las empresas del G8, (folios 7215 a 7234).

El 20 de septiembre de 2005, HENKEL envió a todas las demás empresas del G8 y al responsable de estadísticas de STANPA la agenda de la reunión, señalando los siguientes temas a tratar, (folios 1793 y 2327):

> *"* Presentación miembros y actualización base de datos compañías participantes*
> ** Análisis del Panel de Fabricantes 1er semestre 2005 y comparación con el año anterior*
> ** Panel de Datos de intercambio 1er semestre 2005*
> ** Comentarios sobre evolución de otros canales cosméticos*
> ** Intercambio de últimas tarifas de precios, incluyendo precios PVP recomendados*
> ** Próximos pasos sobre intercambio del desglose de marcas anexas".*

De acuerdo con el acta de la reunión (folio 4073), asistieron todas las empresas del G8 y se acordó, entre otros asuntos, seguir manteniendo las marcas anexas en una rúbrica diferenciada del panel de fabricantes.

Asimismo, las empresas del G8 se intercambiaron sus tarifas, acordándose que aquéllas que no las hubieran aportado las enviarían a STANPA, que se encargaría de distribuirlas.

Finalmente, se señaló que STANPA solicitaría al G8 las cifras de cierre del trimestre julio-septiembre 2005.

El 23 de septiembre de 2005 STANPA envió un correo electrónico al G8 adjuntando la presentación de los resultados de los paneles del primer semestre de 2005 (folios 5763). Esta presentación mostraba información desagregada del G8 respecto de la evolución de las ventas, precios, sueldo de los vendedores (fijo y variable), comisión y dieta por día correspondiente a cada trabajador, precio por kilómetro recorrido, número de trabajadores, período de financiación a clientes, facturación del primer semestre de 2004 y de 2005. Además, en su correo STANPA señalaba respecto de las tarifas:

> *"Aprovechamos la ocasión para solicitarles que nos remitan a nuestros locales de Madrid, un ejemplar de todas sus tarifas actualizadas, para poder proceder a su reparto entre aquellos fabricantes a los que ha quedado pendiente realizar dicho intercambio." (Folio 8008)*

En respuesta a este correo electrónico y en relación con el envío de tarifas, el 28 de septiembre de 2005 WELLA se dirigió a STANPA, reconociendo que tenía pendiente el envío de sus tarifas (folio 8008).

Las tarifas son reenvidas por STANPA vía fax a L'ORÉAL. Le envía las tarifas de productos cosméticos de WELLA para el año 2005-2006 (folios 3299 a 3301), así como de otros productos cosméticos de WELLA para el año 2005-2006 "vigente a partir del 01 de abril de 2005" (folios 3302 a 3312), las tarifas de Sebastian del año 2005, (folios 3313 a 3318), de marcas de SCHWARZKOPF de mayo y enero de 2005, (folios 3319 a 3336), de MONTIBELLO de enero de 2005 (folios 3337 a 3338), de WELLA (folios 3339 a 3340), de COLOMER de junio de 2005 (folios 3341 a 3348), de EUGENE de noviembre de 2004 y febrero de 2005 (folios 3349 a 3357), de DSP de abril de 2005 (folios 3360 a 3365), de MONTIBELLO de septiembre de 2005 (folios 3367) y de SCHWARZKOPF de septiembre de 2005 (folios 3368 a 3369).

Finalmente, y en relación con lo acordado en la reunión, el 3 de noviembre de 2005, STANPA envió a todas las empresas del G8 el panel simplificado de facturación con información acumulada al tercer trimestre del 2005 en comparación con el mismo período de 2004. El panel mostraba la información agregada de todas las empresas del G8 y desglosada para cada una de las empresas del G8 (folios 6866 a 6876).

35. <u>Reunión del G8 de 22 de febrero de 2006</u>

DSP, coordinador de la reunión del G8 prevista para febrero de 2006, el 9 de enero de 2006 envió, a las demás empresas del G8 y a STANPA, la convocatoria y el orden del día de la reunión que se celebraría el 22 de febrero de 2006 en la sede de STANPA en Barcelona, (folio 7199). En el Orden del Día se señalaban, como temas a tratar, el análisis del panel de fabricantes del 2º semestre de 2005 y su comparación con el del año anterior, el panel de datos de intercambio del 2º semestre de 2005, así como el intercambio de las últimas tarifas, incluyendo los precios de venta al público recomendados. En la convocatoria DSP recordaba la solicitud previa realizada por STANPA de los datos a intercambiar y la necesidad de que dichos datos fueran remitidos en *plazo al responsable de estadísticas de la Asociación para facilitar una gestión más ágil y un análisis más completo.*

El 10 de enero de 2006 STANPA envió a WELLA las tarifas de Redken (L'ORÉAL), (folios 3529 a 3532) y el 14 de febrero de 2006 WELLA envió a STANPA un correo electrónico adjuntando la información para confeccionar el panel de fabricantes y señalando que el resto de datos de intercambio sería remitido ese mismo día a STANPA (folios 7386 a 7387).

El 21 de febrero de 2006 el responsable de estadísticas de STANPA envió a WELLA un correo electrónico al que adjuntaba los resultados preliminares del ejercicio 2005. En particular, se remitía el panel de fabricantes y el panel de datos de intercambio, señalándose que la presentación gráfica de los resultados se efectuaría una vez validados los resultados por cada empresa en la reunión del G8 a celebrar el siguiente día (folios 5471 a 5497).

El día antes de la reunión del G8, el 21 de febrero de 2006, un directivo de L'ORÉAL enviaba un correo electrónico a otros directivos del grupo a nivel europeo donde daba cuenta del conocimiento en detalle de las cifras de los

competidores, señalando los datos de cifras de ventas, en valor absoluto, así como la tasa de variación respecto al año anterior, para todas las empresas del G8, señalando lo siguiente (folio 7046 bis):

> *"Acabo de recibir las cifras de 2005 del mercado STANPA (68% de cobertura). Tendré cifras más precisas mañana durante la reunión y en particular el detalle por familias de productos y una cobertura más amplia (75% de cobertura)."*

El 22 de Febrero de 2006 tuvo lugar la reunión del G8 en la sede de STANPA en Barcelona, a la que asistieron representantes de las empresas del G8, a excepción de WELLA, y el responsable de estadísticas de STANPA. De acuerdo con el acta de la reunión (folios 2441), en ésta se analizaron los resultados estadísticos del ejercicio 2005, señalándose que los mismos serían reeditados una vez que las empresas del G8 enviaran, en su caso, rectificaciones de resultados o correcciones de errores. Asimismo, se procedió al intercambio de tarifas, indicándose literalmente en el acta lo siguiente:

> *"1°) INTERCAMBIO TARIFAS: Se procedió al Intercambio de Tarifas por parte de DSP Hairconcept, L'ORÉAL, MONTIBELLO y SCHWARZKOPF. Las restantes compañías acordaron enviarlas a STANPA, para que desde allí se procediese a su ulterior reparto (el caso de EUGENE, LENDAN, REVLON y WELLA) [en estos momentos todas las tarifas han sido intercambiadas]."*

En la inspección de L'ORÉAL se encontraron las tarifas de WELLA de los años 2006 y 2007, de COLOMER de 2006 y 2007, de MONTIBELLO de 2006 y de WELLA de 2006 (folios 3405 a 3410).

En la reunión se abordó también la posibilidad de que STANPA realizase un resumen de cada una de las reuniones del G8, cuyo contenido sería circulado entre los representantes de las empresas del G8. Se valoró que los envíos se realizasen con copia oculta para evitar "malos usos" de las direcciones de correos listadas, aunque también se manifestó que en el caso del G8 no existía problema en que las listas "estén a la vista".

Y en relación con el punto 5 del OD "COMPATIBILIDAD con la ley de DEFENSA de la COMPETENCIA", el acta recoge: "Se cuestionó por parte de alguno de los asistentes la posibilidad de que estos intercambios de datos pudieran ir en contra de la Ley de defensa de la competencia, asunto que será visto por expertos legales de L´Oréal y Schwarkopf (actualmente, HENKEL)".

Se fija la siguiente reunión para el 27 de septiembre de 2006 en la sede de STANPA en Barcelona y coordinada por MONTIBELLO, en sustitución de WELLA al no haber asistido dicha empresa a la reunión.

El 1 de marzo de 2006 STANPA envió por correo electrónico con destinatario oculto las tarifas aplicables en 2006 (precio de catálogo y/o PVP recomendado con IVA incluido y/o desglosado) de L'ORÉAL, EUGENE, MONTIBELLO, SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL) y DSP, indicando (folio 799

> *"Nos encontramos pendientes de recibir las tarifas de las Empresas: Cosmética Técnica, COLOMER y WELLA, las cuales, tan pronto como obren en nuestro poder procederemos también a su envío."*

El 6 de marzo de 2006 COLOMER envió a STANPA un correo electrónico al que adjuntaba los precios de venta al público recomendados de sus productos para el año 2006. El 7 de marzo de 2006 STANPA reenvió dicho correo electrónico a nivel interno indicando (folios 7949 a 7957):

> *"Hay que convertir estas tarifas de COLOMER a PDF y hacerlas circular entre todos los de Peluquería Profesional (grupo de ocho empresas)".*

El 7 de marzo de 2006 STANPA envió las tarifas de COLOMER al G8, reenviándoselas específicamente a MONTIBELLO el 16 de marzo de 2006, (7918).

El 8 de marzo de 2006 LENDAN envió a STANPA un correo electrónico remitiendo la lista de precios de sus productos a febrero de 2006 (folios 7941, 9101 a 9104), reenviando ese mismo día STANPA dichas tarifas al G8, (folio 7937).

El 13 de marzo de 2006 STANPA envió al G8 los resultados definitivos del ejercicio 2005, remitiendo los paneles de fabricantes correspondientes a los primeros semestres y al total de los años 2004 y 2005, con el agregado de todas las empresas del G8 y el panel correspondiente a cada una de las 8 empresas por separado, (folios 3036 a 3045 y 6847 a 6858).

El 16 de marzo de 2006 WELLA envió al responsable de estadísticas de STANPA sus listas de precios vigentes a partir del 6 de marzo del 2006, señalando que faltaban las tarifas de su marca Clairol (folios 7930 a 7936). Dichas tarifas fueron enviadas a STANPA posteriormente, ese mismo día. Ambos correos fueron reenviados internamente por STANPA el 16 de marzo de 2006 mediante sendos correos electrónicos en los que se señalaba (folios 7925 *y 7930): "Para convertir a PDF y hacer circular".* Ese mismo día STANPA envió al G8 las tarifas de WELLA.

El 27 de marzo de 2006 STANPA envió a todas las empresas del G8 la presentación reconstruida de los datos que habían sido presentados en la última reunión del G8 de 22 de febrero y relativos al ejercicio 2005 tanto del Grupo Extenso de Peluquería como del G8 (folio 6932).

En dicha presentación, constaban, entre otros, los datos desagregados del año 2005 correspondientes a cada una de las empresas del G8 y relativos a la evolución de ventas, evolución de precios, evolución del sueldo del vendedor, tanto el componente fijo como el variable y % de comisión, dietas diarias, precio por kilómetro, número de trabajadores en plantilla, plazo de financiación y facturación neta.

STANPA introduce en letras de molde la advertencia de que es información confidencial.

El 11 de mayo de 2006, STANPA envió a todas las empresas del G8 el panel simplificado de facturación con información del primer trimestre del 2006 en comparación con el primer trimestre del 2005, mostrando el agregado de todas las empresas del G8 y con información individualizada de cada una de ellas (6837).

El 25 de mayo de 2006 COLOMER envió a STANPA un correo electrónico en el que reenviaba sus tarifas de marcas secundarias del grupo, (las tarifas de REVLON, la marca principal de COLOMER, ya se habían enviado a STANPA el 6 de marzo de 2006, como se ha indicado anteriormente), señalando que las mismas se habían establecido en junio de 2005 y estarían vigentes hasta junio de 2006, fecha en que se procedería a aumentar los precios (folio 7277 a 7289). Además, se añadía:

> *"Estas tarifas se entregaron en la reunión de Septbre. del año pasado.*
> *Es posible que el resto de compañías diga que no las tiene dado que la mayoría incrementan precios al inicio del año.*
> *En próxima reunión entregaremos las vigentes a partir del 1.7.06".*

36. <u>Reunión del G8 de 27 de septiembre de 2006</u>

El 5 de julio de 2006 el responsable de estadísticas de STANPA requirió a WELLA los datos de peluquería profesional correspondientes al primer semestre de 2006 con vistas a preparar la siguiente reunión del G8, que se celebraría el 27 de septiembre de 2006. Se establecía como plazo máximo para la remisión de los datos el 8 de septiembre de 2006, adjuntándose, a tal efecto, las plantillas del panel de datos de intercambio y del panel de fabricantes (folios 5545 a 5556).

WELLA envió a STANPA los datos requeridos el 8 de septiembre de 2006 (folios 5558 a 5535).

El 14 de septiembre de 2006 MONTIBELLO, coordinador de la reunión, remitió al G8 y a STANPA la agenda de la reunión, que incluía el análisis del panel de fabricantes del primer semestre de 2006 y su comparación con el del año anterior y del panel de datos de intercambio del primer semestre de 2006, el intercambio de las últimas tarifas y los precios recomendados de venta al público y el intercambio del desglose de marcas anexas (folio 1713).

El 19 de septiembre de 2006 el responsable de estadísticas de STANPA envió un correo electrónico a los representantes de todas las empresas del G8 remitiendo los resultados del G8 correspondientes al primer semestre de 2006. Esta información se consideraba provisional, solicitándose de las empresas del G8 que, en el caso de que fuera necesario hacer algún cambio, fuera comunicado a STANPA lo antes posible. Al correo se adjuntó el panel de fabricantes correspondiente a las cifras de ventas agregadas de todas las empresas del G8, así como las propias de cada una de las empresas del G8 por separado. También se adjuntaba el panel de datos de intercambio correspondiente al 31 de diciembre de 2005 y al 30 de junio de 2006 (folios 5409 a 5436).

La reunión del G8 de 27 de septiembre de 2006 se celebró en la sede de Barcelona de STANPA, asistiendo representantes de todas las empresas del G8, excusando STANPA su asistencia. De acuerdo con el acta de la reunión (folio 3727), se comentaron los resultados del primer semestre del año 2006, teniendo en cuenta que la información era provisional, e indicándose que las marcas anexas constaban en rúbrica diferenciada. Asimismo, se adoptaron los siguientes acuerdos:

> *"(…) INTERCAMBIO TARIFAS:*
> *Se procedió al Intercambio de Tarifas por parte de DSP Hairconcept, L'ORÉAL Y REVLON. SCHWARZKOPF acuerda enviarlas a STANPA, para que desde allí se procediese a su ulterior reparto. Las otras compañías no han subido precios en este período.*
> *PASOS EN EL DESGLOSE DE MARCAS ANEXAS:*
> *Se retoma el tema de la posibilidad de ampliar el intercambio de información sobre las marcas anexas. Se llega a la conclusión de que la información que se obtendría no sería relevante ni apropiada debido a la diferencia entre ellas."*

Se fijó la siguiente reunión para el 21 de febrero de 2007 en la sede de STANPA en Madrid, convocada por WELLA, al haber saltado su turno anterior.

El 8 de noviembre de 2006 STANPA remitió al G8 el panel simplificado de facturación de fabricantes por familias resumido correspondiente al acumulado al tercer trimestre del 2006, en comparación con el acumulado al tercer trimestre del 2005, tanto en su versión agregada para el conjunto de las empresas del G8, como para cada una de ellas por separado (folio 6815).

El 29 de noviembre de 2006 HENKEL envió a STANPA las listas de precios de SCHWARZKOPF, siguiendo lo acordado en la reunión del G8 de 27 de septiembre de 2006. Estas tarifas fueron reenviadas internamente por STANPA el 5 de diciembre de 2006, señalándose lo siguiente (folio 7899):

> *"(…) hay que convertir estas tarifas a PDF y hacerlas circular entre todos los de peluquería profesional (si quieres me encargo yo de eso). Te lo paso a ti para que lo tengas junto con el resto de tarifas (…)".*

Las tarifas y los PVP recomendados de SCHWARZKOPF vigentes a partir de octubre de 2006 fueron enviadas por STANPA a las empresas del G8 el 5 de diciembre de 2006 (folios 7003).

37. <u>Reunión del G8 de 22 de febrero de 2007</u>

El 11 de enero de 2007 el responsable de estadísticas de STANPA envió a WELLA, coordinadora de esta reunión, un correo electrónico con el borrador de la convocatoria de la reunión y el listado de los representantes del G8 destinatarios de la mencionada convocatoria, (folios 5441 a 5443).

El 19 de enero de 2007 WELLA envió un correo electrónico a todos los representantes de las empresas del G8 convocando la reunión prevista para el 22 de febrero de 2007 con la siguiente agenda, (folio 7886):

" Análisis del Panel de Fabricantes Cierre Ejercicio 2006 y comparación con el año anterior.*
** Panel de Datos de Intercambio de Fabricantes Cierre 2006 (…)*
** Intercambio de últimas tarifas de precios, incluyendo precios PVP recomendados."*

El 20 de febrero de 2007 el responsable de estadísticas de STANPA envió un correo electrónico a todas las empresas del G8 al que se adjuntaba el panel de datos de intercambio con información desagregada de todas las empresas del G8 a 31 de diciembre de 2006 (folios 3732, 6812 a 6814).

El 22 de febrero de 2007 se celebró en la sede de Madrid de STANPA la reunión del G8 a la que asistieron todas las empresas del G8, así como dos representantes de STANPA, uno de ellos la nueva Directora General de STANPA. De acuerdo con el acta de la reunión folio 7858), se presentó el panel de fabricantes con información agregada y desagregada de las 8 empresas y se llevó a cabo una presentación de los datos preliminares sobre la evolución que el mercado sufrió a lo largo del año 2006, indicándose que, transcurrido un plazo de quince días para correcciones, la información devendría definitiva y sería reeditada. Además, se insistió en el carácter confidencial de la información, y en su uso restringido al G8.

En relación las normas de competencia el acta recoge (folios 7860):

"(…) - Cambios de formato:
Se propone un cambio de formato para estos intercambios de datos, que ponga un claro énfasis en la protección de la información y en modelos de intercambio respetuosos con la libre competencia y un tratamiento confidencial de los datos en todas las fases del proceso.
Se proponen posibles cambios como:
• Facilitar datos de mercado y segmentos, de tal modo que las empresas sean presentadas de forma anónima, sin identificación de ninguna clase.
• Evolucionar el panel de intercambio de fabricantes hacia un modelo de benchmarking que devuelva un perfil promediado de cada una de las variables, de modo que cada compañía pueda compararse con ese perfil resultante.
• Revisar la frecuencia de los intercambios, equilibrando el volumen de información a analizar, con la frecuencia de tales intercambios
- Evaluación y revisión de los formatos a medio plazo:
Sin perjuicio de lo anterior, se solicita a los servicios jurídicos de STANPA, que analicen el conjunto de medidas o normas a cumplir a la hora de realizar estos informes e intercambio de datos.
En este sentido se establece la próxima reunión del mes de Septiembre para valorar y acordar las medidas a implementar (de no estar ya consideradas)
Acciones inmediatas:
• Tratamiento anónimo de la información

• Utilizar información consolidada sobre la que cada empresa pueda compararse y emplear datos promediados o valores de tipo perfil, sobre los que trabajar cada empresa independientemente (…)".

En la reunión se revisaron las marcas anexas de COLOMER (Tigi e Intercosmo), L'ORÉAL (Redken y Matrix), SCHWARZKOPF (Indola) y WELLA (Sebastian y Clairol, en un futuro Sassoon). COLOMER, EUGENE, L'ORÉAL MONTIBELLO y SCHWARZKOPF entregaron sus catálogos de productos vigentes, quedando pendiente la remisión de los correspondientes de DSP, LENDAN y P & G Prestige & Prof. (WELLA).

Finalmente, se acordó el calendario de las siguientes reuniones futuras y las empresas del G8 responsables de su coordinación:

" 1º Semestre 2007 – Reunión el 19 de Septiembre en STANPA BCN que liderará EUGÉNE PERMA.*
** Cierre ejercicio 2007 – Reunión por determinar en Febrero 08, en STANPA MD y que liderará L´ORÉAL.*
** 1º Semstre 2008 – Reunión por determinar en Septiembre 08, en STNPA BCN y que liderará COLOMER.*
** Cierre ejercicio 2008 – Reunión por determinar en Febrero 09, en STANPA MD y que liderará LENDAN.*
** 1º Semestre 2009 – Reunión por determinar en Septiembre 09, en STANPA BCN y que liderara SCHWARZKOPF".*

El 28 de febrero de 2007 LENDAN envió a STANPA un correo electrónico al que adjuntaba su catálogo de productos y de precios de catálogo y precios recomendados, que no entregó el día de la reunión, preguntando si debía distribuirlo a las demás empresas del G8 o si STANPA se encargaría de su reenvío (folios 7876 a 7884). Este catálogo, con tarifas en vigor desde febrero de 2007 fue distribuido por STANPA el 7 de marzo de 2007, así como el de DSP con los precios en vigor desde enero de 2007 (folio 7863).

El responsable de estadísticas de STANPA envió un correo electrónico a todos los representantes de las empresas del G8 adjuntando la hoja de resultados de 2006, una vez corregidos los datos de dos de las empresas del G8. Dicha hoja de resultados consistía en el panel de fabricantes con información agregada y desagregada por cada empresa del G8 de los totales de los ejercicios 2005 y 2006, así como información del primer semestre de dichos años. También se enviaba el panel de datos de intercambio con información desglosada de las 8 empresas a 31 de diciembre de 2006 (folio 7327).

Además, en dicho correo electrónico STANPA informa que, "*en los próximos días procederemos a facilitarles los password personalizados para que puedan acceder a esta misma información en la extranet creada al efecto"*

El 12 de marzo de 2007, WELLA envió a STANPA las listas de precios propias (incluidos los de sus marcas anexas) correspondientes al año 2007, que entraban en vigor en dicho mes. El catálogo de productos y precios de WELLA fue enviado el 13 de marzo de 2007 por STANPA al G8 (folio 7487).

El 10 de abril de 2007 STANPA envió al G8 un correo electrónico adjuntando *"el catálogo de productos vigente"* de L'ORÉAL, en particular, el catálogo de su marca Kerastase correspondiente a 2007, con el precio de catálogo sin IVA y con el precio recomendado con el IVA incluido. WELLA contestaba a STANPA solicitando el catálogo de L'ORÉAL Professional (folios 7831 a 7834).

Constan en el expediente las tarifas de 2007 de las marcas de COLOMER (folios 562 y 563) y de MONTIBELLO (folios 564 y 565), intercambiadas en el G8.

El 16 de mayo de 2007 el responsable de estadísticas de STANPA envió a todas las empresas del G8 un correo electrónico distribuyendo la información del primer trimestre de 2007 e indicando, también, el retraso en su remisión debido a la demora en el envío de datos por una de las empresas del G8, recordándoles la importancia de respetar los plazos establecidos. La información remitida consistía en el panel simplificado de facturación para el primer trimestre del 2006 y del 2007, con información agregada de todas las empresas del G8, así como individualizada con datos de cada una de ellas por separado (folio 6778).

Para la reunión prevista el 19 de septiembre de 2007 en la sede de STANPA en Barcelona, STANPA solicitó previamente a las empresas del G8 la información correspondiente al primer semestre del año 2007, adjuntando las plantillas correspondientes, como queda acreditado por el correo electrónico enviado el 5 de julio de 2007 a COLOMER, reclamando dichos datos y rogando que dicha información fuera remitida no más tarde del 17 de septiembre de 2007 (folio 1506).

El 25 de octubre de 2007, la Directora General de STANPA envió un correo electrónico al G8 indicando que una vez recibidas todas las respuestas en relación con las preferencias de fecha para la próxima reunión del G8 y visto que no hay unanimidad en las mismas, se proponen distintas alternativas, señalando como posibles nuevas fechas el 23 o el 30 de noviembre en Madrid o el 4 de diciembre en Barcelona, rogando que se indique a la mayor brevedad posible el orden de preferencia. Además, se reitera el Orden del Día remitido previamente y que se vuelve a adjuntar, señalándose, entre otros, los siguientes puntos del Orden del Día (folios 7825 y 7826):

> *"1. Nueva Ley 15/2007 de Defensa de la Competencia.*
> *2. Integración del Grupo Técnico de Peluquería Profesional en la actividad del Comité de Peluquería Profesional.*
> *3. Adecuación de la información estadística al nuevo entorno (…)".*

El 5 de noviembre de 2007 STANPA convocó la reunión para el 4 de diciembre de 2007 en la sede de STANPA en Madrid, indicando que el Orden del Día sigue siendo el remitido previamente y que nuevamente se vuelve a adjuntar (folios 7827 y 7830). Consta en el expediente la confirmación de asistencia de EUGENE (folio 7827) y COLOMER (folio 7825), mientras que L'ORÉAL señaló la imposibilidad de asistir a "dicha reunión tan importante" (folio 7829).

De acuerdo con la información proporcionada por el solicitante de exención y recabada en el curso de las inspecciones, no consta que dicha reunión del G8 llegara a celebrarse.

38. Reunión del G8 de 28 febrero de 2008

De acuerdo con la información obrante en este expediente, el 28 de febrero de 2008 se reunió por última vez el G8, convocado por STANPA en su sede de Madrid, con carácter previo a la reunión del Comité de Peluquería Profesional de STANPA, asistiendo todas las empresas del G8 a excepción de HENKEL (folios 24 y 769).

El 22 de febrero de 2008 HENKEL envió un correo electrónico a MONTIBELLO comunicando que no asistiría a la reunión en "petit comité" del G8 convocada por la Directora General de STANPA con carácter previo a la reunión del Comité de Peluquería Profesional prevista para el 28 de febrero de 2008, aunque confirmó que sí asistiría a la reunión de dicho Comité de STANPA (folio 776).

El mismo día de la reunión del G8, se celebró la reunión del Comité de Peluquería Profesional de STANPA a la que acudieron tanto las empresas del G8 -incluida HENKEL- como empresas ajenas al G8, en la que se expuso el método de distribución de la información de las empresas por STANPA, en el sentido de que las empresas no tendrían acceso a información individualizada de sus competidoras, así como el grado de detalle de la información mostrada a cada una de las empresas (menor que el que hasta ese momento se realizaba en el seno del G8). En esta reunión se trata el tema de la Ley de Defensa de la Competencia y se analizan las conclusiones del Informe jurídico encargado (folio 781).

En esta reunión se acordó la creación de un grupo "ad hoc" que se reuniría el 2 de abril de 2008 con el objetivo de definir las pautas de elaboración de estudios en el sector de peluquería profesional a partir del tratamiento confidencial de la información aportada por cada empresa.

Antes de la reunión del Consejo de Peluquería se reunió brevemente el G8 y pese a que algunas empresas manifestaran su pesar al respecto, se acordó finalizar con los intercambios de información que se venían realizando en el seno del G8 y, por tanto, dar por finalizado el cártel del G8 según consta en la declaración del representante de WELLA (folios 5232 y 9389).

Según declaraciones del representante de WELLA presentadas el 12 de diciembre de 2008 y el 29 de diciembre de 2009 en el ámbito de la solicitud de reducción del importe de la multa (folios 5232 y 9399) en la reunión del G8 de 28 de febrero de 2008, fue donde se acordó, pese a que algunas empresas del G8 manifestaron su pesar, dar por finalizado el cártel.

El 14 de marzo de 2008 HENKEL envió un correo electrónico a STANPA y MONTIBELLO (folio 7315), comunicando que no enviaría los datos correspondientes al cierre del ejercicio 2007, por ser unos contenidos que excedían aquéllos permitidos por las normas internas de la empresa, a lo que

contestó STANPA el 26 de marzo señalando que desde el 1 de septiembre del 2007 no se había producido "ningún envío/intercambio de datos, (empresas-Stanpa-empresas) relativos a los estudios estadísticos" (folios 7313 y 7314).

39. <u>Reunión del Grupo "Ad.Hoc" de 2 de abril de 2008</u>

A la reunión del grupo "ad hoc" celebrada el 2 de abril de 2008 en la sede STANPA en Madrid, previa convocatoria de STANPA de 7 de marzo de 2008, de acuerdo con el acta remitida el 10 de abril de 2008 por STANPA, junto con los modelos de paneles a cumplimentar (anual, trimestral y provincial) por las empresas, asistieron representantes de STANPA, COLOMER, MONTIBELLO, EUGENE, L'ORÉAL, WELLA y LAKME (folio 814).

En esta reunión se acordó lo siguiente, trasladando lo indicado en el acta remitida a todas las empresas y miembros del Comité de STANPA, tanto a las empresas que asistieron como a las que no asistieron a esta reunión del grupo ad hoc:

> *"(…) 1º) Todo cuanto sea diseñado debe ser conforme con el Derecho de la Competencia, de modo que exista un equilibrio entre la necesidad de conocer el mercado y a la vez, mantener una cierta incertidumbre, que garantice que ninguna empresa obtiene ningún tipo de conocimiento, que le permita reaccionar o posicionarse en el mercado de un modo ventajoso.*
> *2º) La información será tratada garantizándose la total confidencialidad de la misma, no siendo empleada con otro fin que el de tratar de medir el mercado y determinar sus principales tendencias.*
> *3°) Toda la información que recibirán las empresas será en formato de agregados o perfiles generales sobre los que compararse, no pudiendo acceder en ningún caso a información de ninguno de los demás competidores. Y será idéntica para todos los participantes.*
> *4º) La participación es abierta a todas las empresas pertenecientes a Stanpa y que operan en este circuito (Peluquería Profesional en España), de forma voluntaria y sin que por ello deban soportar ningún coste adicional (…)".*

Se acordó realizar un panel trimestral y un panel anual. El trimestral contendría facturación acumulada (enero-marzo y enero-septiembre), con información de 9 categorías de productos: color de oxidación, color semipermanente, decoloración, oxidantes y desarrolladores, permanentes y neutralizantes, línea de peinado, tratamientos, champús y otros. Se acordaron unos criterios que cada empresa debería seguir en el cálculo de cada dato, para unificar criterios de cómputo. En el panel se volcarían todas las ventas de todas las marcas que cada empresa vendiera en el mercado español. Se preveía que se publicarían tres informes, uno en mayo, otro en septiembre y otro en noviembre con la información del primer trimestre, del primer semestre y de los 3 primeros trimestres, respectivamente.

En cuanto al panel anual con el dato total de ventas, contenía las mismas rúbricas de volumen y facturación, de las citadas nueve categorías, con un

desglose ligeramente mayor (por ejemplo, en color de oxidación se diferenciaría entre cremas y geles), incluyendo la información de ventas a minoristas y mayoristas. El acta recogía lo siguiente:

> *"(…) STANPA solicitará esta información a lo largo del primer trimestre del año siguiente al ejercicio cerrado, editándose los resultados en tomo al mes de mayo. El resultado de este panel incluirá además una gráfica en formato de tarta, con el peso global de cada empresa sin identificación y estimado sobre el total facturado por la muestra (no habrá información específica sobre cada categoría de productos).*
>
> *Además, STANPA devolverá a cada empresa el ranking que ocupa dentro de la muestra de empresas participantes en cada una de las nueve categorías, sin tener acceso a conocer el lugar que ocupan el resto de competidores."*

Además del panel trimestral y del panel anual, se acordó realizar un panel provincial con los mismos plazos que el panel anual, que reflejaría la facturación neta obtenida en las 52 provincias, recibiendo únicamente las empresas el dato agregado. Por otra parte, se acordó realizar un estudio cuantitativo del sector sobre inversiones para saber, de media, qué porcentaje supone sobre la facturación neta determinadas variables (descuento, gastos debidos a la distribución, inversión en publicidad, promociones, relaciones públicas, inversión en formación, recursos destinados a las fuerzas de ventas y previsión sobre impagos).

Para realizar estos paneles y el estudio sobre inversiones, todos ellos de participación abierta y voluntaria a todas las empresas asociadas a STANPA y que operan en el mercado de la peluquería profesional, siendo dichas decisiones independientes, (participar en uno de los estudios no obliga a hacerlo en los restantes), cada empresa participante designaría a una persona encargada de enviar sus datos en plazo y forma a STANPA, así como la persona que recibiría los resultados. Una vez que la información se entregase a STANPA en sobres lacrados y debidamente identificados, un fedatario público acreditaría que su procesamiento por STANPA se realizaría garantizando en todo momento la confidencialidad de los datos individuales y destrucción de la información individualizada de las empresas participantes, una vez obtenidos los resultados. Después, STANPA enviaría el perfil promedio confeccionado a todas las empresas participantes, en particular, a la persona de cada empresa encargada de realizar los envíos de información.

Todas las empresas serían invitadas a participar en estos estudios, para determinar quién desea participar, pues su confección quedaba condicionada a que decidiese colaborar un número de empresas suficientemente alto, a fin de que los resultados mostrados no fuesen identificables. Se indica también en el acta que esta actividad será puesta en marcha a partir de ese mismo ejercicio, recabándose datos referidos al año 2006.

Así, el 24 de abril de 2008 STANPA envió un correo electrónico solicitando a las empresas una respuesta formal en relación con su interés en participar en

estas estadísticas, “cumpliendo con los acuerdos alcanzados en la reunión del Comité de Peluquería Profesional de STANPA celebrada el 28 de febrero, así como las definiciones de procedimiento y modelos de paneles elaboradas por el grupo de trabajo en su reunión del 2 de abril” (folios 6751 y 6752).

STANPA establecía como fecha límite para responder el 6 de mayo de 2008, indicando que en caso de no haber respuesta en dicho plazo, STANPA consideraría que no existe interés en participar en estos estudios, por lo que no tendrán derecho a recibir información sobre los mismos. En caso de estar interesados, se requería por STANPA la remisión no más tarde del 30 de mayo de 2008 de los paneles que se adjuntaban en los que se solicitaba información del cierre del ejercicio 2007, panel provincial también referido al cierre del ejercicio 2007 e información trimestral, (dato acumulado enero-marzo del primer trimestre de 2008), indicando también la necesidad de volcar información del año 2006 (panel anual y provincial) y del primer trimestre del año 2007 (panel trimestral) para poder obtener información evolutiva.

STANPA subrayaba que la información que cada empresa enviara a STANPA sería tratada de manera confidencial por personal del Departamento de Estadística e Informática de STANPA y se usaría para la elaboración de los paneles indicados, recibiendo las empresas participantes los resultados consolidados y no pudiendo acceder a ninguna clase de datos de las empresas competidoras. En este sentido se señalaba que las empresas participantes en las estadísticas y que no tengan suscrito con STANPA el “Acuerdo de Confidencialidad” deberían suscribirlo.

STANPA volvió a dirigirse a las empresas el 12 de mayo de 2008, resumiendo las gestiones realizadas respecto del panel de estadísticas de Peluquería Profesional y adjuntando el acta de la reunión del grupo de trabajo “ad hoc” de 2 de abril de 2008, las plantillas de los tres modelos de paneles estadísticos, (modelo anual, modelo provincial y modelo trimestral) y el Acuerdo de Participación y Confidencialidad (folio 6757).

En dicho correo, informa de que 16 empresas están interesadas en participar en las estadísticas *(COLOMER, MONTIBELLO, LENDAN, DSP, EUGENE, L’ORÉAL, Procter & Gamble Profesional (WELLA), Erayba Cosmetics, Hipertin, Icon Europe, Kin Cosmetics, Labº Belloch – Yunsey, Labº Phergal – Univerlook, Labº Pierre Fabre – René Furterrer, Lakme Cosmetics y Nirvel)*, siete del G8, con la única excepción de HENKEL, siete empresas que aún no se habían manifestado y el resto habían declinado la invitación.

Señala que, de acuerdo con lo establecido en la reunión del grupo “ad hoc” de 2 de abril de 2008, se considera que la muestra era ya suficientemente amplia y puede que se incrementase aún más en los próximos días, por lo que se solicita la información correspondiente del primer trimestre de 2008, (plazo de envío de los datos el 26 de mayo de 2008), información anual de 2007 y provincial de 2007 (plazo de envío de los datos 9 de junio). Se insistía nuevamente en que la información particular de cada empresa sería absolutamente confidencial, de modo que cada empresa sólo tendría acceso a

información agregada de todo el sector elaborada por STANPA, así como al puesto que ocuparía en el ranking, pero no la situación que ocuparía el resto de las empresas competidoras. Finalmente se indicaba que ninguna de estas actividades supone un coste añadido para las empresas, pues se trata de una ampliación de servicios que ya se están prestando desde STANPA a otros circuitos como Gran Consumo, Selectividad o Farmacia.

40. <u>Reunión de la Junta Directiva de STANPA celebrada el 21 de febrero de 2008</u>

El Orden del Día de la última reunión del G8 está relacionado con el Acuerdo de Participación y Confidencialidad de los datos estadísticos, adoptado por la Junta Directiva de STANPA en la reunión celebrada el 21 de febrero de 2008, a la que asistieron los representantes de todas las empresas del G8, así como otras empresas del sector ajenas al G8 (folio 4940). El Acuerdo implicaba que tanto las empresas asociadas como STANPA designarían a las personas de contacto que serían las únicas responsables en la elaboración de estadísticas, el envío de datos individuales a STANPA, el tratamiento de los datos por parte de ésta y posterior envío a las empresas de los datos agregados de todas ellas. El acuerdo de la Junta Directiva fue elevado a la Asamblea General de STANPA que tuvo lugar el 8 de mayo de 2008 y adoptado por unanimidad, (folio 4965 a 4969).

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero.- Objeto.- El Consejo en este expediente tiene que resolver si, como propone la DI, las empresas imputadas en el mismo deben ser declaradas responsables de una infracción muy grave del artículo 1 de la LDC, por haber llevado a cabo en el periodo que va desde el 8 de febrero de 1989 hasta el 28 de febrero de 2008, una conducta anticompetitiva única y continuada consistente en intercambiar periódicamente información comercial sensible con el objeto de restringir y falsear la competencia en el mercado.

La propuesta que, conforme al artículo 50.4 de la LDC, la DI elevó al Consejo el 9 de septiembre de 2010 es la siguiente:

- ***Primero**. Que se declare la existencia de conducta colusoria del artículo 1 de la Ley 11/1963 y de la Ley 16/1989, como por el vigente artículo 1 de la LDC, por los acuerdos e intercambios de información comercial sensible realizados desde el 8 de febrero de 1989 hasta el 28 de febrero de 2008.*

- ***Segundo**. Que esa 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 declare responsable de dicha infracción a L'ORÉAL ESPAÑA S.A. y su matriz L'ORÉAL, S.A.; PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (WELLA) y su matriz The Procter & Gamble Company; THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L. y a su matriz TCGP; EUGÈNE PERMA ESPAÑA, S.A.U. y a su matriz EUGENE PERMA GROUP SAS; COSMÉTICA COSBAR, S.L. (MONTIBELLO), COSMÉTICA TÉCNICA, S.A. (LENDAN), HENKEL IBÉRICA, S.A. y su matriz Henkel AG Co KGaA; DSP HAIRCARE PRODUCTS, S.A. y la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (STANPA), de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 61 de la LDC.*
- ***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 entidades 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.*

Asimismo y dado que este expediente tiene su origen en una solicitud de exención del pago de la multa en aplicación del artículo 65 de la LDC y de reducción de la misma en virtud del artículo 66 de la LDC, la DI propone que, *se exima del pago de la multa a HENKEL IBÉRICA, S.A. y su matriz Henkel AG Co KGaA, de acuerdo con la exención condicional concedida por la DI, de conformidad con lo establecido en el artículo 65.1.a) de la LDC,* y que, *se reduzca el importe de la sanción correspondiente a PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (WELLA), de acuerdo con lo establecido en el artículo 66 de la LDC,* siempre que al término del procedimiento sancionador cada una de dichas empresas haya cumplido con lo previsto en los artículos 65.2 y 66.1 de la LDC respectivamente

Antes de entrar en el fondo del análisis sustantivo sobre la conducta que imputa la DI como infracción de la LDC, el Consejo se propone dar respuesta a una serie de alegaciones sobre normativa aplicable, procedimiento y derechos de defensa que a juicio de los imputados podrían incidir en la Resolución de este expediente

Segundo.- Normativa aplicable.- La conducta que la Dirección de Investigación imputa como infracción de la legislación nacional de defensa de la competencia, se habría iniciado el 8 de febrero de 1989, se habría prolongado durante la vigencia de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, y habría continuado bajo la Ley 15/2007, de 3 de julio,

de Defensa de Defensa de la Competencia, que entró en vigor el 1 de septiembre de 2007, hasta el 28 de febrero de 2008.

Puesto que la incoación del expediente se produjo el 16 de junio de 2008, su tramitación se ha realizado conforme a las normas procesales de la Ley 15/2007, pues así resulta, sensu contrario, de lo establecido en la Disposición Transitoria Primera del citado texto legal, en el que se señala que *"Los procedimientos sancionadores en materia de conductas prohibidas incoados antes de la entrada en vigor de esta Ley se tramitarán y resolverán con arreglo a las disposiciones vigentes en el momento de su inicio."*

Por lo que al derecho sustantivo sancionador se refiere, considera este Consejo que, al igual que ha ocurrido en otros expedientes precedentes, las diversas alegaciones formuladas por los interesados al respecto pretenden introducir de forma artificial un debate sobre la legislación aplicable que resulta absolutamente estéril, por innecesario.

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

Esta conclusión no se ve alterada en el caso en que el infractor sea una asociación, especialmente tratándose de un cártel con posibilidad de clemencia, salvo que el importe de la sanción a imponer exceda delos 901.518,16 € previstos como límite por el artículo 10 de la Ley 16/1989, en cuyo caso procedería la aplicación de la legislación anterior a efectos del cálculo de la sanción a STANPA.

Tampoco afecta a este criterio el hecho de que el artículo 61.3 de la LDC prevea la posibilidad de requerir el pago del importe de la sanción a los asociados en caso de insolvencia de la asociación sancionada, en la medida en que dicho requerimiento, tendrá lugar, en su caso, en un procedimiento distinto al presente que, además, dependería de un acontecimiento futuro e incierto como es la insolvencia de la asociación, por lo que este Consejo desconoce si va a ser necesaria su aplicación o qué empresas podrían resultar afectadas.

Partiendo de esta base, y conforme a lo dispuesto por el artículo 128 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común, la Ley 15/2007 es la legislación que se va a aplicar a quienes, en el presente

procedimiento sancionador, sean considerados responsables de una infracción del artículo 1 de la LDC.

Cuestiones de procedimiento

Tercero.- Improcedente alegación de caducidad de STANPA. La representación procesal de la imputada en el expediente alega que, habiéndose dictado sentencia por la AN con fecha 30 de septiembre de 2009, el cómputo del plazo suspendido desde el 2 de septiembre de 2008, como consecuencia de la interposición por STANPA de recurso contencioso administrativo, se reanudó automáticamente el día siguiente al de la fecha de la sentencia -el 1 de octubre de 2009- en virtud de lo dispuesto en el art. 12.2 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia, y no el 1 de diciembre de 2009 como entendió la DI en su acuerdo de la misma fecha. Defiende, por ello, que el plazo máximo de 18 meses previsto en el art. 36 de la LDC expiró el 14 de enero de 2011, debiendo entenderse caducado el procedimiento desde el 15 de enero de 2011 en virtud del art. 38.1 de la LDC.

La discrepancia radica, por tanto, en la determinación del momento en que se produce la resolución del incidente y la reanudación del cómputo del plazo para resolver, entendiendo la representación de la imputada que tal plazo debe reanudarse al día siguiente al de la fecha en que se dictó la sentencia -el 1 de octubre de 2009- y la DI, por su parte, al día siguiente a la fecha en que tuvo conocimiento de la misma mediante testimonio remitido por la Sala de lo Contencioso Administrativo de la Audiencia Nacional a petición del Secretario del Consejo, es decir, el 1 de diciembre de 2009.

A la vista de la incidencia que, para la resolución del presente procedimiento, tiene dicha alegación, este Consejo, considera oportuno, antes de pronunciarse, hacer unas consideraciones preliminares. Con carácter general, la introducción legal de diversos supuestos de suspensión del plazo máximo de los procedimientos tiene como objeto flexibilizar su tramitación, de tal manera que la Administración pueda hacer frente a los imprevistos de diversa naturaleza que pueden acontecer en el desarrollo del procedimiento y que, por entenderlo así el legislador, son de la suficiente intensidad como para justificar la paralización del término para resolver, sin que ello suponga un menoscabo del principio de seguridad jurídica previsto por el artículo 9.3 de la Constitución Española.

La LDC, entre los diferentes supuestos de suspensión que contempla, introdujo expresamente, y por primera vez en su redacción de 2007, el de la interposición de un recurso contencioso administrativo (art. 37.1.d). Esta novedad responde a la constatación de la relevancia que, a efectos del procedimiento administrativo principal, puede tener el conocimiento de un pronunciamiento jurisdiccional que pueda incidir directamente sobre el mismo y, por lo tanto, sobre la decisión que le ponga fin. En el presente caso, el imprevisto que motivó la suspensión del plazo máximo para resolver el procedimiento principal, vino constituido, precisamente, por un recurso

contencioso administrativo interpuesto por la asociación interesada contra la Orden de Investigación y las actuaciones materiales de la DI durante la inspecciones llevadas a cabo en el marco de dicho expediente, que culminó con la conocida sentencia de la AN de 30 de septiembre de 2009.

Llegados a este punto, dos son las cuestiones que procede analizar para resolver la alegación de STANPA, en primer lugar, cuándo debe entenderse notificada la sentencia a la CNC y, en segundo término, desde que momento debe levantarse la suspensión.

Respecto a la primera cuestión y conforme a lo dispuesto por el artículo 12 de la Ley 52/1997 de 27 de noviembre, de Asistencia Jurídica al Estado e Instituciones Públicas, debe tenerse por fecha de notificación a la CNC aquélla en que fue realizada a la Abogacía del Estado ante la Audiencia Nacional.

A efectos de su determinación debe tenerse en cuenta que, con arreglo a lo dispuesto por el art. 151.2 de la Ley 1/200, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil (LEC), los actos de comunicación a la Abogacía del Estado "se tendrán por realizados el día siguiente a la fecha de recepción que conste en la diligencia o en el resguardo acreditativo de su recepción cuando el acto de comunicación se haya efectuado por los medios y con los requisitos que establece el apartado 1 del artículo 162 de esta Ley". Por lo tanto, por fecha de notificación, a efectos legales, debe tenerse el 21 de octubre de 2009, que es el día siguiente al día en que tuvo lugar el acto de notificación material a la Abogacía del Estado, el 20 de octubre.

En cuanto a la segunda de las cuestiones, alega STANPA que la aplicación estricta del artículo 12.2 del RDC, que alude a que el órgano competente deberá levantar la suspensión "desde el día siguiente al de la resolución del incidente que dio lugar a la suspensión", determina que, con independencia de su notificación, por tal deba entenderse el día siguiente a la fecha en que fue dictada la sentencia de 30 de septiembre de 2009, es decir, el 1 de octubre.

El Consejo debe rechazar este argumento en la medida en que tal interpretación es absolutamente contraria a constante jurisprudencia que mantiene que, salvo excepciones, la notificación de las sentencias a las partes en el proceso es condición, no de validez y existencia de las mismas, pero sí de eficacia frente a aquéllas.

Como resulta evidente, una interpretación rigurosa y acorde con la finalidad que debe darse al artículo 12.2 del RDC no puede obviar, si depende de decisiones judiciales, el momento en que éstas producen efecto frente a la Administración. Por lo tanto, la única forma de aplicar correctamente el citado precepto, en el caso de suspensión por interposición de un recurso contencioso-administrativo es entender que el cómputo del plazo máximo del procedimiento principal no puede verse reanudado mientras la sentencia que resuelve la controversia no haya sido notificada a las partes ni, por lo tanto, desplegado sus efectos. En nuestro caso, es obvio que el incidente no se puede considerar resuelto, a efectos de la tramitación del expediente S/0086/08, hasta que la CNC, y más concretamente, el órgano instructor del

procedimiento de referencia, obtiene conocimiento de la misma, a través de la notificación a la Abogacía del Estado con efectos 21 de octubre de 2009, puesto que hasta entonces no le resulta posible valorar su trascendencia para el procedimiento administrativo principal.

Si bien, como alega la imputada, la determinación del levantamiento de la suspensión no puede quedar al arbitrio de la CNC, tampoco la reanudación del cómputo del plazo se puede hacer depender exclusivamente de acontecimientos ajenos al actuar de la Administración de la que depende el procedimiento y que ésta no puede controlar hasta que le sean debidamente notificados y pueda valorarlos. Partiendo de hasta ahora expuesto, y aplicando una recta interpretación del artículo 12.2 del RDC, por fecha de "resolución del incidente" debe tenerse el 21 de octubre de 2009, debiendo efectuarse el levantamiento de la suspensión "desde el día siguiente".

Pues bien, si, conforme a lo dispuesto por el artículo 12.3 del RDC, al 16 de diciembre de 2009 -término del plazo inicial en el que hubiera vencido el plazo de 18 meses- se le añaden los días que el procedimiento ha estado suspendido, de 2 de septiembre a 21 de octubre y del 31 de enero hasta el 28 de febrero de 2011, es evidente que ni el 14 de enero de 2011 ni tampoco al tiempo de dictarse la presente resolución el procedimiento sancionador S/0086/08 debe entenderse caducado, por lo que este Consejo no puede atender a lo solicitado por STANPA.

Cuarto.- Las inspecciones.- En lo que atañe a las alegaciones atinentes a las inspecciones realizadas en las sedes de STANPA, este Consejo debe limitarse a señalar que la sentencia de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional de 30 de septiembre de 2009 señala que, *"todos los datos recogidos en el registro referentes al sector de la peluquería profesional* (es decir, el sector que constituye el objeto de la inspección y el objeto de este expediente) *están debidamente amparados en las autorizaciones de entrada y registro de la CNC y del Juzgado, por lo que no existió irregularidad en el registro respecto a ellos".*

Aunque algunas alegaciones recuerdan que dicha sentencia está recurrida en casación ante el Tribunal Supremo, tanto por STANPA como por la CNC, en la medida en que este punto concreto no resulta controvertido, queda confirmada la licitud de las pruebas obtenidas en dichas inspecciones, por lo que resulta innecesario entrar en mayores consideraciones.

Sin perjuicio de lo anterior y en relación con la inspección realizada el 19 de junio de 2008 en la sede de STANPA en Barcelona, este Consejo, atendiendo a motivos de estricta prudencia, no va a tomar en consideración la documentación obtenida en la inspección, que por otra parte no resultan necesarios para constatar la existencia de la infracción imputada, dada la importante documentación probatoria aportada por los demandantes de exención y por la obtenida en las inspecciones a otros imputados y en la instrucción del expediente, tal y como se recoge en los Hechos Probados.

Por este mismo motivo, resultaría, en principio, improcedente pronunciarse sobre la alegación de L'ORÉAL sobre la obtención por la Dirección de Investigación, en la inspección de Barcelona, de un informe de un despacho de abogados protegido por el secreto profesional de las comunicaciones abogado-cliente, pues se trataría de un *"informe preparado por un despacho de abogados externos realizado precisamente con el objeto de valorar la compatibilidad del sistema de intercambio de información con el derecho de la competencia",* lo que, según el escrito de alegaciones en su apartado 1.10 *"constituye una vulneración del derecho al secreto de las comunicaciones entre abogado y cliente, que vicia de nulidad todo el procedimiento".*

En cualquier caso, y aunque sea a efectos meramente dialécticos, debemos señalar que, como apunta la sentencia de la Audiencia Nacional de 23 de junio de 2010, la confidencialidad de las relaciones abogado-cliente no constituye un derecho fundamental autónomo, sino un elemento integrante del derecho de defensa recogido en el artículo 24 de la Constitución y que siempre que no se acredite por el interesado que el uso concreto de la información obtenida efectuado por la CNC le pueda ocasionar indefensión, no puede apreciarse la infracción del artículo 24 CE. Es decir, que la simple obtención o copia de este tipo de documentos no ocasiona por si sola indefensión, si no se emplea como elemento probatorio en un procedimiento sancionador.

En el presente caso, el citado informe no fue incorporado al expediente S/0086/08, por lo que no ha sido utilizado como prueba de cargo contra L´OREAL ni permite hablar de vulneración de su derecho de defensa.

Por otro lado, el hecho de que el citado informe, en su versión digital, fuese trasladado a las dependencias de la CNC se debe a que, a pesar de que se solicitó expresamente a los representantes de la empresa la identificación, entre la documentación recabada en la inspección (tanto en formato papel como electrónico), de aquellos documentos que pudieran estar protegidos por la confidencialidad de las relaciones entre abogado-cliente o que pudieran afectar a la intimidad del personal de la empresa, el mismo no fue identificado.

Por el contrario, cuando la empresa inspeccionada ha justificado que alguno de los documentos detectados tenía naturaleza de comunicación entre abogado y cliente, como es el caso de la versión de dicho informe en formato papel, la Dirección de Investigación ha procedido a su devolución.

Como ha señalado este Consejo, en su Resolución 17 de julio de 2008 *"la protección de la confidencialidad en la relación abogado-cliente exige de la empresa un comportamiento activo, que comunique y razone adecuadamente ante la Dirección de Investigación los motivos por los que dicho documento se encuentra protegido y por los que el simple acceso al mismo para su análisis somero causaría indefensión al afectado. Sostener lo contrario, es decir, que el simple acceso a un documento confidencial constituye por sí mismo una violación del derecho de defensa, sin exigir ninguna obligación a la empresa afectada, además de contradecir la jurisprudencia europea alegada llevaría al absurdo de hacer más favorable a la empresa el silencio que la diligencia, ya*

que permitir a la CNC acceder a tales documentos, sin advertirle de su carácter confidencial, podría servir para lograr la anulación de toda la inspección".

También la Audiencia Nacional, en la previamente citada sentencia de 23 de junio de 2010*;* señala que, *"Cita la recurrente la sentencia del Tribunal de Luxemburgo dictada en el asunto AKZO con el número 125/2003, pero en este aspecto hemos de aceptar la alegación del Sr. Abogado del Estado al afirmar que la sentencia citada viene referida a una situación en que el interesado señaló los documentos concretos afectados por la confidencialidad de comunicación abogado-cliente, mientras que en el caso de autos no existió tal señalamiento, por lo que tal doctrina no es aplicable.*

Efectivamente, de haberse puesto de manifiesto la confidencialidad de determinados documentos podríamos entrar a examinar la aplicación de la señalada doctrina".

En definitiva, esta alegación no puede ser acogida por el Consejo.

Quinto.- Indefensión.- Algunos de los imputados han expresado su queja porque consideran que la DI no ha valorado las manifestaciones y pruebas presentadas al PCH (MONTIBELLO, fol. 15359), agrupando las alegaciones de las partes para dar una respuesta conjunta, sin motivar adecuadamente el rechazo de las mismas (LENDAN, fol. 15451, 15452, 15471) lo que, en su opinión, genera una situación de indefensión.

El Consejo se ha pronunciado en diferentes ocasiones frente a esta alegación. Así en su Resolución de 10 de septiembre de 2010 (Expte. R/0050/10, CTT STRONGHOLD) señala que: "*la indefensión constitucionalmente relevante a la que se refiere el Alto Tribunal es aquélla que pueda producirse en el marco de un procedimiento sancionador en el que se haya efectuado la imputación de una determinada infracción frente a la cual la parte no haya tenido posibilidad de defenderse en términos reales y efectivos"*.

Es evidente que no es esta la situación que se plantea en el caso, y lo demuestra el hecho mismo de que los que manifiestan su queja lo hacen porque consideran que no han sido adecuadamente valoradas las alegaciones que han realizado ante las imputaciones contenidas en el Pliego. Es decir, que las partes imputadas de una infracción de la LDC, en el correspondiente procedimiento sancionador, han podido alegar todo aquello que a su defensa interesaba y han estimado oportuno, por lo cual no cabría hablar de indefensión. Otra cosa es que los imputados no estén de acuerdo con la forma en que han sido procesadas sus alegaciones por la DI, pero ello no puede provocarles indefensión alguna, puesto que no existe un derecho a que dichas alegaciones sean atendidas en determinada forma, sino a obtener una decisión fundada jurídicamente, manifestada no en la Propuesta de la DI, que no resuelve nada, sino en la Resolución que este Consejo emita sobre el asunto.

Más aún, la queja expresada respecto a la agrupación de alegaciones para responderlas conjuntamente no sería merecedora de reproche desde el punto de vista de nuestro Tribunal Constitucional, que, reiteradamente, se ha

pronunciado en cuanto a la validez de dar una respuesta global y genérica para las alegaciones aducidas por las partes para fundamentar sus pretensiones. Por todas, puede citarse la STC nº 215/1998 (Sala Primera), de 11 de noviembre, FD 3º, que declara lo siguiente:

De modo específico hemos acentuado la importancia de distinguir entre las alegaciones aducidas por las partes para fundamentar sus pretensiones y las pretensiones en sí mismas consideradas, pues, mientras que para las primeras no sería necesario una contestación explícita y pormenorizada, y puede bastar con una respuesta global y genérica, para las segundas es necesario que del conjunto de razonamientos contenidos en la resolución judicial pueda deducirse razonablemente no sólo que el órgano judicial ha valorado la pretensión deducida, sino, además, los motivos fundamentadores de la respuesta tácita (SSTC 95/1990, 128/1992, 169/1994, 143/1995, 56/1996 y 60/1996, entre otras)".

Y si este proceder es admitido por el Alto Tribunal en el caso de las Resoluciones judiciales, no parece que pueda rechazarse en el marco de una Propuesta de Resolución. De manera que la alegación de indefensión no puede estimarse.

Cuestiones sustantivas.

Sexto.- El cártel, mercado afectado organización y funcionamiento.- Las conductas analizadas en este expediente se refieren exclusivamente a los productos del cuidado del cabello comercializados para su uso en peluquerías situadas en territorio español y en consecuencia la DI siguiendo jurisprudencia comunitaria, (Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 6 de octubre de 1994, asunto Tetra Pak/Comisión, T-83/91, apartado 91), según la cual el mercado geográfico es *"el territorio en el que todos los operadores económicos se hallan en condiciones de competencia similares o suficientemente homogéneas, en lo que respecta, en concreto, a los productos o servicios de que se trata, sin que sea necesario que dichas condiciones sean perfectamente homogéneas",* circunscribe la conducta y el ámbito del expediente al mercado español de productos de peluquería profesional.

También considera la DI y coinciden los imputados en que las barreras de entrada y salida en este sector de peluquería profesional son bajas, sobre todo en las gamas bajas de producción. La barrera de entrada más significativa es la regulatoria, centrada principalmente a cuestiones como el respeto al medio ambiente y la salud pública.

No obstante frente a algunas alegaciones de los imputados que veremos posteriormente de que los factores de competencia son otros distintos al precio, muchos fabricantes del sector de peluquería profesional basan su estrategia de negocio en ofrecer al peluquero un producto con un precio muy competitivo que le permita obtener márgenes amplios.

Pues bien en este entorno, desde los años ochenta, pero de forma acreditada desde febrero de 1989, ocho grandes empresas, que según está acreditado y reconocido por la partes abarcan el 70% del sector de peluquería profesional (HP B 7), se ponen de acuerdo para establecer un sistema de intercambio de información, que con ligeras variaciones se mantiene hasta el año 2008.

La detallada información recogida en los hechos probados que de forma exhaustiva acredita la actuación de estas ocho empresas coordinando sus actuaciones a lo largo de casi 20 años, permite establecer un patrón muy claro de la concertación que han mantenido.

La primera característica es la regularidad y estabilidad de las reuniones: Desde febrero de 1989 a febrero de 2008 las empresas que componen el G8 se han reunido de forma regular y sistemática dos veces al año, generalmente en los meses de febrero y septiembre, y con una planificación anticipada de la fecha y la empresa encargada de organizar la reunión de al menos dos años, (es decir planificación anticipada de cuatro a seis reuniones) (HP C 32, 33, 37).

Las excepciones a la celebración de estas dos reuniones anuales del G8, en el primer y segundo semestre del año son contadas, a saber: en el año 1989, primero del que se tiene acreditación, las reuniones de las que hay documentación tuvieron lugar en febrero y abril, y no consta reunión en el segundo semestre del año; aunque el PCH no recoge de forma expresa la reunión de febrero de 1996, la DI menciona que se ha celebrado el 21 de febrero organizada por COLOMER (entonces REVLON); no consta que se celebrara la reunión del segundo semestre del año 2007, aunque hay información sobre su preparación e incluso convocatoria de la misma para el 4 de diciembre (HP C 37); finalmente hay que señalar una reunión extraordinaria en noviembre de 1999 que tenía como único punto del Orden del Día acordar la elaboración de un estudio de mercado de peluquerías.

La segunda característica del funcionamiento del G8 es, que las reuniones eran organizadas y convocadas por las empresas por riguroso turno, que se establecía con antelación, de forma que si la empresa a la que le correspondía organizar una reunión no asistía a la previa, y pasaba a la siguiente en el turno establecido, en la siguiente reunión se recuperaba el orden, como ocurre con WELLA y MONTIBELLO (HP C 35 y 36). Y esta responsabilidad por turno de cada empresa de la organización de la reunión no varió con la incorporación de STANPA al cártel, aunque a partir de ese momento el staff de STANPA solicitaba la información previamente a la reunión y la organizaba para su presentación en la misma y posterior distribución, cosa que antes hacia la empresa que le tocaba la organización.

Por tanto al margen de la participación de un agente tercero, los hechos acreditan el perfecto funcionamiento del acuerdo entre las empresas del G8 para intercambiar información y para hacerlo de forma que todas y cada una de las participantes, sin importar el tamaño o su importancia en el mercado, tuvieran la misma responsabilidad en la ejecución del acuerdo.

La sistemática establecida para el intercambio de información está claramente acreditada en el HP y muestra una de organización del grupo cuyo funcionamiento está altamente perfeccionado con planificación y previsión de las reuniones con años de antelación. A continuación analizaremos el objeto de esta maquinaria organizativa y la información que intercambiaban las ocho empresas.

Además los asistentes a las reuniones del G8 en representación de las empresas eran directivos de puestos de responsabilidad, acordándose por el Grupo que la representación fuera de Directores Generales o de División (HP C 18). Y a partir de la reunión de febrero de 2004 asistía por parte de STANPA el Director del Departamento de datos y estadísticas y en ocasiones, el Presidente/Director General de STANPA.

Por lo que se refiere a STANPA, inició su colaboración activa con el G8 en la preparación de la reunión de 24 de febrero de 2004 para lo que previamente, el 4 de noviembre de 2003, MONTIBELLO le había remitido las plantillas del panel de fabricantes y los de intercambio de información desagregada por empresas. El 3 de enero STANPA, en nombre del Presidente del Comité de Peluquería, solicita los datos a las 8 empresas del Grupo. El acuerdo de integrar el G8 en STANPA para utilizar los medios de la asociación, lo toma el G8 en su reunión de 23 de septiembre de 2003 a propuesta de MONTIBELLO, (recién nombrado Presidente del Comité de Peluquería en sustitución del representante de EUGENE, y que propuso utilizar la infraestructura y los servicios de STANPA) dado el descontento generalizado respecto a la actuación del Censor Jurado de Cuentas. En todo caso STANPA como Asociación del sector, conocía la existencia y funcionamiento del G8 e incluso había participado formalmente en reuniones del mismo representada por el presidente del Grupo de Peluquería Profesional de turno, que hasta 2003 había sido el representante de EUGENE en el G8 (HP C 6, 9). La presencia formal de STANPA en el G8 para tratar temas generales del sector peluquería profesional, que deberían ser tratados en el comité correspondiente, muestra la importancia de este grupo.

Por tanto el funcionamiento del G8 desde 1989 fue el siguiente: los representantes de las 8 empresas se reunían semestralmente e intercambiaban información. Una parte de la información se trataba de información a la vista de cada una de ellas que llevaban y trataban en la propia reunión y después tenían el denominado “panel de fabricantes” o “panel de datos de intercambio por familias agregado”, que con carácter previo a la reunión y con los datos que le remitían las empresas era elaborado por un Censor Jurado de Cuentas (o por STANPA a partir de 2003) y cuya información agregada la tenían disponible en el momento de la reunión. La información intercambiada en la reunión era después repartida, junto con el acta, de forma que cada empresa disponía de la información aportada por las demás empresas del G8 también por escrito. La información se remitía por fax o carta hasta 2001 y por correo electrónico a partir de esta fecha (HP C 25).

Ya se ha acreditado la estabilidad, frecuencia y regularidad semestral de la organización de las reuniones del G8 para el intercambio de información, veamos ahora la información que está acreditado fehacientemente se intercambiaban.

Por lo que se refiere a la información que compartían por las actas de las reuniones sabemos que desde la primera reunión (HP C 1), en todas se produce un intercambio de información sobre precios y tarifas, incremento de precios recientes y previsión de incremento de precios en el futuro y en qué fecha. Y consta en las actas que si alguna empresa no los comunica en la reunión la empresa responsable de la organización de esa reunión los reclama para distribuirlas posteriormente al resto del grupo.

En el expediente hay constancia exhaustiva de, al menos, una parte de la información intercambiada verbalmente en las reuniones, aquélla que se plasmaba en documentos y que con posterioridad a la reunión era repartida a los integrantes de la misma por el organizador. Como las reuniones eran semestrales, en febrero y septiembre, en la de principio de año intercambiaban los datos recientes del cierre de ejercicio y en la de septiembre del primer semestre. Así tenemos en el expediente múltiples documentos de la información semestral (a mitad de año y a cierre de ejercicio), que agrupada en distintos formatos o paneles se distribuía a todos los miembros del Grupo.

1º "El Panel de datos de intercambio" (ver folios 4176 y 8306)

Recogía la información compartida en las reuniones, que se anotaba en una plantilla en blanco común que les había remitido el convocante o posteriormente STANPA antes de la reunión, y en una tabla de doble entrada, con una columna para cada empresa disponen de los siguientes datos a la vista sobre sus competidores del periodo semestral anterior:

- Incremento de ventas netas.
- Incremento de ventas netas debido al incremento de precio.
- Incremento de ventas netas debido al volumen.
- Porcentaje del negocio en el mercado mayorista.
- Descuentos al canal mayorista.
- Fecha y porcentaje del último incremento de precio.
- Fecha y porcentaje del próximo incremento de precio.
- Sueldo de los representantes de ventas.
- Comisión de los representantes de ventas (porcentaje).
- Media de incentivos de los representantes de ventas.
- Dietas de los representantes de ventas (diarias, media jornada, dieta hot/el, kilometraje, entre otros).
- Número de gerentes del área de ventas.
- Número de representantes de ventas.
- Número de técnicos.
- Media de días de pago a clientes (financiación).
- Proporción de los pagos realizados bajo giro bancario.
- Proporción de impagados sobre giro.

- Proporción de impagados sobre ventas.
- Ventas totales netas.

Tras la incorporación de STANPA al Grupo este Panel se mantuvo igual aunque para las reuniones preparaba presentaciones con datos medios.

2º "Panel de datos de intercambio por familias de producto resumido": (Ver folio 4222)

Reflejaba las tendencias (positivas o negativas) para cada una de las empresas del G8, de las ventas por cada una de las líneas de producto con información relativa al primer semestre del año cuando la reunión se celebraba en septiembre y la del año natural precedente cuando la reunión se celebraba en febrero. Las líneas, que fueron desagregándose eran:

- Coloración. (A partir de 1994 esta fila se subdivide en tres líneas -color oxidación, color semioxidación y color sin oxidación- y se indica la cifra de la tasa de variación experimentada por cada una de dichas líneas.
- Decoloración.
- Oxidantes.
- Permanentes. (Ocasionalmente, esta fila aparecía subdividida en permanentes individuales y multidosis).
- Tratamientos.
- Línea peinado.
- Lacas.
- Champús.
- Línea reventa

El contenido de este panel se modificó a partir del año 2000. Si hasta ese momento la información contenida en los paneles de datos de intercambio por familias de producto resumidos reflejaba tendencias (positiva o negativa) en relación con las ventas de las categorías o familias de productos fabricados por cada una de las empresas del G8, tras un acuerdo tomado en la reunión del G8 de 28 de septiembre de 1999 (HP C 21), a partir de ese momento además de la información agregada de las empresas del G8 que era provista por el Censor Jurado, se desagregaba en las ocho columnas correspondientes la información relativa de cada una de las 8 empresas del G8 y además, en todos los paneles de este tipo (bien con información semestral, bien anual), figuraba una última fila en la que se mostraba el total de la cifra de ventas netas correspondiente a cada una de las 8 empresas del G8 y el total de todas ellas.

Tras la entrada de STANPA el panel se elabora con mayor detalle e información, denominado ahora *"Panel simplificado de facturación"* y disponible trimestralmente. Pasa a ser de 9 hojas, una para cada una de las 8 empresas del G8 y la que mostraba la información consolidada de todas ellas. El formato utilizado para cada hoja del panel era el siguiente: en las filas se mostraban las principales líneas de producción (color de oxidación, color semipermanente, decoloración, oxidantes y desarrolladores, permanentes y neutralizantes, línea de peinado, tratamientos, champús, otros) y en las columnas, las unidades expedidas, las ventas brutas en miles de euros y las ventas netas en miles de

euros del período correspondiente del año en curso en comparación con el del año anterior, lo que permitía comparar intertrimestralmente las cifras de unidades expedidas, las ventas brutas en miles de euros y las ventas netas en miles de euros correspondientes al año en curso y al anterior. El mecanismo de recogida de la información por STANPA y su posterior distribución era el habitual ya descrito anteriormente.

3º "Panel de datos de intercambio por familias de producto agregado" o "panel de fabricantes" (ver como ejemplo folios 366 y ss.):

Elaborado en un principio por un notario y a partir de 1990 y hasta finales del 2003, por el Censor contratado por las empresas del G8, se hacía con una plantilla que rellenaban las empresas de G8 y que recogía en las filas las líneas de producción que el panel de datos de intercambio por familias mostraba resumido, pero con un mayor grado de detalle, pues se incluían también diferentes sublíneas por cada una de dichas líneas de producción. Por lo que respecta a las columnas, se mostraba la unidad de medida, las unidades expedidas en valor y las ventas netas en millones. En cuanto a su proceso de elaboración, cada empresa enviaba la información relevante (panel de datos de intercambio por familias de producto individual), primero al notario y posteriormente al Censor, que agregaba los datos y enviaba el resultado a las empresas del G8. De la misma manera que ocurría con el panel de datos de intercambio por familias de producto resumido, cuando la reunión del G8 tenía lugar en septiembre, el contenido del panel de fabricantes incluía datos del primer semestre del año y cuando la reunión tenía lugar en febrero, esta plantilla contenía información relativa a todo el ejercicio precedente.

La entrada de STANPA vario la utilización de este panel porque aunque mantenía la misma estructura e información, a partir de 2004 las empresas no solo tenían acceso a la información agregada sino también a los datos individualizados de cada una de las 8 empresas que estaban en las plantillas. Además pasa a ser trimestral (HP C 33, 34, 35).

Finalmente había un "Panel provincial", con estadísticas de ventas por provincia de las empresas del G8, elaborado una vez al año. Estas tablas incluían información agregada, no individualizada por marcas ni por líneas de producto.

Además de la exhaustiva información sobre si mismas que compartían y que se describe en los paneles anteriores, las empresas del G8 analizaban conjuntamente los datos sobre el conjunto del sector de peluquería profesional, ventas totales en números absolutos y en tasa de variación, tanto anuales como por semestres, cuotas de mercado, etc., de las demás empresas del sector que no formaban parte del cártel. Y realizaban estudios de mercado conjuntamente.

Al margen del intercambio de información con el contenido explicado más arriba acreditado en el expediente y no negado por las empresas, la DI considera como una conducta que forma parte del cártel la existencia de un *pacto entre caballeros* que tanto HENKEL en su solicitud de exención como

WELLA en su solicitud de reducción han declarado que existía para evitar contratar a personal comercial de otras empresas del G8, pero que el resto de imputadas niega.

Hay constancia en las actas de las reuniones de la preocupación e incluso enfado de algunos de los miembros del cártel por la contratación de personal de otras empresas del G8 y por lo que parece ser incumplimiento de un acuerdo de no "*captación de personal de sus vendedores por parte de personal de otras compañías",* del Grupo. En la reunión de 21 de septiembre de 1994 (HP C 12), se trató el tema del cambio de vendedores de una empresa a otra del G8. Y en el resumen que hace HENKEL de la reunión de 26 de febrero de 2003 (HP C29), consta siguiente énfasis añadido,

"- Selección vendedores.
Eugène muestra su profundo malestar por la actitud que está teniendo Wella con el acoso directo a sus vendedores con el fin de reclutarlos, especialmente en Barcelona donde se ha llevado a cuatro a la vez. Se unen a este malestar Hair Concept, Revlon y Montibello, todos contra Wella y alguna pequeña mención a L'Oréal. Se concluye que el acuerdo sigue en pie, aunque se pide encarecidamente que las direcciones mantengan éste espíritu.

Resumiendo el cártel en el sector de la peluquería profesional formado por el G8 estuvo funcionando de forma regular y estable hasta su disolución. En los casi veinte años de existencia no varió sustancialmente, en todo caso y tras la entrada en el mismo de la Asociación STANPA se hizo aún más transparente puesto que se mantuvieron los procedimientos pero se intercambiaban por escrito los datos desagregados de cada una de las empresas, a través de la información facilitada por STANPA a dichas empresas, incorporando a las tablas la información de cada una de las empresas del G8, STANPA además preparaba y distribuía presentaciones con los resultados de los paneles.

Séptimo.- La práctica concertada.- Este expediente trae causa de una solicitud de exención del importe de la multa en virtud del artículo 65 de la LDC, o "programa de clemencia", realizada por una de las empresas participantes en el G8, HENKEL. Posteriormente una segunda empresa, WELLA, se acogió al mecanismo de colaboración previsto en el artículo 66 de la LDC, con el objeto de recibir una reducción en el importe final de la eventual multa como consecuencia del cártel delatado.

Los demás participantes en el G8, a excepción de DSP que no ha presentado alegaciones, han alegado que las prácticas acreditadas en el expediente no son constitutivas de cártel y no cumplen los requisitos exigidos por la Disposición Adicional Cuarta de la LDC para ser considerada un cártel.

Analizados a la luz de las directrices y precedentes citados en el Fundamento anterior los hechos que constan en el expediente sobre los intercambios de información llevados a cabo por el G8, primero apoyados por un Censor Jurado de Cuentas y después con la participación de la Asociación STANPA, el

Consejo coincide con la DI en que está fehacientemente acreditado que se trata de una conducta única y continuada que por la naturaleza de la información intercambiada y el objetivo perseguido constituye una infracción por objeto del artículo 1 de la LDC, calificada como cártel de acuerdo con la definición que del mismo se recoge en la Disposición Adicional 4 de la LDC.

En efecto si ponemos en relación la conducta que las imputadas han mantenido durante casi 20 años con la calificación jurídica que estas conductas merecen de acuerdo con la doctrina y la jurisprudencia antes citada, tenemos que, sin lugar a dudas la actuación del Grupo de los 8, a los que posteriormente se une STANPA, cumple los requisitos de los intercambios de información sensible entre empresas competidoras que se consideran cárteles y que como tales deben ser multados.

Durante más de 19 años las ocho empresas han estado reuniéndose de forma estable y continuada, sin admitir ninguna incorporación, con una frecuencia semestral y en dichas reuniones podían intercambiar todo tipo de información y de hecho está acreditado que intercambiaban información sensible que no podía tener otro objeto que coordinar sus estrategias comerciales, los precios y las entradas de nuevos operadores, distorsionado la competencia, con el fin de beneficiarse los miembros del grupo.

En relación con los precios, al Consejo le consta porque así está acreditado en las actas de todas y cada una de las reuniones del G8 que obran en el expediente, que cada seis meses los ocho competidores intercambiaban al menos información sobre los incrementos de precios que habían aplicado desde la reunión anterior y sobre los incrementos de precios que pensaban aplicar en el futuro inmediato y en qué momento tenían previsto hacerlo.

Por tanto ese intercambio sistemático de precios actuales y futuros entre las ocho empresas es en sí mismo una infracción de las más graves, puesto que no puede tener otro objeto que afectar seriamente a la competencia, anulando la incertidumbre estratégica, la independencia en las políticas comerciales y el incentivo para competir entre sí en precios, calidad o servicio.

Así lo establece la reciente Comunicación de la Comisión Europea, (2011/C 11/01), Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal, publicada el día 14 de enero de 2011 en el Diario Oficial de la UE (en adelante las Directrices a la Comunicación).

Según la Comunicación hay determinados intercambios de información en concreto que tienen altas probabilidades de desembocar en un resultado colusorio, por lo que dichos intercambios constituyen una restricción de la competencia por objeto, tal como la define en el punto 72 y 74,

72. Cualquier intercambio de información cuyo objetivo sea la restricción de la competencia se considerará restricción de la competencia por el objeto. Al evaluar si un intercambio de información constituye una restricción de la competencia por el objeto, la Comisión prestará especial atención al contexto

jurídico y económico del intercambio en cuestión. Para ello tendrá en cuenta si el intercambio de información, por su propia naturaleza, puede dar lugar a una restricción de la competencia.

Pero más importante, a los efectos que de este expediente, es la calificación jurídica que hace la Comunicación en los puntos 59 y 74, de determinados intercambios de información, que por sus características deben ser considerados como cárteles, "normalmente", dice la Comunicación (énfasis añadido):

"Por otra parte la comunicación de información entre competidores puede constituir un acuerdo, una práctica concertada o una decisión de una asociación de empresas con objeto de fijar, en particular, precios o cantidades. Por norma general, esos tipos de intercambios de información se considerarán cárteles y, como tales, serán multados. El intercambio de información también puede facilitar la implementación de un cártel cuando permite a las empresas controlar si los participantes cumplen las condiciones acordadas. Esos tipos de intercambios de información se evaluarán como parte del cártel".

74. Así pues, los intercambios entre competidores de datos individualizados sobre los precios o cantidades previstos en el futuro deberían considerarse una restricción de la competencia por el objeto a tenor del artículo 101, apartado 1. Además, los intercambios privados entre competidores relativos a sus intenciones en materia de futuros precios o cantidades se considerarán normalmente cárteles y serán multados como tales puesto que, por lo general, tienen por objeto fijar precios o cantidades. Los intercambios de información que constituyen cárteles no sólo infringen el artículo 101, apartado 1, sino que además es muy improbable que cumplan las condiciones del apartado 3 de dicho artículo.

Pero es que además de los incrementos de precios presentes y futuros las empresas del G8 intercambian mucha más información relevante a los efectos de conocer las estrategias comerciales mutuas, tal como de forma amplia se recoge en el FD sexto Solo a título de recordatorio, se comunicaban información sobre los incrementos de ventas, los descuentos del canal mayoristas, subidas de sueldos e incentivos de los representantes de ventas, dietas, personal y organización, plazos y formas de pago y de financiación, impagados, tendencias de ventas de cada empresa desagregadas por familias y sub-familias de productos y a partir del año 2000, cifras de ventas brutas y netas de cada empresa, y totales.

Toda la anterior información intercambiada era de datos a la vista de cada empresa, lo que puede permitir o posibilitar que en las reuniones semestrales se produjeran intercambios verbales mucho más exhaustivos sobre planes y estrategias de negocio de las ocho empresas, de los que este Consejo no tiene conocimiento por no constar por escrito.

Pero además de esos datos por empresa los integrantes del G8 contaban con la evolución semestral por unidades físicas, valor bruto y neto de las líneas que conforman las distintas familias de productos, en un primer momento de forma

agregada para todas las empresas, pero tras la entrada de STANPA de forma trasparente sobre la información de cada empresa.

Una alegación reiterada por las empresas no acogidas a la exención o reducción de multa es que la conducta seguida no puede ser considerada infracción, porque la información intercambiada no es la variable competitiva, sino que ésta sería las promociones y regalos a los salones de peluquería.

Este consejo no puede admitir, que la información sobre incrementos de precios no sea una de las variables competitivas cuando los fabricantes basan su estrategia de negocio en ofrecer a los profesionales de la peluquería unos precios competitivos que les permitan a estos, márgenes amplios.

Pero es que además las ocho empresas del cártel también se intercambian datos que inciden en todas las estrategias dirigidas a los profesionales de la peluquería puesto que se intercambian datos que inciden directamente en esas variables como ventajas a clientes (HP C1), los plazos de pago (HP C2), incentivos a los representantes (HP C 4 y 5), etc., más arriba descritos, etc.

Por lo que se refiere al pacto de caballeros, todos los imputados a excepción de los solicitantes de la exención y de la reducción de la multa que confirman su existencia, niegan que hubiera un pacto de no captación de personal entre las empresas del Grupo y para ello han solicitado como prueba y el Consejo la ha aceptado, las incorporación de las contrataciones cruzadas, argumentando que de existir tal pacto no ha funcionado, puesto que las contrataciones en todos los sentidos han sido importantes.

Está acreditado en el expediente la existencia del pacto, como lo muestra las expresiones de malestar de varios miembros contra uno de ellos en la reunión de 26 de febrero de 2003, por lo que consideran incumplimiento del pacto (HP C29). Y en la misma reunión se concluye que *"el acuerdo sigue en pie*" encareciendo a las *direcciones* que mantengan ese espíritu (de no contratación). A diferencia de lo alegado dichas declaraciones muestran la efectividad del pacto sin que el hecho que se llevaran a cabo contrataciones puntuales a lo largo de casi veinte años cuestione su existencia ni su efectividad. Al fin y al cabo, las partes no han rebatido que tales contrataciones pudieran efectuarse de manera consentida. En todo caso el pacto de no captación de personal es una faceta más de la conducta continuada que las empresas del G8 han mantenido.

Una vez acreditado que estamos ante una práctica concertada que constituye una infracción muy grave de la LDC procede, a la luz de la Propuesta de Resolución de la DI dar respuesta a las alegaciones de las partes sobre la calificación de la práctica como cártel.

Todas las empresas imputadas no acogidas a la exención o reducción de la multa realizan alegaciones a la calificación de la conducta como un cártel. En efecto, mientras todas ellas admiten que se ha producido un intercambio de información, difieren en la calificación de esta práctica y en sus consecuencias.

L'ORÉAL, COLOMER, MONTIBELLO y STANPA alegan violación del principio de legalidad y tipicidad en la medida en que los intercambios de información entre competidores no están expresamente contemplados en la definición de cártel establecida en la Disposición Adicional 4ª de la LDC. Señalan que la Dirección de Investigación no ha argumentado que la práctica o acuerdo tuviera por objeto la fijación de los precios o el reparto de mercado, mientras y MONTIBELLO, LENDAN y STANPA resaltan la ausencia del carácter secreto de las reuniones. Todas las imputadas niegan también cualquier intención de restringir la competencia.

Todas ellas insisten en que los intercambios de información efectuados no tenían la "aptitud" de limitar la competencia en el mercado de productos de peluquería profesional en España, debido tanto a las características del mercado como a la naturaleza de la información intercambiada y que, en todo caso, no han tenido efectos anticompetitivos en el mercado. Añaden que no se ha aportado ninguna prueba de la voluntad de las partes para restringir la competencia ni de la coordinación de sus estrategias competitivas en el mercado ni, insiste LENDAN, de la relación de causalidad entre el supuesto acuerdo colusorio y la coordinación del comportamiento competitivo. Todo ello supondría una violación del principio de presunción de inocencia.

COLOMER Y LENDAN añaden que el hecho de que solo recibieran las estadísticas, que contribuyesen a su elaboración con la aportación de información es consecuencia del principio de reciprocidad, y no una medida coactiva para controlar el funcionamiento del cártel.

L'ORÉAL Y COLOMER argumentan que la jurisprudencia de la AN sentada en sentencia de diciembre de 2009 (Cajas Vascas) impide que se considere a los acuerdos de intercambio de información como infracciones "por objeto" de la normativa española de defensa de la competencia.

Por último, COLOMER señala que tan solo participó esporádicamente en el intercambio de información relativo a los incrementos de precios futuros y, en todo caso, solo hasta 2001, aunque no niega haber asistido a todas las reuniones donde se trataban.

Por su parte HENKEL y WELLA apoyan la calificación jurídica del IPR aunque en sus alegaciones a éste consideran que la DI no ha demostrado efectos.

La DI en los puntos 111 a 146 del IPR ha respondido de forma extensa a similares alegaciones al PCH.

Por lo que se refiere a la aptitud para limitar la competencia en el mercado dadas las características del mercado y la información intercambiada, la DI ha argumentado que esas ocho empresas, con una cuota de mercado superior al 70%, tenían la capacidad, y de hecho lo hicieron, para montar un cártel y tener controlado el mercado en el que todas ella mantuvieron sus posiciones, sin que demostraran una autentica competencia entre ellas durante estos años. En todo caso como también dice la DI, la propia naturaleza de la información intercambiada en el seno del G8, lleva automáticamente a un falseamiento de

la competencia que afecta a precios, cantidades y que beneficia exclusivamente a las empresas del grupo y en detrimento de los clientes y consumidores y de otros competidores excluidos del acuerdo. Y no otra cosa, es un cártel.

Porque como es doctrina de los tribunales comunitarios, el objetivo de la constitución de un cártel es el de mantener las posiciones respectivas de sus miembros en el mercado, y alcanzar estabilidad en los precios o incrementos de los mismos. Así, los miembros del cártel deliberadamente interfieren con la libre competencia y actúan para proteger la prosperidad de los miembros en su conjunto.

La Disposición Adicional 4 de la LDC define el concepto de cártel a los efectos de la LDC como:

"todo acuerdo secreto entre dos o más competidores cuyo objeto sea la fijación de precios, de cuotas de producción o de venta, el reparto de mercados, incluidas las pujas fraudulentas, o la restricción de las importaciones o las exportaciones"

La definición, en contra de lo que pretenden los imputados en este expediente, es amplia. Es un acuerdo entre competidores, que por la propia lógica de su carácter fraudulento para otros competidores, los consumidores y para el interés general, se hace con ocultación y que tiene por finalidad afectar al mercado de cualquiera de la formas posibles, pero siempre buscando el beneficio de los cartelistas y en detrimento del interés general.

Alegan los imputados que el acuerdo no cumple el primero de los criterios para ser considerado cártel a saber su condición de secreto. Pero está ampliamente acreditado en el expediente que incluso cuando participaba la asociación STANPA, la información se intercambiaba exclusivamente entre los 8 y la propia STANPA sin que el resto de miembros del Comité de Peluquería Profesional tuviera acceso a dicha información, y menos aún los clientes y los consumidores.

Con independencia de que se hayan acreditado manifestaciones encaminadas a invitar a otros competidores a estas reuniones (invitaciones que luego no se materializaron) o incluso que STANPA en alguna Memoria Anual se hiciera eco de la existencia del G8, de no haber sido por la información de HENKEL y las inspecciones realizadas no se hubiera detectado la existencia del cártel, como lo prueba su mantenimiento durante 20 años. Prueba de ello es que, incluso cuando pasaron a celebrar las reuniones en la sede de STANPA, éstas tenían lugar antes o después de las reuniones del Comité de Peluquería Profesional.

Además, el carácter secreto de las reuniones de cártel no puede depender del hecho de que se utilice o no un censor público o la sede de una asociación para su celebración y seguimiento. Por el contrario, el carácter secreto de las reuniones concurre cuando se celebran al abrigo del resto de agentes en el mercado, que no conocen su contenido ni los resultados alcanzados en las mismas (ver, por todas, la Sentencia del TJUE de 24 de septiembre de 2009,

asuntos acumulados C-125/07 P, C-133/07 P, C-135/07 P y C-137/07, club Lombard, aptdo. 241: "*Por lo que respecta a la tercera alegación, procede señalar que el Tribunal de Primera Instancia no ha afirmado que el público deba tener un conocimiento perfecto de las prácticas concertadas, sino tan sólo que la práctica concertada, en toda su envergadura, debía ser públicamente conocida. En consecuencia, dicha alegación debe desestimarse por infundada*". Además, no puede admitirse que cierta publicidad de la *celebración* de las reuniones en sí quiebra su carácter secreto. Bastaría entonces para evitar la calificación de cártel que se diese publicidad de forma genérica a los encuentros entre competidores.

Por tanto frente a lo alegado, este Consejo considera que en este asunto no existe contradicción con la definición de cártel de la LDC.

En cuanto al segundo elemento de la definición de cártel de la Disposición Adicional 4ª de la LDC: *"la fijación de precios, de cuotas de producción o de venta, el reparto de mercados, incluidas las pujas fraudulentas, o la restricción de las importaciones o las exportaciones"* es obvio que el legislador no ha querido incluir únicamente las modalidades más ostensibles de las prácticas enumeradas.

En efecto. La "fijación de precios" puede acometerse de muy distintas formas y una normativa eficaz de defensa de la competencia debe poder abarcar no sólo las modalidades de fijación de precios más palmarias (como una simple y llana fijación de precios de venta), sino acuerdos y prácticas más o menos sutiles que tengan por objeto limitar la competencia en los precios.

Además, para la determinación de una práctica que tiene **por objeto** la fijación de precios, no es ni siquiera preciso que los precios hayan sido *efectivamente* fijados: basta con que las partes del acuerdo hayan podido confiar en que el resto de participantes iban a seguir una estrategia de colaboración en común para aumentar o mantener los precios en un determinado nivel, "en un clima de certidumbre", (Decisión de la Comisión de 14 de octubre de 1998, British Sugar, confirmada por Sentencia de 12 de julio de 2001, asuntos acumulados T-202/98, T-204/98 y T-207/98 *Tate & Lyle plc,* y Decisión de la Comisión de 5 de junio de 1996, asunto FENEX). Incluso, conforme a la jurisprudencia comunitaria, el hecho de que los precios futuros intercambiados no sean aplicados en algunas ocasiones, tampoco resta virtualidad a la calificación de la práctica como un cártel.

En concreto, en su sentencia de 12 de julio de 2001, asuntos acumulados T-202/98, T-204/98 y T-207/98 *Tate & Lyle plc*, el TGUE afirma que:

"54 Por otro lado, ***que sólo uno de los participantes en las reuniones controvertidas revele sus intenciones*** *no basta para excluir la existencia de una práctica colusoria.*

*55 En efecto, los criterios de coordinación y cooperación aceptados en la jurisprudencia en materia de prácticas colusorias****, lejos de exigir la elaboración de un verdadero «plan», deben entenderse a la luz de la***

concepción inherente a las disposiciones del Tratado relativas a la competencia, según la cual todo operador económico debe determinar de manera autónoma la política *que tiene intención de aplicar en el mercado común (sentencia Suiker Unie, apartado 173).*

56 Si bien es verdad que esta exigencia de autonomía no excluye el derecho de los operadores a adaptarse de forma inteligente al comportamiento comprobado o previsto de sus competidores, ***se opone rigurosamente a cualquier toma de contacto directa o indirecta entre dichos operadores que tenga por objeto o efecto influir en el comportamiento en el mercado de un competidor actual o potencial****, o bien desvelar a dicho competidor el comportamiento que uno mismo ha decidido o tiene intención de mantener en el mercado (sentencia Suiker Unie, apartado 174)".*

En efecto, de acuerdo con los tribunales comunitarios (Asuntos acumulados 40-48/73, Suiker Unie y otros/Comisión y Sentencias del TPI de 24 de octubre de 1991, asunto Rhône-Poluenc/Comisión (T-1/189) y de 12 de julio de 2001, asuntos acumulados T-202/98, T-204/98 y T-207/98, Tate & Lyle v Comisión), este Consejo entiende que la consideración de este tipo de prácticas debe entenderse a la luz de la concepción inherente a la competencia, según la cual, todo operador económico debe determinar de manera autónoma la política que tiene intención de aplicar en el mercado.

Desde esta premisa, poco importa que exista o no un documento preciso donde se refleje la intención de las partes de influir en la forma en la que se conforman los precios. De lo contrario, sería virtualmente imposible calificar conducta alguna como cártel. Tampoco son determinantes ciertos factores estructurales del mercado para la constatación de un cártel para fijar los precios. Es cierto que determinados elementos *facilitan* la existencia de un cártel conforme con la teoría económica, pero ello no implica que no se puedan producir en mercados con otras características.

En este caso, ha quedado debidamente acreditado, que las partes imputadas intercambiaron en las reuniones semestrales información sensible. Y más específicamente los incrementos de precios *futuros* y la *fecha prevista para su incremento*.

En efecto el hecho de que los ocho miembros del grupo se pusieran de acuerdo en las reuniones semestrales en los incrementos y las fechas en que las iban a hacer, permitía a cada miembro del grupo realizar las subidas sin temor a una afectación de su cuota. Además la frecuencia de reunión semestral permitía al cártel un control completo sobre el comportamiento de los miembros y corregir sin demora cualquier desviación que pudiera producirse, puesto que no se trataba de incrementos de precios definitivos, sino de meras intenciones modificables. Porque dado que el cártel llevaba tantos años funcionado lo importante no era acordar el nivel de precios, puesto que los precios relativos entre ellos eran un dato sobradamente conocido por los miembros del grupo, sino los incrementos sobre los niveles que pudieran modificar la relación

existente, unido además a otros parámetros sobre los que también intercambiaban información.

Poco importa para la calificación de "cártel" que la eliminación de la incertidumbre se produzca respecto del precio final, o respecto de un elemento básico para la fijación del precio que representa el nivel o baremo de precio común a todos los partícipes, (con independencia de que luego se apliquen los incentivos que consideren oportunos).

En definitiva, conforme con lo anterior, este Consejo considera que las prácticas acreditadas por la Dirección de Investigación del G8, pueden ser calificadas como cártel en el sentido de la Disposición Adicional Cuarta de la LDC, por cuanto se limitaba a intercambios ente las ocho empresas que formaban el cártel y porque tenían por objeto una restricción de la competencia en precios, cantidades y otras variables competitivas equivalente a una fijación de precios.

Octavo.- Efectos**.-** Ha quedado acreditado que los intercambios de información entre competidores llevados a cabo en el seno de G8, por su propia naturaleza afectan gravemente a la competencia y constituyen por tanto, una infracción por objeto del artículo 1 de la LDC, no susceptible en ningún caso de ser analizado bajo el artículo 1.3 de la LDC (3.1 de la Ley 16/1989).

Y es una infracción por objeto, porque las empresas por el mero intercambio de dicha información estratégica, y más en un periodo además tan largo de tiempo, están sustituyendo de forma consciente los riesgos de la competencia por la cooperación, abandonando de forma voluntaria su independencia de conducta en el mercado, lo que reduce el juego de la competencia. Y es anticompetitivo sin más demostración porque dicho intercambio en sí mismo, facilita que los competidores fijen precios más altos sin el riesgo de perder cuota de mercado, sin que sea necesario demostrar que los precios se han incrementado.

Como ya dijo el TGUE en el asunto T-202/98, Tate & Lyle:

71 El artículo 85, apartado 1, del Tratado prohíbe toda colusión entre empresas que tenga por objeto o por efecto restringir la competencia.

72 De la jurisprudencia se deduce que a efectos de la aplicación del artículo 85, apartado 1, del Tratado es superfluo tomar en consideración los efectos concretos de los acuerdos, cuando resulte, como sucede en el caso de autos, que éstos tienen por objeto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común (sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 6 de abril de 1995, Boël/Comisión, T-142/89, Rec. p. II-867, apartado 89, e ILRO/Comisión, T-152/89, Rec. p. II-1197, apartado 32).

73 Por lo tanto, una vez demostrado el carácter contrario a la competencia del objeto de las reuniones, ya no es necesario comprobar si el acuerdo también ha tenido efectos sobre el mercado.

Y como dice la Sentencia del TJUE C8/08 T-Mobile Netherlands BV,

"(39). Por lo tanto, contrariamente a lo que parece considerar el órgano jurisdiccional remitente, la comprobación de que una práctica concertada tiene un objeto contrario a la competencia no puede estar supeditada a que se compruebe la existencia de una relación directa de dicha práctica con los precios al consumo".

Y en igual sentido ya se ha pronunciado reiteradamente este Consejo, (por todas, Resolución de 21 de enero de 2010 en el expediente S/0084/08 Fabricantes de Gel), en la que se decía:

"Si el análisis de tal aptitud llevara a una conclusión afirmativa, no sería preciso buscar ni el efecto real ni una medida del mismo, pues ello sólo sería de utilidad para el cálculo de la sanción por el hecho de haber infringido, con su conducta, las normas de defensa de la competencia. Este es, según el criterio del Consejo, el análisis que procede hacer en atención a la jurisprudencia comunitaria existente al respecto".

El Consejo coincide por tanto con la DI en que nos encontramos ante una conducta que tiene por objeto disminuir la competencia y que objetivamente tiene aptitud para hacerlo, por lo que no sería necesario entrar a analizar los posible defectos de la misma.

No obstante dado que todos los imputados alegan falta de efectos, el Consejo se va a pronunciar sobre ello. Los solicitantes de la exención o de la reducción de la sanción que aceptan la calificación, alegan que la DI no ha demostrado efectos, y el resto de imputados que niegan la calificación, argumentan entre otras cosas la ausencia de efectos demostrados, y se apoyan en un informe encargado por STANPA a la consultora Price Waterhouse Coopers (PWC) denominado, "Análisis competitivo de la industria de productos de peluquería profesional" (en adelante, el informe), que trata de demostrar mediante evidencia empírica, que la información supuestamente intercambiada por los asociados de STANPA a través de la asociación carece de efectos sobre los precios.

En primer lugar el Consejo quiere poner de manifiesto que en este caso, en el que se ha acreditado una concertación entre las empresas que copan el 70% del mercado y que llevan concertadas desde los años ochenta, resulta muy difícil encontrar el precio de mercado no distorsionado a efectos de comparar cual ha sido el incremento de precios producido por la concertación o cual sería el precio de no existir la concertación.

Por lo que se refiere al Informe de PriceWaterhouseCooper, tanto la propia STANPA como COLOMER, MONTIBELLO alegan, que la DI no ha tenido suficientemente en consideración las conclusiones en relación al funcionamiento procompetitivo del mercado. MONTIBELLO además lamenta que la Dirección de Investigación no haya realizado un estudio econométrico para comparar la situación, del mercado en presencia de mecanismos colusorios, con la que resultaría de la competencia entre empresas.

Pues bien, el Consejo ha analizado el informe y es de la opinión de que no permite concluir el efecto de la conducta sobre los precios por diversos motivos.

Con el fin de demostrar que los incrementos de las tarifas anunciados no se han aplicado, el informe compara los incrementos de tarifas anunciados con los incrementos de tarifas reales. El informe, tras laboriosas correlaciones, concluye que los precios han aumentado menos de lo anunciado. Sin embargo, en ningún caso puede admitirse que el hecho de que hayan aumentado menos de anunciado sea síntoma de que la evolución de precios sea el resultado de un comportamiento competitivo.

También analiza el informe la dispersión de los precios de los productos de peluquería profesional y los compara con los de gran consumo, lo que a los efectos que estamos analizando no es relevante puesto que el mercado que estamos analizando hace largo tiempo que es un entorno colusorio.

Finalmente, el informe estima un modelo econométrico para valorar específicamente si el intercambio de la información ha tenido algún impacto sobre los precios, pero una vez más compara precios de los años 2000, 2003 o 2004 con años anteriores en los que también estaba funcionando el cártel.

Por tanto el informe aportado no arroja ninguna luz sobre los posibles efectos de la conducta sobre los precios. Todo ello sin perjuicio de que la conducta tenga aptitud para afectar a la competencia en el mercado.

En todo caso una vez demostrado el objeto anticompetitivo, no es preciso constatar si la práctica tuvo o no efectos y solo sería relevante a la hora de determinar el importe de la multa que proceda en cada caso, pero no para su calificación jurídica. La mera intención de fijar los precios con aptitud para restringir su libre determinación, y el intercambio de información operado para ello, es lo suficientemente dañino y potencialmente pernicioso como para justificar una actuación contundente del órgano encargado de supervisar la defensa de las normas de competencia.

Y la larga trayectoria del acuerdo del G8, y por tanto la afectación de la competencia del mercado, impide un cálculo de los posibles efectos que en todo caso pueden presumirse.

Noveno.- Periodo de la infracción.- De acuerdo con la información aportada por la empresa solicitante de exención del pago de la multa, el cártel formado por los principales fabricantes del sector de peluquería profesional en España se inicia a principios de los años ochenta (1980-1983) con 7 empresas, y después se incorpora SCHWARZKOPF (actualmente, HENKEL). Por tanto aunque hay noticas de la existencia del cártel desde inicios de los ochenta, la DI considera como fecha de inicio para la imputación la primera reunión del G8 acreditada en el expediente celebrada el 8 de febrero de 1989, (haciéndose referencia en el acta de dicha reunión a contactos y acuerdos anteriores entre las empresas del G8, así como a la existencia de un notario que facilitaba los

intercambios de información entre dichas empresas), y el Grupo se mantuvo en funcionamiento hasta la reunión del 28 de febrero de 2008, en la que se decide poner fin al cártel.

Durante todo ese período de vigencia del cártel, las 8 empresas que componían el llamado G8 [HENKEL (antes SCHWARZKOPF), WELLA, COLOMER (también REVLON), L´ORÉAL, MONTIBELLO, DSP (también Helen Curtis), EUGENE, y LENDAN] estuvieron permanentemente en contacto en reuniones semestrales.

A lo largo de estos casi 20 años y 38 reuniones las 8 empresas intercambiaron información, en parte directamente y en parte a través de un Censor Jurado de Cuentas hasta 2004 y de la Asociación STANPA a partir de ese año.

Aunque la DI diferencia dos periodos temporales del cártel, desde el 8 de febrero de 1989 hasta finales de 2003, y desde esta fecha hasta el 28 de febrero de 2008, en función del inicio de la implicación activa y directa de STANPA en el intercambio de información, este Consejo considera que el cártel del G8 es uno y el mismo desde el inicio, con identidad de sujetos e identidad de objeto, sin perjuicio de que un sujeto, como es el caso de STANPA, se han incorporado con posterioridad. Las modificaciones en el funcionamiento del cártel no fueron sustanciales, como se ha visto, puesto que la responsabilidad de la convocatoria seguía siendo de las empresas. Y por lo que se refiere al contenido del intercambio si bien ha ido incrementándose la información, la frecuencia y la desagregación de los datos, en la medida que la infraestructura de STANPA lo facilitaba, reforzando la aptitud para la distorsión del mercado, la conducta ha sido la misma a todo lo largo del periodo y con el mismo objeto por lo que constituye una infracción única y continuada de las normas de la competencia.

Por tanto el Consejo no puede aceptar la existencia de ruptura alguna en el desarrollo del cártel por la entrada de STANPA en el mismo y menos aún, la prescripción de las acciones anteriores a 2004.

La DI en su IPR considera como fecha final del cártel el 28 de febrero de 2008, apoyándose en que en esa fecha el G8 se reunió, antes de la reunión del Comité de Peluquería Profesional. Y en que de acuerdo con la información aportada por WELLA (HP, C38) en esta reunión, se acordó dar por finalizado el cártel.

Los imputados no solicitantes de exención o reducción de la multa alegan distintas fechas de finalización del cártel. Varios alegan que el final del cártel es la reunión de 22 de febrero de 2007 o bien el 16 de mayo de 2007, en que la está acreditado un intercambio de información entre las 8 empresas del G8, a través de STANPA (HP C 37).

El Consejo no puede aceptar las alegaciones de los imputados puesto que como está acreditado en el expediente el cártel continuó funcionado como lo demuestra la convocatoria de la reunión de 5 noviembre de 2007, a la que varias empresas confirmaron su asistencia, y la propia reunión de 28 de febrero

de 2008. Y más aún, dado que no existe ninguna declaración expresa de ruptura del cártel. La doctrina establece que debe presumirse que un acuerdo de este tipo persiste en tanto no se produce una prueba explícita de su interrupción. Por ello, podría interpretarse y no hay acreditación en contrario, que el cártel continuó hasta la incoación de este expediente, que tuvo lugar antes de que hubiera oportunidad de celebrar la siguiente reunión del G8, ya planificada y prevista para septiembre de 2008 (HP C37). Sin perjuicio de lo anterior el Consejo se atiene al periodo de infracción imputado por la DI, que finaliza el 28 de febrero de 2008.

Décimo.- Responsabilidad de las imputadas.- El artículo 63 de la Ley 15/2007, dice que "*los órganos competentes podrán imponer a los agentes económicos, empresas, asociaciones… que deliberadamente o por negligencia infrinjan lo previsto en la presente Ley las sanciones…".* En igual sentido se pronunciaba el artículo 10 de la Ley 16/1989 al establecer que son objeto de sanción aquellas conductas que, *deliberadamente o por negligencia*, infrinjan la LDC.

Las reuniones que las empresas del G8 desde 1989 y la coordinación de sus estrategias semestralmente fueron llevadas a cabo con pleno conocimiento de lo que estaban haciendo por parte de la alta dirección de las empresas. Como ha quedado acreditado, la representación en las reuniones del Grupo era de un rango de responsabilidad elevada. Y aunque la imputadas en sus alegaciones rechacen la calificación de la conductas como infracciones muy graves, resulta cuando menos sorprendente que empresas de la talla de la imputadas, incluidas multinacionales, puedan alegar que no sabían que era contrario a las normas de competencia el reunirse de forma habitual 8 empresas para intercambiar información y acordar estrategias. Aunque la ignorancia no exima del cumplimento de la Ley, este Consejo considera poco creíble la ignorancia en este caso.

Por tanto debemos concluir que las empresas L'ORÉAL ESPAÑA S.A. y su matriz L'ORÉAL, S.A.; PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (WELLA) y su matriz The Procter & Gamble Company; THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L. y a su matriz TCGP; EUGÈNE PERMA ESPAÑA, S.A.U. y a su matriz EUGENE PERMA GROUP SAS; COSMÉTICA COSBAR, S.L. (MONTIBELLO), COSMÉTICA TÉCNICA, S.A. (LENDAN), HENKEL IBÉRICA, S.A. y su matriz Henkel AG Co KGaA; DSP HAIRCARE PRODUCTS, S.A. han infringido deliberadamente las normas de competencia.

Por lo que se refiere a la Asociación STANPA, la Dirección de Investigación le imputa una infracción de las normas de competencia desde el 4 de noviembre de 2003 hasta el 28 de febrero de 2008, por haber actuado como facilitador en el cártel.

Sin perjuicio de que ya en la reunión del G8 de 23 de septiembre de 2003 se acordó la incorporación de STANPA, que facilitaría los recursos humanos, la infraestructura logística y los locales de sus sedes en Madrid y Barcelona para

la organización y coordinación de las siguientes reuniones del G8, lo cierto es que la DI no le imputa su participación en la conducta infractora hasta el 4 de noviembre de 2003, momento en el que una de las empresas del G8 remitió a STANPA, por correo electrónico, una serie de archivos acordados previamente y que comprendían, entre otros, la plantilla con la petición de datos desagregados, tres paneles de fabricantes que mostraban el agregado de las empresas del G8 con datos correspondientes al primer semestre de 2002 y 2003 y un análisis comparativo de ambos semestres, y dos paneles de datos de intercambio con información desagregada de cada empresa del G8 a 30 de junio de 2003 y a 31 de diciembre de 2002.

Y, como apunta la Dirección de Investigación, es a partir de enero de 2004 cuando STANPA comenzó a intervenir de forma más activa, *"junto a las empresas del G8 en todas las reuniones del cártel celebradas en las sedes de STANPA de Madrid y Barcelona a partir de dicha fecha –que convocaba junto con la empresa del G8 asignada para cada reunión prevista, aportando su estructura logística y organizativa para contribuir a un mayor éxito, si cabe, de los intercambios de información entre las empresas del G8, solicitando a las empresas del G8 la información precisa para elaborar las tablas y proceder al intercambio de datos que se llevaría a cabo en las reuniones del G8, centralizando la recepción y el envío de la información comercialmente sensible desde y hacia cada una de las empresas del G8, siendo la encargada STANPA, en sustitución del Censor Jurado de Cuentas contratado por las empresas del G8, de la elaboración"* de diversos documentos relacionados con el funcionamiento del cártel, como son el panel de datos de intercambio, el panel trimestral simplificado, el panel de fabricantes, el panel provincial, las presentaciones para cada una de las dos reuniones del G8 que se celebraban cada año y las listas de precios y/o incrementos de los precios de los productos de peluquería profesional de cada empresa del G8.

A juicio de este Consejo, los hechos investigados y acreditados permiten concluir que STANPA es coautora, junto al resto de las empresas imputadas en este expediente, de una infracción del artículo 1 de la LDC. Esta conclusión encuentra su justificación en el probado desempeño, por parte de dicha asociación, de un papel activo en la organización y vigilancia de la adecuada ejecución del cártel, contribuyendo considerablemente a su mantenimiento en vigor y ocultación y, por lo tanto, a restringir grave y prolongadamente la competencia en dicho mercado.

Además, como acertadamente señala la Dirección de Investigación, nos encontramos en este expediente ante la actuación de una asociación profesional que representa los intereses económico-sectoriales de todas las empresas asociadas y que, precisamente por ello, no debería haber ignorado el carácter anticompetitivo de los comportamientos de los que tuvo conocimiento cuando se le invitó a participar en este cártel, que claramente perjudicaba no sólo al sector, sino directamente a otras empresas asociadas. En lugar de ello, contribuyó de forma activa y deliberada a que este cártel entre algunas de las empresas del sector, como es el caso de la empresa líder y los principales

operadores en este mercado, se mantuviera en el tiempo, sirviendo de sostén para la puesta en práctica del cártel.

Alega STANPA, en torno a su participación como cooperador necesario en la conducta infractora, que la calificación efectuada por la Dirección de Investigación infringe el principio de legalidad sancionadora por aplicación analógica *in malam partem*, ex artículo 25 de la Constitución Española, ya que se propone sancionar por una forma de autoría que no está contemplada por la normativa de defensa de la competencia.

Respecto a esta alegación, este Consejo considera necesario aclarar que, a diferencia de lo que ocurre en el Código Penal, en el ámbito del Derecho Administrativo Sancionador no es necesario calificar formalmente la forma de participación de cada uno de los sujetos sancionados en el ilícito, bastando con que realicen, de forma o negligente, alguno de los actos tipificados como infracción administrativa por la legislación de que se trate. Esta afirmación, viene corroborada, en el ámbito de la defensa de la competencia, el artículo 61 de la LDC cuando habla de *"sujetos infractores"* (o el artículo 9 de la Ley 16/1989, cuando habla de *"quienes realicen actos de los descritos en los artículos 1, 6 y 7"*) sin distinguir el concepto en que se interviene en la comisión de la infracción, por lo que su concreción es de todo punto de vista innecesaria.

Por ello, la referencia efectuada por la Dirección de Investigación a la condición de STANPA como cooperador necesario no tiene ni mucho menos la connotación formal que se le pretende dar por la citada Asociación ni, por tanto, cabe hacer reproche alguno en este punto a la presente resolución ni a la calificación efectuada durante la fase de instrucción, que se ajusta a lo exigido por la LDC (o Ley 16/1989).

No obstante, para evitar cualquier tipo de duda que la imputada pudiera albergar al respecto, debe señalarse que la Dirección de Investigación, primero, y ahora este Consejo, consideran que STANPA ha cometido materialmente la infracción, es decir, que es coautora de la misma, lo que corrobora el hecho de que a lo largo del presente expediente se hable del *"papel de facilitador de la infracción realizado por STANPA, determinante de cara al éxito del intercambio de información entre las empresas del G8"* y que se conecte, a efectos de justificación de la imputación, con la Sentencia del Tribunal de Primera Instancia (hoy Tribunal General) de 8 de julio de 2008, AC-Treuhand AG/Comisión, T-99/04, que precisamente sanciona como autor a quien, con pleno conocimiento, participa en un cártel como facilitador.

En cualquier caso, esta precisión nos conduce a una segunda cuestión que, aunque distinta, está directamente conectada con la anterior y es igualmente alegada por STANPA, como es la relativa a si un operador económico que no tiene la consideración de empresa competidora puede ser imputado y sancionado como autor de la conducta.

Pues bien, no solo el Tribunal General, sino este Consejo, analizando la aplicación de la citada sentencia Treuhand en su Resolución de fecha 28 de julio de 2010 (Expte. S/0091/08, Vinos Finos de Jerez), señala con meridiana

nitidez que, *"el hecho de que una empresa no opere en el mercado en el que se implementa la conducta sancionada no le exime de su responsabilidad por su contribución a la puesta en marcha de la misma. En segundo lugar señala que aun cuando una empresa no es un operador del mercado en el que se desarrolla la conducta, esta empresa puede prever perfectamente que la prohibición del artículo 81.1 le es de aplicación. No por no ser un operador de ese mercado puede pensar que puede participar en acuerdos colusivos. Por último, dicha sentencia establece que los requisitos necesarios para ser apreciada la responsabilidad de una empresa en un cártel "se aplican mutatis mutandis a la participación de una empresa cuya actividad económica y competencia profesional permiten que no pueda ignorar el carácter anticompetitivo de los comportamientos de los que se trata y que pueda aportar de esa forma un sostén no carente de importancia a la comisión de la infracción". Los requisitos a los que se refiere el TG para que una empresa pueda ser considerada responsable en calidad de coautor de la infracción es que haya participado en las reuniones del cártel en las que se han concluido acuerdos, tácitos o explícitos, prohibidos por la legislación anticompetencia, sin haberse distanciado públicamente de ellos. En el caso de un acuerdo único, integrado por un conjunto de comportamientos ilícitos será coautora aquella empresa que contribuye con su propio comportamiento a consecución de los objetivos comunes perseguidos por el conjunto de los participantes y que tuvo conocimiento del comportamiento del resto de empresas para alcanzar los mismos objetivos".*

Es indiscutible, como se ha razonado en párrafos anteriores y justificado a lo largo de toda la tramitación del presente expediente, que STANPA no sólo ejercía labores administrativas del cártel de carácter meramente accesorio, como alegan WELLA y STANPA, sino que ha desempeñado un papel activo en el mismo mostrando, a través de sus actos, su manifiesta voluntad de colaborar en la realización de la práctica prohibida. Estos requisitos, cuya presencia se aprecia sin lugar a dudas en la conducta examinada, son los que, en definitiva, ha exigido este Consejo en ocasiones anteriores para, de acuerdo con la doctrina comunitaria, sancionar la participación en un cártel de una asociación en concepto de facilitador.

Por otro lado, tampoco es relevante, como ha pretendido discutirse durante la instrucción, que STANPA no se haya enriquecido con la comisión del ilícito ya que, como ha reiterado la jurisprudencia comunitaria, por todas la Sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de octubre de 2003, Krupp Hoesch/Comisión, C-195/99P, es indiferente que el partícipe en una infracción se beneficie o no de ella, dado que este ilícito no se basa en el criterio de enriquecimiento, sino en el de la puesta en peligro de la competencia

Lo mismo puede decirse del hecho de que su intervención en el cártel no haya sido desde el primer momento, bastando con que, una vez iniciada su participación, su papel haya sido, como ha ocurrido en este caso, activo, permitiendo la realización y pervivencia de la conducta infractora a lo largo del tiempo.

Undécimo.- Responsabilidad de la matriz respecto de su filial.- El Consejo coincide con la DI al considerar que las conductas anticompetitivas realizadas por L'OREAL ESPAÑA S.A. (en adelante, L'OREAL), PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (en adelante WELLA), y EUGENE PERMA ESPAÑA, S.A.U. (en adelante EUGENE) son imputables a sus respectivas matrices desde la toma de control de las primeras por parte de las segundas, en los términos que expondremos a continuación.

El artículo 61.2 de la LDC prevé que "*A los efectos de la aplicación de la LDC, la actuación de una empresa es también imputable a las empresas o personas que la controlan, excepto cuando su comportamiento económico no venga determinado por alguna de ellas*".

Este Consejo ya ha señalado con anterioridad en la Resolución del Consejo de la CNC de 21 de enero de 2010 (Expte. S/0084/08, Fabricantes de Gel), que "*Los requisitos exigibles para la aplicación de la regla de la corresponsabilidad se resumen en que exista una posición de control de la dominada por la dominante y que el comportamiento económico de la dominada no sea independiente de la dominante. Se entiende por control la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre las decisiones de una empresa independientemente del medio usado para ello. Con respecto a la independencia, si bien el medio habitual de ejercicio de control consiste en impartir instrucciones, genéricas o específicas, a la controlada o dominada, la complejidad de la prueba de la existencia de instrucciones aboga por el establecimiento de otra serie de supuestos de hecho en los que se presumirá la existencia de ejercicio de control. En este caso le corresponderá a la dominante probar que la filial actúa fijando de forma autónoma su actuación en el mercado*".

Resulta también de reiterada jurisprudencia relevante en este caso (por todas Sentencia del TJ de 10 de septiembre de 2009, asunto C-97/08, resolviendo el recurso de casación interpuesto por Azko Nobel (asunto T-112/05), que el comportamiento de una filial puede imputarse a la sociedad matriz cuando la filial, aun teniendo personalidad jurídica distinta, no determina de manera autónoma su comportamiento en el mercado, sino que aplica en lo esencial las instrucciones que le transmite la sociedad matriz, habida cuenta en particular de los vínculos económicos, organizativos y jurídicos que unen a ambas entidades jurídicas. En esta situación se entiende que la sociedad matriz y su filial forman parte de una misma unidad económica y, por lo tanto, integran una única empresa.

También según esta jurisprudencia del TJUE, en el caso específico de que la sociedad matriz posea la totalidad del capital de su filial, se puede legítimamente presumir que la primera ejerce efectivamente una influencia decisiva sobre el comportamiento de la segunda, de tal manera que basta con que se pruebe que la totalidad del capital de una filial pertenece a su sociedad matriz para presumir que esta última ejerce una influencia decisiva en la

política comercial de su filial. Se podrá considerar en consecuencia a la sociedad matriz solidariamente responsable del pago de la multa impuesta a su filial, a menos que la citada sociedad matriz, a la que incumbe desvirtuar esta presunción "iuris tantum", aporte elementos de prueba suficientes para demostrar que su filial actúa de forma autónoma en el mercado".

En definitiva, cuando una sociedad matriz tiene una participación del 100% del capital social de su filial, existe una presunción "iuris tantum" de que esa sociedad matriz ejerce una influencia decisiva en el comportamiento de su filial. Y, cuando tal presunción existe, corresponde a la sociedad matriz refutarla. Para ello es necesaria la aportación de pruebas suficientes, que demuestren que su filial decidió independientemente su conducta en el mercado.

Sin embargo, las alegaciones y pruebas presentadas por las empresas no permiten hacer decaer la presunción, por lo que puede considerarse confirmada. Existe en consecuencia una base suficiente para imputar el comportamiento infractor de las filiales a sus respectivas matrices. Es decir, no ha quedado suficientemente acreditada por ninguna de las empresas la independencia o autonomía de comportamiento de la filial en el mercado.

L´ORÉAL considera que no cabe imputar responsabilidad alguna a la matriz por la participación de la filial en el sistema de intercambio de información. Según L´ORÉAL, las pruebas aportadas permiten desvirtuar la presunción de que existe influencia decisiva sobre la filial cuando el porcentaje de participación es del 100%, en la medida en que acreditan que no existen vínculos organizativos, económicos ni jurídicos entre L´OREAL y el Grupo L´ORÉAL -más allá de la propiedad del capital- y que éste ni tan siquiera ha tenido la posibilidad teórica de dictar a la filial instrucciones.

L´OREAL señala en particular, que el funcionamiento y características del mercado español impiden que la matriz pueda ejercer una influencia decisiva en la política comercial de la filial; que L´OREAL gestiona sus actividades de forma descentralizada, ya que ni las cuentas anuales, ni el plan de negocios, ni el presupuesto anual de L´OREAL se someten a la aprobación del Grupo L´ORÉAL y que la política comercial (elección de productos, canales de distribución, tareas de marketing y determinación de precios) de la filial reside exclusivamente en ella; L´OREAL goza además de independencia económica y de autonomía orgánica y estatutaria, de amplio poderes de gestión y administración, como demuestra el hecho de que a las reuniones de STANPA nunca haya acudido persona ajena a L´OREAL.

De los argumentos que L´OREAL emplea, sólo cabe deducir que matriz y filial son efectivamente dos personas jurídicas diferenciadas y que la gestión diaria del funcionamiento de la filial le corresponde a esta última. Pero esto no excluye que la matriz establezca las políticas comerciales del grupo o determine el comportamiento de la filial en el mercado, como efectivamente es el caso.

Es jurisprudencia comunitaria reiterada que el comportamiento de una filial puede imputarse a la matriz aunque la primera tenga personalidad jurídica

separada. Además, como ha indicado la Dirección de Investigación, el ejercicio de influencia decisiva sobre la política comercial de una filial no requiere la gestión diaria del funcionamiento de la filial. La gestión de la filial puede encomendarse a la filial, lo que no excluye que la sociedad matriz imponga objetivos y políticas que afecten al rendimiento del grupo y a su coherencia y que castigue todo comportamiento que se aleje de esos objetivos y políticas. Debe recordarse asimismo, que incluso si la matriz es un holding financiero, ésta puede ejercer una influencia decisiva sobre sus filiales (Asunto T-69/04 Schunk y Schunk Kohlenstoff-Technik/Comisión Rec. 2008, apartado 70, y asunto T-174/05 Elf Aquitaine/Comisión, sentencia de 30 de septiembre de 2009, apartado 160).

En el caso de L´OREAL ha quedado pues demostrado que la matriz tiene una influencia decisiva sobre la política comercial de filial, al no haberse desvirtuado la presunción de forma suficiente y constar además en el expediente documentación que así lo refleja y que permite afirmar que la influencia de la matriz se ha extendido en particular sobre el comportamiento de L´OREAL respecto al cártel, (es decir, sobre la conducta infractora). Ha quedado acreditado en este sentido, como pone de manifiesto la DI, que directivos de L´OREAL, con carácter previo a una reunión ya convocada del G8, daban cuenta a otros directivos del grupo a nivel europeo del conocimiento en detalle de las cifras de los competidores, señalando los datos de cifras de ventas, en valor absoluto, así como la tasa de variación respecto al año anterior, para todas las empresas del G8, confirmando que tendrán cifras más precisas durante la reunión (folio 7046 bis).

De este modo, el comportamiento infractor es únicamente imputable a L´ORÉAL ESPAÑA S.A. por el período comprendido entre el 8 de febrero de 1989 y el 18 de diciembre de 1994 y, solidariamente, a L´ORÉAL ESPAÑA S.A. y a su matriz L'ORÉAL, S.A. por el período comprendido entre el 18 de diciembre de 1994 y el 28 de febrero de 2008.

Por su parte, WELLA considera que no se cumplen los requisitos necesarios para que su matriz The Procter & Gamble Company (en adelante, P&G), sea declarada responsable de la infracción atribuible a WELLA. Alega que la conclusión de la DI de que P&G habría adquirido el 100% de las acciones de las que era titular WELLA AG el 9 de junio de 2004 es incorrecta, pues hasta la entrada en vigor del Acuerdo de Exclusión de accionistas minoritarios el 12 de noviembre de 2007, no considera aplicable la presunción de influencia decisiva. WELLA añade que, debido a la existencia de los accionistas minoritarios, P&G tuvo que adoptar unas reglas de funcionamiento interno que limitaban su capacidad de determinar el comportamiento de su filial, a través del llamado Modelo Puente, que se estuvo aplicando hasta la entrada en vigor del Acuerdo de Exclusión de accionistas minoritarios.

Respecto a estas alegaciones, es preciso señalar que conforme a la jurisprudencia comunitaria, le resulta aplicable la presunción mencionada anteriormente, según la cual ejercen una influencia decisiva sobre las filiales las matrices que posean casi el 100% de la filial.

En contra de lo que afirma WELLA, la Dirección de Investigación no consideró que P&G fuera titular del 100% de las acciones de WELLA AG desde la entrada en vigor del Acuerdo de Dominación y Transferencia de Beneficios, sino que, como afirma en el párrafo 105 de la PR, tras varias operaciones de compra de acciones, *"el 12 de noviembre de 2007 P&G adquirió de manera efectiva el control del 100% de las acciones de Wella AG."*

Asimismo, la DI establece en el párrafo 103 de la PR que, desde el 10 de septiembre de 2003, P&G era titular aproximadamente del 98% de los derechos de voto de WELLA AG, por lo que, desde la entrada en vigor del Acuerdo de Dominación y Transferencia de Beneficios, P&G poseía, prácticamente, el 100% de WELLA AG.

No obstante, con independencia de la aplicación de la presunción de influencia decisiva, del contenido del Acuerdo de Dominación y Transferencia de Beneficios se desprende que WELLA, desde su entrada en vigor el 12 de noviembre de 2004, no determinaba su conducta de manera autónoma, sino que formaba una unidad económica con P&G, que quedaba facultada a dar instrucciones al Consejo de Administración de WELLA AG en materia de gestión de la compañía.

En cuanto a las alegaciones de WELLA sobre la existencia de un Modelo Puente que limitaba la posibilidad de P&G de determinar el comportamiento de su filial, no implica por sí misma que no ejerciera efectivamente una influencia decisiva sobre el comportamiento de su filial en el mercado. De hecho, como se dijo anteriormente, la filial puede gozar de una cierta autonomía de gestión que es compatible con el ejercicio, por parte de la matriz, de una influencia decisiva. En este caso, la firma del Acuerdo de Dominación y Transferencia resulta revelador sobre la intención de la matriz de controlar a la sociedad filial. Por tanto, las alegaciones de WELLA no son suficientes para rebatir la imputación a la matriz P&G.

En definitiva, el comportamiento infractor le resulta imputable únicamente a WELLA por el periodo comprendido entre el 8 de febrero de 1989 y el 9 de junio de 2004, pero son responsables de forma solidaria PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. y su matriz The Procter & Gamble Company, por el periodo comprendido entre el 9 de junio de 2004 y el 28 de febrero de 2008.

EUGENE PERMA GROUP, SAS (en adelante EUGENE PERMA) alega que no es responsable de los hechos imputados a su filial EUGENE. Basa esta ausencia de responsabilidad en que (i) no ha realizado influencia decisiva sobre el comportamiento de EUGENE; (ii) que esta última actúa con autonomía e independencia; y (iii) que no ha ejercido ninguna influencia sobre el comportamiento de su filial.

Considera este Consejo que sus alegaciones no son suficientes para desvirtuar la presunción de influencia efectiva, derivada de la titularidad del 100% de las acciones de EUGENE. El hecho de que se trate de una sociedad holding no es suficiente, *per se*, para negar la posibilidad de ejercer dicha influencia efectiva sobre la filial. Tampoco el hecho de que la gestión diaria de la filial sea

independiente de la de la matriz, pues esto no excluye que se establezcan políticas comerciales del grupo o que se dirija la conducta de la filial en el mercado.

Por ello, es la única responsable por el periodo comprendido entre el 8 de febrero de 1989 y el 12 de julio de 2001, pero responsable junto con su matriz EUGENE PERMA GROUP, SAS, por el periodo comprendido entre el 12 de julio de 2001 y el 28 de febrero de 2008.

Duodécimo.- La situación financiera y la fijación de la multa.- Algunos imputados han alegado la situación económica en la que se encuentran como factor que debería tenerse en cuenta por el Consejo en la determinación y reducción de la multa que pudiera imponérseles

Así, señala MONTIBELLO el hecho de que "*desde el ejercicio 2008 los beneficios de la compañía han ido decreciendo hasta llegar a pérdidas en el actual ejercicio 2010",* (…). "*Ello significa que la posible imposición de una sanción de importe elevado por parte del Consejo de la CNC contribuiría sin duda a deteriorar aún más la situación económica financiera de la compañía, pudiendo hacer peligrar su mantenimiento en el mercado"* (folio 15383).

Por su parte EUGENE PERMA ESPAÑA, refiriéndose a la proporcionalidad en el cálculo de la sanción, subraya su *"delicadísima situación financiera"*, de manera que *"la afloración de cualquier pasivo significativo podría causar la quiebra de esta Parte"*, y que "*tampoco tendría acceso a financiación de ningún tercero para poder pagar el importe de una eventual sanción"*, pues no podría ofrecer ninguna garantía ya que *"esta Parte no dispone de ningún activo: ni marcas, ni stock, ni bienes inmuebles"*. A su vez, su filial EUGENE PERMA FRANCIA también, "*tiene sus activos más importantes hipotecados o dados en prenda a favor de terceros para garantizar el pago de ciertas obligaciones financieras"* (folios 16354, 16437-16438). Por ello considera que esta difícil situación económica debería ser tenida en cuenta por la CNC a la hora de imponer una eventual sanción (fol. 16355).

El artículo 1 LDC no hace referencia alguna a la situación financiera, buena o mala, de las empresas que suscriben los acuerdos prohibidos, ni entre los criterios para determinar el importe de las sanciones, recogidos en el artículo 64.1 LDC, se menciona la situación económica de los imputados, como tampoco esta circunstancia se encuentra entre las atenuantes a tener en cuenta para fijar dicho importe (art. 64.3 LDC). Tampoco figura en el catálogo de circunstancias atenuantes del apartado 3) de las Directrices para el cálculo de multas de 14 de enero de 1998, si bien, entre las Observaciones generales del apartado 5 de las mismas Directrices, el sub apartado b) dice lo siguiente:

"b) Según las circunstancias, tras haber realizado los cálculos, conviene tomar en consideración determinados datos objetivos como el contexto económico específico, la ventaja económica o financiera que puedan haber tenido los autores de la infracción (véase el apartado 39 del XXI Informe de competencia), las características específicas de las empresas en cuestión y su capacidad

contributiva real en un contexto social específico para adaptar, en última instancia, los importes de las multas previstos".

A este respecto resulta ilustrativo lo declarado por el TJCE (Sala Segunda), en su Sentencia de 29 de junio de 2006 -entre otras- (párrafos 105-110):

"*105 Es necesario recordar que, conforme a reiterada jurisprudencia, la Comisión no está obligada a tomar en consideración la situación financiera deficitaria de una empresa infractora al determinar el importe de la multa, ya que el reconocimiento de tal obligación equivaldría a procurar una ventaja competitiva injustificada a las empresas menos adaptadas a las condiciones del mercado (véanse las sentencias de 8 de noviembre de 1983, IAZ y otros/Comisión, 96/82 a 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 y 110/82, Rec. pág. 3369, apartados 54 y 55, y Dansk Rørindustri y otros/Comisión, antes citada, apartado 327).*

106 Asimismo, es preciso señalar que no es obstáculo en absoluto para aplicar esta jurisprudencia el punto 5, letra b), de las Directrices (LCEur 1998, 215), según el cual debe tomarse en consideración la capacidad contributiva real de una empresa. Esta capacidad sólo es importante en un «contexto social específico», constituido por las consecuencias que el pago de la multa podría tener, en particular, en lo relativo a un aumento del desempleo o un deterioro de los sectores económicos a los que la empresa afectada vende o de los que se abastece.

107 Ahora bien, la recurrente no presentó elemento alguno que pueda sostener la existencia de tal contexto.

108 Por lo que respecta a la alegación de la recurrente basada en la libertad de empresa y el derecho de propiedad, baste señalar que estos principios están sujetos a restricciones de interés general y que no pueden ser tenidos en cuenta en el contexto de la determinación de una multa por infringir el Derecho comunitario de la competencia.

109 En estas circunstancias, el Tribunal de Primera Instancia ha considerado acertadamente que la Comisión no incurrió en error de Derecho alguno al rechazar el motivo basado en la situación económica precaria de la recurrente.

110 Por lo tanto, debe desestimarse este sexto motivo".

Es más, respecto al peligro alegado para mantenerse en el mercado como consecuencia de la multa, dice el TPI (Sala Quinta), en su Sentencia de 29 de noviembre de 2005 (párrafo 163), tras un razonamiento idéntico al acabado de transcribir:

"163. Por otra parte, el Derecho comunitario, como tal, no prohíbe que una medida adoptada por una autoridad comunitaria provoque la quiebra o la liquidación de una determinada empresa (véanse, en este sentido las sentencias del Tribunal de Justicia de 15 de enero de 1986, Comisión/Bélgica, 52/84, Rec. p. 89, apartado 14, y de 2 de julio de 2002 [TJCE 2002, 214], Comisión/España, C-499/99, Rec. p. I-6031, apartado 38). La liquidación de

una empresa en su forma jurídica en cuestión, aunque puede perjudicar a los intereses financieros de los propietarios, accionistas o titulares de acciones, no significa sin embargo que los elementos personales, materiales e inmateriales representados por las empresas pierdan, ellos también, su valor (sentencia Tokai Carbón y otros/Comisión, citada en el apartado 37 supra, apartado 372)".

Por otro lado, no hay que olvidar el objetivo que persiguen las multas, independiente del sancionador a la empresa directamente implicada, como es el efecto disuasorio de dicha multa. En la misma Sentencia de 29 de noviembre de 2005, el TPI se refiere a este objetivo como sigue:

"*181 Como se desprende de la jurisprudencia antes mencionada, el objetivo disuasorio que la Comisión puede lícitamente perseguir al determinar el importe de una multa está destinado a garantizar que las empresas respeten las normas sobre la competencia establecidas en el Tratado al desarrollar sus actividades en el interior de la Comunidad o del EEE. De ello se deriva que el carácter disuasorio de una multa que sanciona una infracción de las normas comunitarias sobre competencia no puede determinarse exclusivamente en función de la situación particular de la empresa sancionada (sentencia Archer Daniels Midland y Archer Daniels Midland Ingredients/Comisión, citada en el apartado 66 supra, apartado 110).*

182 Adicionalmente, el punto 1, parte A, párrafo cuarto, de las Directrices (LCEur 1998, 215) prevé, en particular, que, para evaluar la gravedad de la infracción, será necesario «tomar en consideración la capacidad económica efectiva de los autores de la infracción para infligir un daño importante a los demás operadores, sobre todo a los consumidores, y fijar un importe que dote a la multa de un carácter lo suficientemente disuasorio»".

Es decir, que la situación específica de las empresas implicadas no puede condicionar al órgano decisor respecto al importe de la multa, lo que no significa que no vaya a tener en cuenta dicha situación, pero, si lo hace, será en el contexto de todas las circunstancias que afecten al asunto.

Decimotercero.-Cálculo de la multa.- Como ha quedado fehacientemente acreditado las empresas L'ORÉAL ESPAÑA S.A. y su matriz L'ORÉAL, S.A.; PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (WELLA) y su matriz The Procter & Gamble Company; THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L. y su matriz TCGP; EUGÈNE PERMA ESPAÑA, S.A.U. y su matriz EUGENE PERMA GROUP SAS; COSMÉTICA COSBAR, S.L. (MONTIBELLO), COSMÉTICA TÉCNICA, S.A. (LENDAN), HENKEL IBÉRICA, S.A. y su matriz Henkel AG Co KGaA; DSP HAIRCARE PRODUCTS, S.A. y la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (STANPA), han cometido una infracción del artículo 1 de la LDC al formar un cártel mediante el establecimiento de un sistema estable de intercambio de información sensible.

De acuerdo con el artículo 62.4 de la LDC, esta infracción es calificada de muy grave y acreedora de una sanción de hasta el 10 % del volumen de negocios

total de la empresa infractora en el ejercicio anterior al de la imposición de la multa.

Los criterios del artículo 64 para la determinación del importe de las sanciones se remiten a la dimensión y características del mercado afectado, la cuota de mercado de la empresa o empresas responsables, el alcance y duración de la infracción y en su caso, los efectos sobre los derechos legítimos de consumidores y usuarios y de otros operadores económicos.

Por tanto a la hora de calcular la sanción, el Consejo debe de tener en cuenta que nos encontramos ante una de las infracciones más graves contra la competencia y que la conducta incide de forma directa sobre todo el mercado español de productos para peluquería profesional, en el que se ha desarrollado, porque las empresas infractoras realizan un 70% del negocio de este mercado. Además la conducta que se ha mantenido de forma ininterrumpida durante un periodo de casi 20 años. Por lo cual, de acuerdo con los criterios de la LDC, estaríamos ante una conducta infractora que por su gravedad, duración y por afectar a todo el mercado en el que ha tenido lugar, es acreedora de una sanción elevada dentro de las previstas para las infracciones muy graves por el articulo 63.1 c) de la LDC.

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

Para el cálculo de la multa el Consejo ha tenido en cuenta los ingresos antes de impuestos, que las empresas han comunicado, obtenidos por las imputadas en el mercado de peluquería profesional a lo largo de los veinte años en que el cártel ha estado funcionado y ha aplicado la Comunicación sobre la cuantificación de las sanciones, publicada en el año 2009, en la que, en aras de la transparencia y la seguridad jurídica, esta CNC dio a conocer los criterios que tenía pensado aplicar en el cálculo de las multas en cumplimiento de los criterios de la LDC y al objeto de potenciar el efecto disuasorio de la mismas.

En el caso de la empresa EUGENE que solo ha aportado los datos a partir de 2003, se ha considerado la cifra de este año para los años anteriores. Por lo que se refiere al techo de la multa que el artículo 63.1. c) establece en el 10 % del volumen de negocios total de la empresa infractora, en el año anterior al de la imposición de la multa, el Consejo ha tomado los datos aportados por las imputadas del ejercicio 2009, últimas cuentas cerradas. Con esos datos para tres empresas (LENDAN, MONTIBELLO, y DSP), la multa superaría el 10% citado, por lo que la sanción queda limitada a ese tope.

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

L'ORÉAL ESPAÑA S.A. una multa de 23.201.000€, (Veintitrés millones doscientos un mil Euros) De este importe hasta un total de 21.854.000€ (Veintiún millones ochocientos cincuenta y cuatro mil Euros) resulta responsable de forma solidaria su matriz L'ORÉAL, S.A;

PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (WELLA) una multa de 12.665.264€, (doce millones seiscientos sesenta y cinco mil doscientos sesenta y cuatro Euros). De este importe hasta un total de 6.523.138€ (seis millones quinientos veintitrés mil ciento treinta y ocho Euros) resulta responsable de forma solidaria su matriz The Procter & Gamble Company;

THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L. una multa de 8.739.000€, (ocho millones setecientos treinta y nueve mil Euros). De este importe hasta un total de 7.770.000€, (siete millones setecientos setenta mil Euros), resulta responsable de forma solidaria su matriz TCGP.;

EUGÈNE PERMA ESPAÑA, S.A.U. una multa de 2.288.000€, (dos millones doscientos ochenta y ocho mil Euros). De este importe hasta un total de 1.523.000€, (un millón quinientos veintitrés mil Euros), resulta responsable de forma solidaria su matriz EUGENE PERMA GROUP, SAS;

COSMÉTICA COSBAR, S.L. (MONTIBELLO) una multa de 2.555.000€, (dos millones quinientos cincuenta y cinco mil Euros).

COSMÉTICA TÉCNICA, S.A. (LENDAN) una multa de 1.003.000€, (Un millón tres mil Euros).

HENKEL IBÉRICA, S.A. una multa de 9.890.000€, (nueve millones ochocientos noventa mil Euros) de la que es responsable solidaria su matriz HENKEL AG Co KgaA.

DSP HAIRCARE PRODUCTS, S.A. una multa de 299.000€, (Doscientos noventa y nueve mil Euros).

Por lo que se refiere a la Asociación STANPA, se le impondrá una multa de 900.000€, (novecientos mil Euros) que, como se ha indicado en el Fundamento Jurídico Segundo no supera la cifra máxima permitida en la Ley 16/89 pues, como se ha recordado en la reciente Resolución en el expediente S/0155/09, STANPA, "…*al aplicar la Ley 16/1989, el Consejo se ve limitado por la cifra máxima de 901.518,16 €. Por tanto el Consejo considera que en aras de no separarse más de lo necesario de la multa que resultaría de aplicar los criterios marcados por el Alto Tribunal de proporcionalidad y disuasión, la sanción debe situarse en el máximo que permite la Ley 16/89 para las Asociaciones".*

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

La DI en el IPR propone que si al término del procedimiento sancionador las empresas HENKEL y WELLA cumplen los requisitos previstos en los artículos 65.2 y 66.1 de la LDC respectivamente,

> *a) Que se exima del pago de la multa a HENKEL IBÉRICA, S.A. y su matriz Henkel AG Co KGaA (……).pues dicha empresa fue la primera en aportar elementos de prueba que, a juicio de la DI, le permitieron ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 40 de la LDC en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención.*
>
> *b) Que se reduzca el importe de la sanción correspondiente a PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (WELLA), (…) esta DI considera que ha aportado un valor añadido significativo para demostrar la existencia del cártel, ampliando el periodo de duración del mismo y aumentando la capacidad de la DI de probar las participación de otras empresas en el cártel.*

El Consejo coincide con la DI en confirmar la exención condicional concedida por ésta a HENKEL, puesto que fue la primera en aportar elementos de prueba para la acreditación de esta infracción, sin que la CNC dispusiera de otros medios de probarlo y en consecuencia, considera que debe eximirse a HENKEL del pago de la multa que le ha correspondido en función de la infracción y de su condición.

Por el contrario el Consejo al analizar la aportación realizada por WELLA no considera que cumpla los requisitos del artículo 66.1 de la LDC para ser acreedora de una reducción del importe de la sanción. En efecto, el Consejo tal como ha razonado en el FD relativo a la duración de la sanción no comparte la importancia que la DI da a la información aportada por WELLA en relación con la reunión de 28 de febrero de 2008 y que se recoge en el (HP C 38). Se la misma forma considera el Consejo, que existe en el expediente acreditación documental suficiente sobre las comunicaciones entre los miembros del cártel en el segundo semestre de 2007, con convocatoria y confirmación de asistencia a la reunión de 4 de noviembre de 2007 (HP C37). Asimismo consta el correo remitido por HENKEL a MONTIBELLO comunicando que no asistiría a la reunión del G8, aunque sí a la del Comité de peluquería profesional, así como la convocatoria de la reunión del grupo “ad hoc” de 2 de abril que consta aportado por HENKEL y recabado en las inspecciones. Y por otra parte, de no existir la declaración de WELLA sobre la reunión de 28 de febrero de 2008, se consideraría la permanencia del cártel, puesto que no existe ninguna otra señal que acredite su finalización.

Este Consejo, analizada la aportación de WELLA no considera que la misma haya aportado un valor significativo como para ser merecedor de la reducción prevista en el artículo 66 y menos aún que haya permitido ampliar la duración del cártel, por lo que no considera sea acreedor de una reducción del importe de la multa.

Por lo que se refiere a los atenuantes, el Consejo no puede aceptar ninguna de las alegaciones de las partes en este sentido. Algunos imputados alegan que no discuten los hechos, resulta difícil que se pueda discutir la acreditación reiterada de la celebración de las reuniones del G8, por lo que no puede ser considerado una colaboración activa y ser reconocido como atenuante.

L´ORÉAL alega que fue quien propuso a STANPA solicitar un informe jurídico sobre las prácticas que estaban llevando a cabo, pero no ha demostrado que hiciera nada por poner fin a la infracción, ni que se abstuviera de asistir a las reuniones y de hecho en la reunión de febrero de 2007, forma parte como convocante del calendario de reuniones futuras.

WELLA considera un atenuante el que la infracción haya finalizado antes de la incoación, pero como se ha recogido en el FD sobre la duración de la infracción el Consejo no comparte esa apreciación de WELLA.

En todo caso, si bien al información que WELLA ha aportado no tiene un valor añadido que pueda ser considerado suficientemente significativo, el Consejo tiene en cuenta que la empresa ha acudido motu proprio a la Dirección de Investigación con ánimo de prestar una colaboración activa en la acreditación del cártel, lo cual debe ser considerada como atenuante y así lo tendrá en cuenta minorando en un 5% la cuantía de la multa que le correspondería.

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

RESUELVE

PRIMERO.- Declarar a L'ORÉAL ESPAÑA S.A. y su matriz L'ORÉAL, S.A.; PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (WELLA) y su matriz The Procter & Gamble Company; THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L. y a su matriz TCGP; EUGÈNE PERMA ESPAÑA, S.A.U. y a su matriz EUGENE PERMA GROUP SAS; COSMÉTICA COSBAR, S.L. (MONTIBELLO), COSMÉTICA TÉCNICA, S.A. (LENDAN), HENKEL IBÉRICA, S.A. y su matriz Henkel AG Co KGaA; DSP HAIRCARE PRODUCTS, S.A. y la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (STANPA), responsables de una infracción del artículo 1 de la LDC, por haber llevado a cabo una práctica concertada, durante el periodo que va desde el 8 de febrero de 1989 hasta el 28 de febrero de 2008.

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

- L'ORÉAL ESPAÑA S.A. una multa de 23.201.000€, (Veintitrés millones doscientos un mil Euros) De este importe hasta un total de 21.854.000€, (Veintiún millones ochocientos cincuenta y cuatro mil Euros), resulta responsable de forma solidaria su matriz L'ORÉAL, S.A;
- PRODUCTOS COSMÉTICOS, S.L.U. (WELLA) una multa de 12.032.000€, (doce millones treinta y dos mil Euros). De este importe hasta un total de 6.196.981€ (seis millones ciento noventa y seis mil novecientos ochenta y un Euros) resulta responsable de forma solidaria su matriz The Procter & Gamble Company;
- THE COLOMER GROUP SPAIN, S.L. una multa de 8.739.000€, (ocho millones setecientos treinta y nueve mil Euros). De este importe hasta un total de 7.770.000€, (siete millones setecientos setenta mil Euros), resulta responsable de forma solidaria su matriz TCGP;
- EUGÈNE PERMA ESPAÑA, S.A.U. una multa de 2.288.000€, (dos millones doscientos ochenta y ocho mil Euros). De este importe hasta un total de 1.523.000€, (un millón quinientos veintitrés mil Euros), resulta responsable de forma solidaria su matriz EUGENE PERMA GROUP, SAS;
- COSMÉTICA COSBAR, S.L. (MONTIBELLO) una multa de 2.555.000€, (dos millones quinientos cincuenta y cinco mil Euros).
- COSMÉTICA TÉCNICA, S.A. (LENDAN) una multa de 1.003.000€, (Un millón tres mil Euros).
- HENKEL IBÉRICA, S.A. una multa de 9.890.000€, (nueve millones ochocientos noventa mil Euros) de la que es responsable solidaria su matriz HENKEL AG Co KgaA.
- DSP HAIRCARE PRODUCTS, S.A. una multa de 299.000€, (Doscientos noventa y nueve mil Euros).
- Y a la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (STANPA) una multa de 900.000€, (novecientos mil Euros).

TERCERO.- Eximir a HENKEL IBÉRICA, S.A. y a su matriz Henkel AG Co KGaA del pago de la multa que le corresponde por reunir los requisitos previstos en el artículo 65 de la LDC.

CUARTO.- Las anteriores empresas y la Asociación justificarán ante la Dirección de Investigación de la CNC el cumplimiento de la obligación impuesta en el resuelve segundo.

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

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