

RESOLUCIÓN **(Expte. S/0380/11 Coches de Alquiler)**

Consejo:

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

En Madrid, a 30 de julio de 2013

El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia, con la composición arriba expresada, y siendo Ponente el Consejero D. Julio Costas Comesaña, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente sancionador S/0380/11, incoado por la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia por supuestas prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, consistentes en la adopción de acuerdos de prácticas concertadas constitutivas de un cártel para la fijación de precios y el establecimiento de determinadas condiciones comerciales en el mercado de alquiler de coches sin conductor en el territorio nacional.

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El 2 de agosto de 2011 tuvo entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) la solicitud de exención del pago de la multa presentada por SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L., (SOLMAR), por la comisión de una infracción del artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC) consistente en la participación en pactos y acuerdos para la fijación de los precios y condiciones comerciales en el sector de alquiler de vehículos sin conductor. Esta solicitud de exención, junto con la documentación presentada, ofrecía información y elementos de prueba sobre las características esenciales de la infracción, siendo completada posteriormente el 19 y el 27 de septiembre de 2011 y el 29 de noviembre de 2012 (folios [Conf.] y [Conf.]).

2. A la vista de lo anterior y conforme a lo dispuesto en el artículo 49.2 de la LDC, la Dirección de Investigación de la CNC (DI) realizó una información reservada con el fin de determinar la concurrencia de circunstancias que justificasen la incoación de un expediente sancionador por conductas anticompetitivas en el sector de alquiler de vehículos sin conductor.
3. En el marco de esta información reservada, entre otras actuaciones, el 25 de octubre de 2011 la DI concedió la exención condicional del pago de la multa a SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L., en virtud del artículo 65.1.a) de la LDC, al aportar elementos de prueba que, a juicio de la DI, le permitían ordenar el desarrollo de inspecciones a la CNC en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención del pago de la multa.
4. De acuerdo con el artículo 40 de la LDC, el 26 de octubre de 2011 la CNC llevó a cabo inspecciones simultáneas en las sedes de AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. (en adelante, AURIGACROWN), NIZA CARS, S.L. (en adelante, NIZA), GOLDCAR SPAIN, S.L. (en adelante, GOLDCAR), DRIVALIA CAR RENTAL, S.L. (en adelante, DRIVALIA) y RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A. (en adelante, RECORD-GO).
5. El 12 de diciembre de 2011 tuvo entrada en la CNC la solicitud de exención del pago de la multa o, en su caso, subsidiariamente de reducción del importe de la multa, presentada por NIZA (folios [Conf.]), por la comisión de una infracción del artículo 1.1 de la LDC consistente en acuerdos para fijar precios mínimos en el sector de alquiler de vehículos sin conductor. La solicitud de clemencia fue completada el 17 de enero de 2012 (folios [Conf.]). El 23 de diciembre de 2011 la DI rechazó esta solicitud de exención del pago de la multa presentada por NIZA, dado que no se cumplen las condiciones establecidas en el artículo 65.1 de la LDC, y acordó examinar la información y los elementos de prueba presentados por NIZA bajo la consideración de una solicitud de reducción del importe de la multa (folios [Conf.]).
6. De acuerdo con el artículo 40 de la LDC, el 11 de enero de 2012 la DI llevó a cabo inspecciones simultáneas en las sedes de la ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER (en adelante, AECA) y en las empresas FLORENCIO BARRERA E HIJOS, S.L. (en adelante, FLORENCIO BARRERA), CENTAURO y GUERIN RENT A CAR, S.L. (en adelante, GUERIN).
7. A la vista de la información reservada realizada, la DI consideró que existían indicios racionales de la existencia de conductas prohibidas por la LDC. Por ello, el 12 de enero de 2012, de conformidad con el artículo 49.1 de la LDC, la DI acordó la incoación del expediente sancionador S/0380/11 Coches de alquiler, contra AURIGACROWN CAR HIRE, S.L.,

BARDON Y RUFO 67, S.L., CENTAURO RENT-A-CAR, S.L., DRIVALIA CAR RENTAL, S.L., GOLDCAR SPAIN, S.L., HELLE AUTO, S.A., NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L., NIZA CARS, S.L., RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A., SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L., ALQUILER DE COCHES VICTORIA S.L., CARGEST S.L., DICKMANNS RENT A CAR, S.L., GUERIN RENT A CAR, S.L., IDAPI, S.A., PRIMA RENT A CAR, S.L., así como contra la ASOCIACIÓN EMPRESARIOS DE SERVICIOS DE VEHÍCULOS DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AECA) y la ASOCIACIÓN EMPRESARIOS DE VEHÍCULOS DE ALQUILER (AESVA), por prácticas restrictivas de la competencia consistentes, en general, en la adopción de acuerdos para la fijación de precios y el establecimiento de determinadas condiciones comerciales en el mercado de alquiler de coches sin conductor en el territorio nacional prohibidas en el artículo 1 de la Ley 16/1989 y en el artículo 1 de la LDC, teniendo salida la notificación a las entidades incoadas el 13 de enero de 2012 (folios 3993 a 4050.1).

8. El 20 de abril de 2012 la DI acordó ampliar el acuerdo de incoación a las empresas SIXT RENT A CAR, S.L (en adelante, SIXT) y AVIS ALQUILER UN COCHE, S.A (en adelante, AVIS), notificándolo a los interesados en el expediente (folios 4898 a 4949.5).
9. De acuerdo con lo previsto en el artículo 50.3 de la LDC, con fecha 5 de diciembre de 2012 la DI formuló un Pliego de Concreción de Hechos (PCH), de conformidad con el artículo 33.1 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), que se notificó a las partes interesadas.
10. Conforme a lo previsto en el artículo 33.1 del RDC, el 21 de enero de 2013 la DI acordó el cierre de la fase de instrucción de este expediente, con el fin de redactar la presente propuesta de resolución, siendo notificado a los interesados en este expediente sancionador en esa misma fecha (folios 16077 a 16101).
11. De acuerdo con lo previsto en el artículo 50.4 de la LDC, con fecha 24 de enero de 2013 la DI notificó a las partes interesadas en el expediente de referencia una Propuesta de Resolución.
12. En cumplimiento de lo previsto en los artículos 50.5 de la LDC y 34.2 del RDC, con fecha 28 de febrero de 2013 se recibió en el Consejo Informe y Propuesta de Resolución de la Dirección de Investigación, junto con el expediente y las alegaciones recibidas de las partes, en la que se propone a este Consejo:
 - **“Primero.** Que se declare la existencia de conducta colusoria del artículo 1 de la Ley 16/1989 y de la vigente LDC, por los acuerdos

adoptados e implementados por ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L., AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. y su sucesora AURIGACROWN WEB, S.L., BARDON Y RUFO 67, S.L., CARGEST S.L., CENTAURO RENT-A-CAR, S.L. y su matriz CENTAURO, S.L., DICKMANNS RENT A CAR, S.L., DRIVALIA CAR RENTAL, S.L., GOLDCAR SPAIN, S.L. y su matriz GOLDCAR RENTING, S.L., GUERIN RENT A CAR, S.L. y su matriz IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A., HELLE AUTO, S.A., NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L., NIZA CARS, S.L., PRIMA RENT A CAR, S.L., RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A. y su matriz GO DE ALQUILER, S.L., SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L., AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. y su matriz AVIS EUROPE OVERSEAS LTD, AUTOMOTIVECARS MÁLAGA, S.L. y su matriz IDAPI, S.A., así como la ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER- Andalucía (AECA) y la ASOCIACIÓN EMPRESARIOS DE SERVICIOS DE VEHÍCULOS DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AESVA), a través de los contactos y las reuniones entre representantes de dichas entidades desde mayo 2005 hasta octubre de 2011, que entran dentro de la definición de cártel, en cuanto que el objeto de los acuerdos alcanzados por dichas entidades ha consistido en la fijación de precios y de condiciones comerciales.

- **Segundo.** *Que estas conductas colusorias se tipifiquen, a los efectos de determinación de la sanción a imponer, como infracciones muy graves del artículo 62.4.a) de la LDC.*
- **Tercero.** *Que se declaren responsables de dichas infracciones, de acuerdo con el artículo 61 de la LDC, a:*
 1. *ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L., por los acuerdos de fijación de precios en las Comunidades Autónomas de Andalucía y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 10 de marzo de 2010 y octubre de 2011.*
 2. *ASOCIACION EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AECA), por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.*
 3. *ASOCIACION DE EMPRESARIOS DE SERVICIOS DE VEHICULOS DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AESVA), por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la*

Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.

4. *AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. y su sucesora AURIGACROWN WEB, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.*
5. *AUTOMOTIVECARS MÁLAGA, S.L. y su matriz IDAPI, por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 16 de diciembre de 2010 y octubre de 2011.*
6. *AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. y su matriz AVIS EUROPE OVERSEAS LTD, por los acuerdos de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 30 de marzo de 2011 y octubre de 2011.*
7. *BARDON Y RUFO 67, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.*
8. *CARGEST S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.*
9. *CENTAURO RENT-A-CAR, S.L. y su matriz CENTAURO, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.*
10. *DICKMANNS RENT A CAR, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Valencia, por el periodo comprendido entre el 13 de enero de 2011 y octubre de 2011.*
11. *DRIVALIA CAR RENTAL, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Valencia, por el periodo comprendido entre el 2 de febrero de 2011 y octubre de 2011.*

12. *GOLDCAR SPAIN, S.L. y su matriz GOLDCAR RENTING, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.*
 13. *GUERIN RENT A CAR, S.L. y su matriz IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A., por el acuerdo de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Cataluña, por el periodo comprendido entre enero y octubre de 2011 en el supuesto de GUERIN y desde el 16 de junio hasta octubre de 2011 su matriz.*
 14. *HELLE AUTO, S.A., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 21 de marzo de 2006 y octubre de 2011.*
 15. *NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.*
 16. *NIZA CARS, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.*
 17. *PRIMA RENT A CAR, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.*
 18. *RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A. y su matriz GO DE ALQUILER, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia e Islas Baleares, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011 en el supuesto de RECORD-GO y desde 2008 hasta octubre de 2011 su matriz.*
 19. *SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía y Valencia, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y el 14 de diciembre de 2010.*
- **Cuarto.** *Que se imponga la sanción prevista en el artículo 63.1.c) de la LDC para las infracciones muy graves, con multa de hasta el 10%*

del volumen de negocios total de las 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.

- **Quinto.** *Que en aplicación de lo dispuesto en la LDC y el RDC respecto del programa de clemencia, y a la vista de lo actuado:*
 - a) *Se exima del pago de la multa a SOL MAR ALQUILER DE VEHICULOS, S.L., de acuerdo con la exención condicional concedida, de conformidad con el artículo 65.1.a) de la LDC y el artículo 47.1 del RDC, al aportar elementos de prueba que permitieron ordenar el desarrollo de una inspección en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención del pago de la multa. Por tanto, si al término del procedimiento sancionador, SOL MAR ALQUILER DE VEHICULOS, S.L. hubiese cumplido los requisitos del artículo 65.2 de la LDC, el Consejo de la CNC, de acuerdo con la propuesta de la DI, le concederá la exención del pago de la multa que, de otro modo, le correspondiese.*
 - a) *No se reduzca el importe de la sanción correspondiente a NIZA CARS, S.L., de acuerdo con lo establecido en el artículo 66 de la LDC y en artículo 50.6 del RDC, puesto que una vez examinada la información y los elementos de prueba presentados por dicha empresa, esta DI considera que no se han facilitado elementos de prueba que aportaran un valor añadido significativo con aquéllos de los que ya disponía a dichas fechas la CNC para demostrar la existencia del cártel. De ahí que esta DI considera que NIZA CARS, S.L. no ha cumplido con los requisitos previstos en el artículo 66.1 de la LDC, no proponiéndose una reducción del importe de la multa que, en su caso, pudiera imponérsele, en aplicación del programa de clemencia.*
 - **Sexto.** *Que se proceda al archivo de las actuaciones seguidas contra SIXT RENT A CAR, S.L. y su matriz SIXT AKTIENGESELLSCHAFT, por no haber quedado acreditada la comisión de infracción por dichas empresas.*
- 13.** Mediante Acuerdo de fecha 11 de junio de 2013 se requirió a las empresas imputadas, en base al art. 39.1 de la LDC, información sobre volumen de negocios necesaria para la resolución de este expediente sancionador. De conformidad con lo dispuesto en el art. 37.1.a) de la LDC, mediante el referido Acuerdo, se suspendió el cómputo del plazo máximo para resolver hasta que se aporte la información requerida o, en

su caso, transcurra el plazo concedido para su aportación. A solicitud de PRIMA RENT A CAR, mediante Acuerdo de 27 de junio de 2013, el Consejo prorrogó el plazo para contestar el requerimiento durante un plazo de 5 días hábiles, manteniéndose la suspensión del plazo para resolver.

De las 24 empresas requeridas han contestado 20, no atendiendo el requerimiento, pese a ser reiterado telefónicamente: ALQUILER DE COCHES VICTORIA (se encuentra en liquidación), AUTOMOTIVE CARS MALAGA, S.L. y su matriz IDAPI, S.A., y DICKMANN'S RENT A CAR S.L. Varias de las empresas han aprovechado el requerimiento de información para realizar y reiterar alegaciones en materia de determinación de la multa, y CENTAURO ha presentado nuevas alegaciones relativas a esa cuestión con fecha 12 de julio de 2013.

La suspensión del plazo máximo para resolver, se alzó con efectos del día 6 de julio de 2013, mediante Acuerdo de fecha 9 de julio de 2013.

14. El Consejo terminó de deliberar y falló este expediente en su sesión plenaria celebrada el 24 de julio de 2013.
15. Son partes interesadas en este expediente:
 - ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L.
 - AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. y su sucesora AURIGACROWN WEB, S.L.
 - BARDON Y RUFO 67, S.L.
 - CARGEST S.L.
 - CENTAURO RENT-A-CAR, S.L. y su matriz CENTAURO, S.L.
 - DICKMANN'S RENT A CAR, S.L.
 - DRIVALIA CAR RENTAL, S.L.
 - GOLDCAR SPAIN, S.L. y su matriz GOLDCAR RENTING, S.L.
 - GUERIN RENT A CAR, S.L. y su matriz IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A.
 - HELLE AUTO, S.A.
 - NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L.
 - NIZA CARS, S.L.
 - PRIMA RENT A CAR, S.L.
 - RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A. y su matriz GO DE ALQUILER, S.L.
 - SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L.
 - AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. y su matriz AVIS EUROPE OVERSEAS LTD
 - AUTOMOTIVECARS MÁLAGA, S.L. y su matriz IDAPI, S.A.

- ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER-Andalucía (AECA)
- ASOCIACIÓN EMPRESARIOS DE SERVICIOS DE VEHÍCULOS DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AESVA)

HECHOS PROBADOS

Conforme al Pliego de Concreción de Hechos notificado a las partes y reproducido en el Informe y Propuesta de Resolución elevado por la Dirección de Investigación a este Consejo, se consideran acreditados y relevantes para la resolución de este expediente los datos y hechos siguientes:

“3. LAS PARTES

3.1. ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L.

(103)ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L. (VICTORIA) es una empresa familiar y no pertenece a ningún grupo, distribuyéndose la propiedad y control de la misma en un 50% entre sus 2 socios. El objeto social que ha tenido la empresa desde su constitución en 1984 es el alquiler de vehículos sin conductor y la compraventa de dichos vehículos. VICTORIA tiene su sede social en Alicante y posee instalaciones también en las provincias de Valencia y Murcia. VICTORIA pertenece a la Asociación AVA, Asociación Provincial de Empresarios de Alquiler de vehículos sin conductor de Alicante¹.

3.2. ASOCIACION EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AECA)

(104)La Asociación Empresarial de Coches de Alquiler de Andalucía (AECA) es una asociación de ámbito regional que se extiende a la Comunidad Autónoma Andaluza, aunque ocasionalmente tienen asociados de otras Comunidades Autónomas, siendo sus asociados empresas de alquiler de coches con y sin conductor. Creada a principios de los años sesenta, está domiciliada en Málaga y tiene como fines y objetivos representar y defender los intereses profesionales de sus asociados; asesorar jurídicamente; asistir e informar a sus asociados; organizar coloquios y asambleas y preparar publicaciones para información de sus miembros; colaborar y mantener contactos con otras asociaciones nacionales y extranjeras; obtención de ventajas económicas y descuentos y todas

¹ Contestación de VICTORIA de fecha 31 de enero de 2012 a la solicitud de información realizada por la DI (folios 4376 a 4380).

cuantas otras funciones de análoga naturaleza se consideren necesarias o convenientes para el cumplimiento de sus fines².

(105) Los órganos de gobierno de AECA son la Asamblea General y la Junta Ejecutiva, según sus Estatutos. La Junta Directiva está compuesta por el Presidente, el Vicepresidente y el Tesorero, siete vocales y un secretario y ha sido renovada en Asamblea General Ordinaria celebrada el 2 de junio de 2010 por un mandato de cuatro años. De acuerdo con la información aportada por la Asociación, en mayo de 2012 AECA contaba en ese momento con 88 asociados, entre otros, AURIGACROWN, CENTAURO, GOLDCAR, HELLE, NIZA Y RECORD, todas ellas partes incoadas en este expediente sancionador. Si bien las empresas socias prestan sus servicios en Andalucía, varias de ellas están domiciliadas en otras Comunidades Autónomas, como CENTAURO, RECORD o GOLDCAR. AECA pertenece a la Federación Nacional Empresarial de Alquiler de Vehículos (FENEVAL)³.

3.3. ASOCIACION DE EMPRESARIOS DE SERVICIOS DE VEHICULOS DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AESVA)

(106) La ASOCIACION DE EMPRESARIOS DE SERVICIOS DE VEHICULOS DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AESVA), domiciliada en Málaga, es una asociación sin ánimo de lucro con ámbito territorial en la Comunidad Autónoma de Andalucía y entre sus objetivos se encuentran actuar en defensa de los intereses generales de carácter profesional de los asociados, llevar a cabo la gestión de los intereses comunes a los asociados, establecer principios y normas de actuación profesional independientes y cualificada por parte de los distintos miembros de la Asociación y organizar y efectuar la prestación de servicios comunes que puedan ser de utilidad para los asociados o tengan por finalidad el perfeccionamiento de su actividad profesional en todos los ámbitos de sus competencia⁴.

(107) Los órganos de gobierno de AESVA son la Asamblea General constituida por sus Asociados, el Presidente y la Junta Directiva, esta última formada por el Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero, Contador y 5 vocales⁵.

² Estatutos de la asociación aportados por AECA en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 5284.7).

³ Información aportada por AECA en su contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 5241.6 a 5241.27).

⁴ Estatutos aportados por la empresa en contestación al requerimiento de información realizado por la DI (folio 5402.3).

⁵ Información aportada por la AESVA en contestación a requerimiento de información realizado por esta DI (folios 5402.2 a 5402.7)

(108) Entre las empresas asociadas están BARDÓN Y RUFO, CARGEST, HELLE, NEW CARS y PRIMA, todas ellas incoadas en este expediente.

3.4. AURIGACROWN CAR HIRE, S.L.

(109) AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. nació a principios de 2006 de la fusión de dos empresas del sector del alquiler de vehículos en España, CROWN CAR HIRE (CROWN) y AURIGA RENT A CAR (AURIGA)⁶, no perteneciendo a ningún grupo de empresas y con dos accionistas, personas físicas, siendo uno de ellos mayoritario hasta 2008. En Diciembre de 2009 se cambió la propiedad mediante adquisición pasando a pertenecer en un 80% a otra persona física diferente de las anteriores y en un 20% a la sociedad Sound of Silence, S.L. y en junio de 2010 hay otro cambio de control de esta empresa, siendo sus propietarios Piensa en Grande S.L. con un 40%, Sound of Silence, S.L. con un 20% y una cuarta persona física, con el restante 40%. En octubre de 2010 esta empresa entró en fase de Concurso y de acuerdo con el Boletín Oficial de Registro Mercantil esta empresa entró en fase de liquidación el 26 de Enero de 2012⁷. En el marco de dicho proceso se produjo una transacción de activos de esta empresa a AURIGACROWN WEB, S.L., creada en marzo de 2012. En concreto y de acuerdo con la información aportada por AURIGACROWN WEB, S.L., se traspasaron los activos correspondientes a las marcas “AC CARHIRE AURIGACROWN” y “AURIGACROWN CARHIRE S.L.”, así como los dominios, la página web y utilidades anexas de la dirección web www.aurigacrown.es, incluida la aplicación web para el alquiler de los coches por vía telemática, todo ello procedente del inventario de la masa activa elaborado por la administración concursal.

(110) El objeto social de AURIGACROWN desde 2008 se ha centrado en el alquiler, con y sin conductor, de toda clase de vehículos, la compraventa de los mismos, así como repuestos, accesorios y complementos; la realización de recorridos en vehículos todoterreno con motor en circuito cerrado o itinerarios permitidos y la compra, venta, alquiler, parcelación y organización de solares, terrenos y fincas de cualquier naturaleza, pudiendo proceder a la edificación de los mismos y a su enajenación, íntegramente, en forma parcial o en régimen de propiedad horizontal⁸.

⁶ Información obtenida de la página Web <http://www.aurigacrown.com> e incorporada al expediente (folios 6574 a 6578).

⁷ BORME del nº 55, de 20 de marzo de 2012 (folio 6579).

⁸ Información aportada por AURIGACROWN en contestación al requerimiento de información de la DI (folios 2452 y 2453).

(111)AURIGACROWN tiene oficinas en Málaga, Sevilla, Jerez de la Frontera, Granada, Almería, Murcia, San Javier, Alicante, Valencia, Girona, Reus e Islas Baleares.

(112)AURIGACROWN pertenece a la Asociación Española de coches de alquiler de Andalucía (AECA).

3.5. AURIGACROWN WEB, S.L.

(113)AURIGACROWN WEB, S.L. fue constituida en marzo de 2012 y su objeto social es tanto el desarrollo, mantenimiento, gestión y explotación de páginas webs como el alquiler, con y sin conductor, de toda clase de vehículos, la compraventa de los mismos, así como de sus repuestos, accesorios y complementos. La actividad realizada por esta empresa se basa en los activos de AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. y transferidos a AURIGACROWN WEB, S.L., siendo ésta su empresa sucesora y así, la actividad de alquiler de coches sin conductor de AURIGACROWNCROWN CAR HIRE, S.L. a través de la página web www.aurigacrown.com es en la actualidad gestionada y realizada por AURIGACROWNCROWN WEB, S.L. Esta empresa tiene el mismo administrador único que la empresa Bardón y Rufo 67, S.L.⁹.

3.6. AUTOMOTIVE CARS MALAGA, S.L.

(114)AUTOMOTIVE CARS MÁLAGA, S.L. (AUTOMOTIVE) comienza a operar en el sector en mayo de 2010 y su objeto social es el alquiler de vehículos sin conductor¹⁰. De acuerdo con la información obrante en el Registro Mercantil de Málaga Hoja MA-104163, Tomo 4727, Folio 135, su socio único IDAPI S.A.¹¹.

(115)AUTOMOTIVE tiene su base operativa en Málaga y pertenece a la Asociación Española de coches de alquiler de Andalucía (AECA).

3.7. IDAPI, S.A.

(116)IDAPI, S.A. (IDAPI) posee el 100% de AUTOMOTIVE CARS MALAGA, S.L. que desarrolla actividad en el mercado del alquiler de coches sin conductor en Málaga¹².

(117)IDAPI ha desarrollado principalmente la actividad de compraventa de vehículos, tanto en el ámbito nacional como internacional¹³.

⁹ Información aportada por AURIGACROWNCROWN WEB, S.L en contestación a requerimiento de información realizado por esta DI (folio 9387)

¹⁰ Información aportada por AUTOMOTIVE en contestación a requerimiento de información realizado por esta DI (folio 10495).

¹¹ Información procedente del Registro Mercantil e incorporada el expediente (folios 10743 y 10744).

¹² Información procedente del Registro Mercantil e incorporada el expediente (folios 10743 y 10744).

3.8. AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A.

(118) *AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. (AVIS)¹⁴ es una empresa controlada por AVIS EUROPE OVERSEAS LTD desde 1986. AVIS desarrolla la actividad de alquiler de vehículos sin conductor en todo el territorio nacional. Da cobertura de servicio a través de 211 puntos de alquiler en ciudades, aeropuertos, estaciones de ferrocarril y puertos marítimos; tanto a clientes de negocios como a clientes de turismo. Avis Rent a Car System, Inc. y sus subsidiarias ofrece un rango de servicios en más de 1.700 puntos en los Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Latinoamérica y Caribe. Tiene acuerdos con Avis Europe Plc, una compañía separada con sede en el Reino Unido y propietaria de 3.050 puntos de servicio (propios o concesionados) en Europa, Medio Oriente y África¹⁵.*

(119) *El objeto social de AVIS, de conformidad con sus Estatutos Sociales, es el alquiler y arrendamiento de toda clase de vehículos automóviles, turismos, motocicletas, furgonetas, camionetas y camiones, caravanas, remolques y similares, sin o con conductor, sin o con opción de compra, en cualquiera de sus modalidades y denominaciones excepto el Arrendamiento Financiero; el desarrollo del negocio de garajes y aparcamientos, talleres de reparación y mantenimientos de vehículos; la compra y venta de vehículos nuevos y usados, la importación y exportación de vehículos; la prestación de servicios de asistencia técnica y colaboración administrativa, contable, informática y de comunicaciones a otras empresas, y el servicio de facturación para otras empresas; las operaciones de cambio de moneda extranjera previa la autorización que proceda, la participación en otras empresas y en otras sociedades adquiriendo acciones y participaciones o suscribiéndolas en el acto fundacional o en ampliaciones de capital, sin incidir en la regulación específica de las instituciones de inversión colectiva¹⁶.*

3.9. AVIS EUROPE OVERSEAS LTD

(120) *La totalidad de las acciones de AVIS fueron transferidas a Avis Europe United, que ahora se denomina Avis Europe Overseas Limited, el 18 de junio de 1986. Avis Europe, con domicilio social en Avis House, Park*

¹³ Información aportada por IDAPI en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folio 4360).

¹⁴ Domicilio social sito en Avenida de Manoteras, número 32 de Madrid.

¹⁵ Información obtenida de la página Web <http://www.avis.es> e incorporada a este expediente sancionador (folios 8426 a 8428).

¹⁶ Información aportada por AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. en contestación a requerimiento de información realizado por esta DI (folios 5412.7 a 5412.2)

Road, Bracknell, Berkshire, en el Reino Unido, es una empresa holding controlada por Avis Budget EMEA Limited ("Avis EMEA")¹⁷.

3.10. BARDÓN Y RUFO 67, S.L.

(121)BARDÓN Y RUFO es una empresa cuya estructura societaria está constituida por dos personas físicas poseyendo una de ellas, que además ejerce como administrador único, más del 99% de las participaciones¹⁸. Está asociada a AESVA. La empresa posee una oficina en Málaga y opera comercialmente con el nombre de malagacar.com¹⁹, ofreciendo servicios de alquiler de vehículos sin conductor en Málaga, Marbella y Fuengirola²⁰.

3.11. CARGEST, S.L.

(122)CARGEST, S.L. (CARGEST) es una empresa cuyo objeto social es, desde su constitución en 1997, el alquiler de vehículos sin conductor en Málaga y otros destinos turísticos, así como la compraventa de automóviles. No pertenece a ningún grupo empresarial. En la actualidad se encuentra inmersa en un procedimiento concursal. CARGEST es miembro de AESVA²¹.

3.12. CENTAURO RENT A CAR, S.L.

(123)CENTAURO RENT A CAR, S.L. pertenece a CENTAURO, S.L. en un 80%, formando parte del Grupo Centauro, con sede en Benidorm²².

(124)El objeto social de esta empresa es el alquiler de coches sin conductor y tiene delegaciones en Alicante, Barcelona, Islas Baleares, Islas Canarias, Murcia y Valencia. Pertenece a 3 asociaciones del sector, en concreto a la Asociación de alquiler de coches sin conductor de Andalucía (AECA), Asociación de alquiler de coches sin conductor de Baleares (BALEBA) y a la Asociación de coches de alquiler sin conductor de la provincia de Alicante (AVAES)²³.

¹⁷ Información aportada por AVIS EUROPE OVERSEAS LTD en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 10456 a 10463).

¹⁸ Información aportada por BARDON y RUFO en contestación al requerimiento de información realizado por la DI (folios 888 a 890).

¹⁹ Información obtenida de la página web de la Oficina Española de Patentes y Marcas e incorporada al expediente (folio 8437).

²⁰ Información obtenida de la página web www.malagacar.com e incorporada al expediente (folios 8433 a 8436).

²¹ Información aportada por CARGEST en contestación a requerimiento de información realizado por esta DI (folios 4393 a 4397).

²² Información obtenida de la página Web <http://www.centauro.net> e incorporada al expediente (folios 8430 a 8432).

²³ Información aportada por CENTAURO en contestación a requerimiento de información realizado por esta DI (folios 3626 a 3632)

3.13. CENTAURO, S.L.

(125)CENTAURO, S.L.²⁴ es la empresa matriz de CENTAURO RENT A CAR, S.L. en un 100%, ostentando el 80% de su accionariado de manera directa, y el 20% restante de manera indirecta, a través de VIAJES DINAMIC, S.L., empresa que a su vez le pertenece al 100%. CENTAURO, S.L. presta servicios administrativos y de gestión al resto de empresas participadas²⁵.

3.14. DICKMANNNS RENT A CAR, S.L.

(126)DICKMANNNS RENT A CAR, S.L. (DICKMANNNS) es una empresa cuya estructura societaria está basada en personas físicas. Por tanto no pertenece a ningún grupo empresarial. El objeto social de la empresa es el alquiler de vehículos sin conductor y la compraventa de vehículos y sus accesorios, principalmente en Alicante y Murcia. Esta empresa es miembro de la Asociación de coches de alquiler sin conductor de la provincia de Alicante (AVAES)²⁶.

3.15. DRIVALIA CAR RENTAL, S.L.

(127)DRIVALIA CAR RENTAL, S.L. (DRIVALIA) se constituyó en julio del 2010 si bien su actividad comercial comenzó en abril del 2011. Su objeto social es el alquiler de vehículos sin conductor, actuando principalmente en el Aeropuerto de Alicante²⁷.

(128)Pertenece a la Asociación Provincial de Empresarios de Alquiler de Vehículos Sin Conductor de la provincia de Alicante (AVAES).

3.16. GOLDCAR SPAIN, S.L.

(129)GOLDCAR SPAIN, S.L. (GOLDCAR) es la empresa sucesora de EUROPA RENT A CAR, S.A., la cual fue fundada en 1985. GOLDCAR en la actualidad es propiedad al 99,99% de GOLDCAR RENTING, S.L.²⁸.

(130)La actividad desarrollada por GOLDCAR ha sido la del alquiler de vehículos vacacionales a corto plazo y posee sucursales en Alicante, Almería, Barcelona, Cádiz, Gerona, Granada, Islas Baleares, Islas

²⁴ Domicilio social sito en Rincón de Loix, Ed. Coblanca V, Benidorm

²⁵ Información aportada por CENTAURO, S.L. en contestación a requerimiento de información realizado por esta DI (folios 9343.1.1 a 9343.1.6)

²⁶ Información aportada por DICKMANNNS en contestación a requerimiento de información realizado por esta DI (folios 4469 a 4471).

²⁷ Información aportada por DRIVALIA en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 2296 a 2298).

²⁸ Información procedente de la página web de GOLDCAR e incorporada al expediente (folio 10084).

Canarias, Murcia, Reus, Sevilla, Valencia y Vizcaya. Pertenece a diversas asociaciones del sector como a la Asociación Empresarial de Coches de Alquiler de Andalucía (AECA), Asociación de Empresas Canarias de Alquiler de Vehículos (AECV), Balear de Alquiler Vehículos Con y Sin Conductor (BALEVAL) y Asociación de coches de alquiler sin conductor de la provincia de Alicante (AVAES). Existen otras asociaciones empresariales en algunas de las zonas en las que GOLDCAR está presente pero a las que GOLDCAR no pertenece, y por tanto no asiste, como por ejemplo, en Bilbao (AEVAN), en Barcelona (AEVAC), en Palma de Mallorca (AEVAB) o en Valencia (AECV)²⁹.

3.17. GOLDCAR RENTING, S.L.

(131)GOLDCAR RENTING, S.L.³⁰, matriz de GOLDCAR desde el 29 de diciembre de 2003, con el 99,99% de las acciones de la misma, tiene por objeto social los servicios de dirección, gestión y administración de sociedades mediante la posesión de participación en las mismas o sin ellas; la tenencia, administración, adquisición y enajenación por cuenta y medios propios de acciones y participaciones en otras sociedades y la tenencia, adquisición, administración y enajenación de toda clase de activos financieros tanto de renta fija como variable, así como de toda clase de bienes inmuebles³¹.

3.18. GUERIN RENT A CAR, S.L.

(132)GUERIN RENT A CAR, S.L. (GUERIN) es una empresa de alquiler de coches sin conductor constituida en 2002, perteneciendo el 66% de sus acciones a GLOBALIA AUTOMÓVILES, S.L y el 34 % restante a personas físicas. Tras diversas ampliaciones de capital y transmisiones de participaciones en diciembre de 2008 GLOBALIA CORPORACIÓN EMPRESARIAL, S.A. poseía el 50% de GUERIN. El 17 de junio de 2009 IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A. adquirió el otro 50% de GUERIN y el 16 de junio de 2011 el resto de las acciones que hasta ese momento eran propiedad de GLOBALIA CORPORACIÓN EMPRESARIAL, S.A., por lo que desde esta fecha pertenece al 100% a IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A. Esta empresa se dedica al alquiler de vehículos sin conductor, cuyo ámbito territorial abarca el territorio español, Gibraltar, Portugal, Andorra y Francia, utilizando la marca comercial "pepecar.com" y prestando este servicio

²⁹ Información aportada por GOLDCAR en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 3626 a 3632).

³⁰ Domicilio social sito en Ctra. de Valencia (N332), Km. 115. 03550 San Juan de Alicante (Alicante).

³¹ Información aportada por GOLDCAR RENTING en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 10511.1.1 a 10511.1.6)

tanto con vehículos propios como con vehículos no propios pero en acuerdo con otros operadores. GUERIN pertenece a la Asociación Empresarial del Alquiler de Vehículos con y sin Conductor de Madrid (ASEVAL), que pertenece a la Federación Nacional Empresarial de Alquiler de Vehículos Con y Sin Conductor (FENEVAL)³².

3.19. IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A.

(133)IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A. es una sociedad domiciliada en Majadahonda (Madrid), Carretera de Pozuelo de Alarcón, que encabeza el Grupo de empresas Ibericar dedicadas al sector de la automoción y, respecto de la cual, forma parte su filial GUERIN RENT A CAR, S.L., siendo poseedor del 100% de las acciones de GUERIN RENT A CAR, S.L. desde el 16 de junio de 2011³³.

3.20. HELLE AUTO, S.A.

(134)HELLE AUTO, S.A. es una sociedad anónima cuya actividad consiste exclusivamente en el alquiler de vehículos sin conductor y subsidiariamente la venta de vehículos usados. No forma parte de ningún grupo empresarial³⁴. Pertenece a las asociaciones AECA y AESVA siendo además miembro de la Junta Directiva de esta última en la actualidad.

3.21. NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L.

(135)NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L. es una empresa cuyo objeto social abarca, entre otras actividades, el alquiler de automóviles con o sin conductor, que comercializa con la marca de "MARBESOL". No forma parte de ningún grupo empresarial. Esta empresa es miembro de AESVA, Asociación de Empresarios Servicio Vehículos Alquiler de Andalucía³⁵.

3.22. NIZA CARS, S.L.U.

(136)NIZA CARS, S.L.U. es una sociedad constituida con fecha 6 de julio de 2005, fruto de la fusión por absorción llevada a cabo por la sociedad MEDITERRANEAN CARS, S.L.U. (entidad absorbente) y las sociedades AUTOS MARINSA, S.L.U., JICID, S.L.U., PRICE AUTOS, S.L.U. y NIZA CARS, S.L.U. (entidades absorbidas). A raíz de dicha fusión por absorción, la sociedad absorbente, MEDITERRANEAN CARS, S.L.U,

³² Información aportada por GUERIN en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 8444 a 8448).

³³ Información aportada por IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A. en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 5450.1 a 5450.4).

³⁴ Información aportada por HELLE en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 891 a 893).

³⁵ Información aportada por NEW CARS en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 749 a 753).

además de suceder a título universal el patrimonio de las sociedades absorbidas, adoptó la denominación de la sociedad absorbida NIZA CARS, S.L.U. Su objeto social comprende cualesquiera actividades relativas al transporte de pasajeros y mercancías por cualquier medio; el alquiler, compra y venta de vehículos y otros medios de locomoción y sus accesorios; la explotación de garajes y talleres; la realización de toda clase de transportes terrestres, marítimos y aéreos; el estudio, preparación e instalación de personas, mercancías y de sus medios de transporte; toda actividad de turismo, comercio, agricultura o industria en relación con el transporte; cualesquiera actividades relativas al transporte de pasajeros y mercancías por cualquier medio; alquiler con y sin conductor, la compra y venta de vehículos y medios de locomoción y sus accesorios; explotación de garajes, talleres y estaciones de servicio; promoción de toda clase de edificación para su venta o alquiler; toda actividad de turismo en relación con el transporte. Tiene su domicilio social en Málaga y cuenta en la actualidad con 11 oficinas en las provincias de Málaga, Cádiz, Sevilla, Almería y Granada. NIZA CARS pertenece a la Asociación de Empresarios Servicio Vehículos Alquiler de Andalucía (AESVA) y a la Asociación Empresarial de Coches de Alquiler de Andalucía (AECA)³⁶.

3.23. PRIMA RENT A CAR, S.L.

(137)PRIMA RENT A CAR, S.L. es una empresa constituida en 1998 que no pertenece a ningún grupo empresarial. El objeto social de PRIMA desde su constitución ha sido el alquiler de vehículos sin conductor, desarrollando su actividad en la provincia de Málaga. Pertenece a la Asociación de Empresarios Servicio Vehículos Alquiler de Andalucía (AESVA) en la que forma parte de su Junta Directiva³⁷.

3.24. RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A.

(138)RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A. es una sociedad domiciliada en Castellón. Desde el año 2008 hasta la fecha, RECORD-GO ha sido en todo momento filial al 100% de la sociedad GO DE ALQUILER, S.L. Centra su actividad en el levante español, teniendo delegaciones en Alicante, Málaga y Palma de Mallorca. Hasta 2010 también tuvo delegaciones en Las Palmas y en Tenerife. No obstante ofrece servicio en otras localizaciones actuando como intermediario en ellas. La sociedad tiene por objeto la compraventa, importación, exportación, alquiler, lavado, engrase y conservación de toda clase de

³⁶ Información aportada por NIZA en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 2430 a 2451).

³⁷ Información aportada por PRIMA en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 4478 a 4481).

vehículos a motor, a vela y maquinaria agrícola, así como la autoescuela de conductores y transporte de viajeros y mercancías. Pertenece a la Asociación de empresas de alquiler de automóviles de Castellón, a la Asociación de coches de alquiler sin conductor de la provincia de Alicante (AVAES) y a la Asociación Baleval de Baleares, así como a la Federación Nacional de Empresarial de Alquiler de Vehículos (FENEVAL)³⁸.

3.25. GO DE ALQUILER, S.L.

(139)GO DE ALQUILER S.L. es una empresa que se constituyó en 2005 y posee el 100% de RECORD-GO³⁹.

(140)De acuerdo con la información obrante en el Registro Mercantil el objeto social de la empresa incluye también el alquiler de coches sin conductor.⁴⁰

3.26. SIXT RENT A CAR, S.L.

(141)SIXT RENT A CAR, S.L. es una empresa constituida el 29 de abril de 1999 que pertenece al 100% a Sixt Aktiengesellschaft (Sixt AG). El objeto social de SIXT consiste principalmente en la prestación de servicios de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo (máximo tres meses). Tiene delegaciones en Alicante, Barcelona, Bilbao, Madrid, Málaga, Mallorca, Sevilla y Palencia.

(142)SIXT pertenece a las siguientes asociaciones de empresas de alquiler de vehículos FENEVAL y BALEVAL desde 2008, AEVAC desde 2010 y ANEVAL desde 2012⁴¹.

3.27. SIXT AKTIENGESELLSCHAFT (SIXT AG)

(143)Empresa fundada en Múnich en 1912, a finales de 2011 el 56,8% de las acciones ordinarias con derecho a voto eran propiedad de Erich Sixt Vermögensverwaltung GmbH, siendo la totalidad de las acciones de esta última propiedad de la familia Sixt. SIXT es la única sociedad de SIXT AG que opera en España. SIXT AG tiene una participación directa sobre el 100% del capital social de SIXT⁴².

³⁸ Información aportada por RECORD en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 3626 a 3632).

³⁹ Información aportada por GO DE ALQUILER S.L en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folio 7645.8).

⁴⁰ Información del Registro Mercantil de Castellón (folio 10742).

⁴¹ Información aportada por SIXT en contestación al requerimiento de información realizado por esta DI (folios 5335 a 5347).

⁴² Información aportada por la empresa en contestación a requerimiento de información realizado por esta DI (folios 6809 a 6892).

3.28. SOL MAR ALQUILER DE VEHICULOS, S.L.

(144) SOL MAR ALQUILER DE VEHICULOS, S.L. es una empresa creada en 1993 cuyo objeto social desempeñado desde el mismo día de su constitución es el alquiler de vehículos sin conductor desarrollando la actividad en ámbito nacional⁴³.

(145) Respecto a su estructura social, el 15 de diciembre de 2009 la empresa realizó una reducción de capital mediante la eliminación de 81.438 participaciones de la empresa. Posteriormente el 16 de febrero de 2010, se elevó a público la compraventa del resto de participaciones sociales por la que los dos particulares inicialmente propietarios vendieron el 100% de las participaciones sociales de la mercantil SOLMAR a favor de un particular y de la empresa PROMOCIONES Y CONSTRUCCIONES CUMIRAN SL. Con fecha 14 de diciembre de 2010, se llevó a cabo la compraventa del 100% de las participaciones sociales a favor de la mercantil AECONOFIN, S.L.⁴⁴. El 14 de enero de 2011, la empresa fue declarada en Concurso Voluntario por Auto nº 718/2010 del Juzgado de lo Mercantil Nº 2 de Alicante y el 12 de julio de 2011 fue dictado Auto de suspensión de las facultades de la empresa. Además, en el ámbito del proceso concursal llevado a cabo, el Juzgado de lo Mercantil Nº 2 de Alicante realizó una acción rescisoria de la operación de reducción de capital social y tras esta acción, el 97.2% de las participaciones de la empresa pertenecen a las dos personas físicas a las que pertenecía la empresa con anterioridad a 2010 y un 2,98% ha quedado en manos de AECONOFIN S.L.⁴⁵.

(146) SOLMAR dispone en la actualidad de 10 sedes en el Aeropuerto Alicante, Aeropuerto San Javier, Aeropuerto Barcelona, Aeropuerto Girona, Aeropuerto Valencia, Moraira, Torrevieja, Murcia, Jávea y Aeropuerto Santiago.

4. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO

4.1. Marco normativo

(147) La Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres contempla el arrendamiento de vehículos en los artículos 133 a 137, excluyendo expresamente del régimen de autorización administrativa previa al que se encuentra sometida esta actividad cuando se trata de arrendamiento de remolques o semirremolques

⁴³ Información aportada por la empresa en contestación a requerimiento de información realizado por esta DI (folios 904 a 907).

⁴⁴ Domicilio social situado en Jávea (Alicante), carretera de la Nao, km, 1.

⁴⁵ [Conf.]

precisados de vehículo tractor para efectuar el transporte y en los casos de operaciones de arrendamiento financiero con opción de compra tipo leasing o similar. Asimismo en la mencionada ley, queda establecido que la actividad de arrendamiento de vehículos sin conductor podrá ser realizada libremente por todas aquellas empresas que cumplan las obligaciones que, por razones de índole fiscal, social y laboral o de seguridad ciudadana o vial, les vengán impuestas por la legislación reguladora de tales materias.

(148) También es relevante el artículo 137.11 de la Ley que establece como norma general en la materia que el arrendamiento de vehículos deberá hacerse sin los servicios del conductor y sin que quepa contratar los servicios del mismo con la empresa arrendadora, sin perjuicio, claro está, de los casos expresamente preceptuados en la propia Ley y en sus normas de desarrollo, fundamentalmente el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres, aprobado por Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre, que regula el arrendamiento de vehículos con conductor dentro de las consideradas actividades auxiliares y complementarias del transporte por carretera, especificando que fuera de los supuestos de colaboración entre transportistas legalmente previstos, únicamente podrán arrendarse con conductor los vehículos de turismo.

(149) El mencionado Reglamento ha sido desarrollado a su vez por:

- Orden Ministerial de 20 de julio de 1995 (BOE 2-8) por la que se desarrolla el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres en materia de arrendamiento de vehículos sin conductor, parcialmente derogada por Ley 13/96, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y de orden social y por el artículo 21 de la Ley 25/2009, de 22 de diciembre, de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.*
- Orden FOM/36/2008, de 9 de enero, por la que se desarrolla la sección segunda del capítulo IV del título V, en materia de arrendamiento de vehículos con conductor, del Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres, aprobado por Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre.*

(150) Además, hay que tener en cuenta que la actividad de alquiler de vehículos con o sin conductor tiene también trascendencia para la seguridad ciudadana, según el artículo 12 de la Ley Orgánica 1/1992, de 21 de febrero, sobre Protección de la Seguridad Ciudadana, y, en consecuencia, está sometida al régimen documental establecido por el

Real Decreto 393/1974, de 7 de febrero. sobre identificación y registro de los usuarios de determinados establecimientos turísticos y de quienes alquilen vehículos, con o sin conductor.

4.2. Funcionamiento del mercado

4.2.1. Mercado relevante de producto

(151) De acuerdo con la información pública del estudio de DBK sobre el sector del alquiler de coches sin conductor del año 2011, este mercado posee un valor global de 1465 millones de euros habiendo experimentado un crecimiento del 3% con respecto a 2010, principalmente impulsado por el incremento del turismo extranjero⁴⁶.

(152) Con respecto a la delimitación del mercado relevante de producto, las autoridades españolas⁴⁷ y comunitarias⁴⁸ de defensa de la competencia han analizado el sector de la prestación de servicios de alquiler de vehículos en diversas ocasiones. En ellas se ha considerado apropiado distinguir entre los servicios de alquiler de vehículos a corto plazo (para vacaciones y negocios) de los servicios de alquiler a largo plazo (con un periodo de alquiler superior un año), el alquiler de vehículos ligeros y pesados y el alquiler de vehículos a empresas en régimen de leasing o de simple alquiler. Asimismo se ha apuntado la posibilidad de distinguir mercados atendiendo al demandante de estos servicios, distinguiendo así entre servicios de alquiler de vehículos a empresas de los servicios de alquiler a particulares (vehículos vacacionales) o a la categoría del vehículo alquilado.

(153) En el caso del expediente de referencia, el mercado relevante se centra en el mercado de alquiler de coches sin conductor, a corto plazo y, por tanto, el producto analizado consiste en el arrendamiento al cliente durante un periodo limitado de tiempo de un vehículo y está dirigido básicamente a personas que no cuentan con medio de transporte en el lugar de destino vacacional o de negocios.

(154) Asimismo y dadas las características económicas en España, el turismo ha favorecido un importante desarrollo de este mercado, en particular en determinadas zonas del territorio nacional.

⁴⁶ Resumen público de la 8ª edición del estudio DBK sobre el Mercado de alquiler de coches sin conductor publicado en mayo de 2012 (folio 10746)

⁴⁷ Informe de la operación de concentración N-05061 NORTHGATE/RECORD RENT A CAR, disponible en la página Web de la CNC.

⁴⁸ Asuntos M.234 GECC/AVIS LEASE; M. 1810 VW/EUROPCAR; M. 2510 CENDANT/GALILEO; M.3090 VOLKSWAGEN/OFFSET/ CRESCENT/LEASEPLAN/JV; M.3987 FIDIS RENTING/LEASYS y M.4613 EURAZEO/APCOA PARKING HOLDING.

- (155) *En este sentido la motivación de los turistas por conocer los destinos en su totalidad, las mejoras en las comunicaciones y la cada vez mayor propensión de la demanda turística a realizar desplazamientos durante su visita turística, han hecho que en destinos turísticos con una importante cuota de demanda se observe un importante desarrollo del sector de empresas de alquiler de vehículos. Derivada de esta estrecha relación con el turismo existe una interrelación de este mercado con otros servicios tales como los transportes de largo recorrido en el que el viajero llega hasta su lugar de destino o el sector hotelero del que depende su alojamiento.*
- (156) *Esto ha generado una imbricación entre diversos mercados y que parte de los servicios de alquiler de coches sin conductor se oferten a través de operadores de manera conjunta con otros servicios, tales como el alojamiento o el desplazamiento a larga distancia hasta el lugar de destino, así como que existan acuerdos entre empresas de distintos sectores que favorezcan el acercamiento de la oferta de todos ellos derivada de la coincidencia de la demanda.*
- (157) *Con respecto al precio de los servicios ofertados por los operadores del mercado depende de manera habitual de la gama del vehículo, al que se le pueden aplicar determinados descuentos por el tiempo durante el cual se alquile el mismo o suplementos por prestaciones adicionales, tales como la inclusión de GPS, sistemas de retención infantil, etc.*
- (158) *Además de lo anterior debe tenerse en cuenta que debido a esta estrecha relación con el turismo, existe una estacionalidad de la demanda produciéndose un incremento de la misma en periodos vacacionales (periodo estival, Semana Santa, periodo navideño) y un consecuente incremento de precios en periodos vacacionales con respecto a los no vacacionales.*
- (159) *También es necesario resaltar que las nuevas tecnologías han permitido reducir la dependencia de la demanda con respecto a los touroperadores y el incremento de la transparencia en el mercado, pudiendo un demandante comparar precios en tiempo real y contratar los servicios más económicos o los que más se adapten a sus necesidades por sí mismo. Esto ha propiciado el incremento de la importancia de las empresas de alquiler de vehículos sin conductor a bajo precio o “low cost” así como la aparición de nuevos operadores (Brokers) que ponen a disposición del demandante la información disponible en Internet comparando precios de diferentes empresas, ofertando productos a bajo precio de operadores del mercado de alquiler de coches sin conductor con los que realizan acuerdos.*

(160) *En el caso de las empresas de alquiler de coches sin conductor, existe una diferencia significativa en el precio ofertado por empresas locales, en particular en territorios geográficos turísticos, que permite diferenciar un “low-cost” frente a las principales empresas del sector como AVIS, EUROPCAR o HERTZ, con precios notablemente más elevados y especializado en un segmento de demanda más relacionado con los alquileres a empresas o entidades públicas.*

4.2.2. Mercado geográfico

(161) *En cuanto al mercado geográfico, reiterada jurisprudencia comunitaria ha definido el mismo como “la zona geográfica donde se comercializa el producto en cuestión y donde las condiciones de competencias son lo suficientemente homogéneas como para permitir la evaluación de la repercusión del poder económico de una determinada empresa”⁴⁹.*

(162) *Tanto la práctica comunitaria como la nacional han coincidido en numerosas ocasiones en establecer que el mercado de los servicios de alquiler operativo de vehículos es de ámbito nacional debido, entre otras razones, a la importancia de contar con una red capilar de mantenimiento y asistencia en el territorio nacional, a las distintas normativas nacionales en el ámbito fiscal, a las diferentes condiciones de las carreteras en cada Estado, aspecto éste que influye de forma determinante en las necesidades y preferencias de los clientes, así como a la inexistencia de productos estandarizados a nivel europeo⁵⁰.*

(163) *A todo lo anterior hay que añadir que derivada de la estrecha relación con el turismo en este mercado, la actividad del mismo se concentra en los principales destinos turísticos del país. Así, según los datos del año 2009 del DIRCE 200 (Directorio Central de Empresas, del Instituto Nacional de Estadística) el 80% de las empresas dedicadas al alquiler de vehículos se concentran en las Comunidades Autónomas de Cataluña, Valencia, Andalucía, Baleares, Canarias y Madrid. De lo anterior se deduce la clara asimetría geográfica que existe en el mercado derivada de la ya mencionada relación con el turismo.*

(164)(...)

⁴⁹ Entre otras, Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 6 de octubre de 1994, asunto Tetra Pak/Comisión, T-83/91, apartado 91, confirmada en casación por la sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de noviembre de 1996, Tetra Pak/Comisión, C-333/94P.

⁵⁰ Informe de la operación de concentración N-05061 NORTHGATE/RECORD RENT A CAR, disponible en la página Web de la CNC y Resolución del Consejo de la CNC de 15 de octubre de 2008, Expte. C-0108/08, ING CAR LEASE/UNIVERSAL LEASE y Asuntos 2510 CENDANT/GALILEO y M.3090 VOLKSWAGEN/OFFSET/CRESCENT/LEASEPLAN/JV.

4.3. Oferta

- (165) El mercado del alquiler de coches sin conductor, en general, es un mercado con una cierta agregación y así, de acuerdo con la información pública del estudio de DBK sobre el sector del alquiler de coches sin conductor, a pesar de existir más de 1800 empresas en el mercado, las 5 principales empresas del mismo acapararon el 56% de la cuota de mercado⁵¹. Sin embargo, si tenemos en cuenta las empresas especializadas en el alquiler de vehículos para el sector turístico, y en particular las especializadas en la venta a bajo precio entre 2005 y 2010, las empresas RECORD, GOLDCAR, CENTAURO, AURIGACROWN y SOLMAR, jugarían un papel predominante. Así en el año 2009, si bien las empresas especializadas en el sector turístico de las interesadas en el expediente tendrían una cuota cercana al 30%⁵² del mercado total de alquiler de coches sin conductor, si el cálculo se centra las empresas especializadas en “low cost”⁵³ especializado en bajo precio esta cuota de mercado se incrementaría por encima del 60%.
- (166) Con respecto a la comercialización de este servicio, destaca el incremento de las reservas de estos servicios a través sistemas de comercio electrónico a lo largo de los últimos años y así el estudio sobre Comercio Electrónico B2C 2011 del observatorio nacional de las telecomunicaciones y de la sociedad de la información señala la utilización de estos sistemas de comercialización en el 33% de la muestra y el 60% utilizó internet para la búsqueda de la información sobre el servicio o el precio⁵⁴.
- (167) En este contexto, como ya se ha citado, han proliferado empresas denominadas en el mercado como “Brokers” que actúan como comercializadores del servicio a bajo precio, que si bien pueden mediante la comparación de los precios ofertados por proveedores del servicio (denominados en el mercado “proveedores o RACs”⁵⁵), normalmente ofertan coches de un proveedor específico del que han obtenido un descuento en el precio para la oferta de su servicio a través de su web. Este sistema de comercialización depende de la

⁵¹ Resumen público de la 8ª edición del estudio DBK sobre el Mercado de alquiler de coches sin conductor publicado en mayo de 2012 (folio 10746).

⁵² Estimación propia basada en las contestaciones de las empresas a los requerimientos de información realizados por esta DI.

⁵³ Se excluye del cómputo global la parte del mercado correspondiente a las principales empresas del sector con precios superiores y especializadas en un segmento de demanda diferenciado, en concreto, AVIS, EUROPCAR, HERTZ y FUALSA

⁵⁴ Estudio sobre Comercio Electrónico B2C 2011 del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (folios 10655-10741).

⁵⁵ RACs es la abreviatura utilizada en el sector de los “Rent a Cars”, denominación utilizada por los prestadores finales del servicio que poseen los coches alquilados.

disponibilidad de coches para su alquiler por parte del proveedor, de manera que si el número de coches disponibles es baja, el proveedor interrumpe la posibilidad de que los brokers con los que tiene estos acuerdos de comercialización a un precio menor alquile sus coches (este sistema es denominado en el sector “stop sale”).

4.4. Demanda

(168)La demanda de este mercado está compuesto de manera principal por particulares no residentes que alquilan el vehículo durante un tiempo limitado coincidente con su estancia.

(169)Debido a la relación de la actividad con el sector turístico, la demanda del servicio presenta una marcada estacionalidad con un incremento de la misma en los periodos vacacionales que repercute de manera directa en el precio.

(170)Si bien las empresas de alquiler de coches sin conductor investigadas en el presente expediente actúan únicamente en el mercado nacional, gran parte de la demanda de estos servicios proviene de turistas extranjeros que contratan el servicio bien a través de touroperadores de manera conjunta a otros servicios, a través de Brokers nacionales o extranjeros, o de manera directa a través de las pagina web de las empresas, teniendo la empresas de alquiler de coches, como se acreditará a continuación, una clara capacidad para determinar los precios de los Brokers que actuaban como intermediarios.

5. HECHOS ACREDITADOS

5.1. Organización y funcionamiento del cártel.

(171)Los hechos acreditados en este expediente se fundamentan en la información facilitada por SOLMAR en su solicitud de exención del pago de la multa, la documentación recabada en las inspecciones realizadas el 26 de octubre de 2011 en las sedes de AURIGACROWN, NIZA, GOLDCAR, DRIVALIA y RECORD y posteriormente, en las inspecciones realizadas el 11 de enero de 2012 en la sede de la ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER (AECA) y en las empresas FLORENCIO BARRERA, CENTAURO y GUERIN, así como en las contestaciones a los requerimientos de información de la DI a las empresas y asociaciones incoadas, así como a AENA, en relación a las prácticas investigadas en este expediente sancionador y que consiste en un cártel de empresas del sector del alquiler de vehículos sin conductor para fijar unos precios mínimos venta al público y pactar unas condiciones comerciales homogéneas al mismo precio y en alguna

ocasión incluso, pactaron los márgenes de algunos de los brokers o intermediarios con los que trabajaban más frecuentemente.

- (172) Del análisis de toda esta documentación, esta DI ha podido corroborar la información inicialmente aportada por el solicitante de exención, confirmada posteriormente por la información recabada en las inspecciones, así como por la información aportada por NIZA en su solicitud de reducción del importe de la multa constatándose la existencia de una infracción compleja, en la que se subsumen múltiples acuerdos adoptados en un principio, desde al menos el 27 de mayo de 2005, por 5 de las empresas imputadas –AURIGAGROWN, GOLDCAR, SOLMAR, RECORD Y CENTAURO-, en el ámbito territorial en el que operan dichas empresas, generalizándose a partir del 2 de abril de 2009 al resto de las entidades imputadas.*
- (173) De este acuerdo de voluntades entre las entidades participantes en el cártel queda constancia en este expediente, de acuerdo con la información recabada en las inspecciones realizadas y por la información aportada por el solicitante de exención, corroborada por la información aportada posteriormente por el solicitante de reducción, acreditándose tanto las reuniones celebradas por el cártel como los acuerdos adoptados con la finalidad de fijar precios y otras condiciones comerciales.*
- (174) En concreto, las entidades participantes en el cártel fijaban precios para las diferentes categorías de coches de alquiler, diferenciando según gama y temporada (alta o Premium, media, baja o invierno, navidades, semana santa, etc.), fijando también la duración temporal de dichas temporadas y la fecha de aplicación de los precios pactados para así poder fácilmente hacer un seguimiento del cumplimiento de los acuerdos y no perder reservas, pues normalmente se acordaban incrementos de los precios mínimos.*
- (175) Estos acuerdos entre las entidades participantes en el cártel se realizaron fundamentalmente a través de las reuniones celebradas por el cártel, normalmente en salas de hoteles o restaurantes reservadas alternativamente por las 5 empresas que originariamente constituyeron el cártel –GOLDCAR, SOLMAR, CENTAURO, AURIGACROWN y RECORD-, desde mayo de 2005 y con periodicidad prácticamente mensual a partir de 2006, repartiéndose también entre dichas empresas los gastos por la reserva de estas salas, como se acredita, por ejemplo, respecto de la reunión del cártel celebrada el 13 de noviembre de 2006, comunicando GOLDCAR a CROWN y a RECORD la parte proporcional de los gastos de la reunión que dichas empresas debían pagar y que era*

de 21.40 euros de un total de 214 por el alquiler de la sala en la que se había celebrado dicha reunión del cártel⁵⁶. Posteriormente, con la ampliación del cártel a otras empresas y asociaciones estas reuniones se convocaron por dichas Asociaciones y tuvieron diferente periodicidad, como se acreditará más adelante.

(176) Al margen de estas reuniones en las que las entidades participantes en el cártel además de adoptar los acuerdos de precios y otras condiciones comerciales, realizaban un seguimiento de dichos acuerdos, también eran frecuentes los contactos entre reunión y reunión, principalmente vía correo electrónico, pues cada vez que los miembros del cartel encontraban publicado en las webs de los brokers algún precio por debajo de lo acordado, ponían de manifiesto esta “incidencia” (así la llamaban) al incumplidor, para que lo remediara lo antes posible, remitiéndose normalmente un “pantallazo” o “captura de pantalla” a modo de prueba, y en ese pantallazo, se podía ver los detalles del incumplimiento del precio ofertado, identificándose la empresa incumplidora, el modelo de coche de alquiler, el precio y el lugar.

(177) Estas incidencias eran frecuentes, al ser este mercado muy dinámico, y el infractor normalmente procedía a modificar el precio ofertado, ajustándose a lo acordado por el cártel, acreditándose de acuerdo con la información obrante en el expediente el cumplimiento en términos generales de los acuerdos adoptados por el cártel, a pesar de incumplimientos puntuales por parte de las empresas que eran rápidamente solucionados. Así, por ejemplo, constan las siguientes comunicaciones entre las entidades participantes en el cártel al respecto:

- Correos electrónicos de 17 de agosto de 2006 entre GOLDCAR y RECORD, en los que la primera empresa advertía a la segunda de precios por debajo de lo pactado en coches de RECORD, comunicando posteriormente dicha empresa que advertido el “error”, se estaba solucionado⁵⁷.
- Intercambio de correos electrónicos el 3 de diciembre de 2008, alertando SOLMAR a GOLDCAR, AURIGACROWN y RECORD de que existían unos precios por debajo de lo pactado en las páginas web de Do you Spain con coches de GOLDCAR y de

⁵⁶ Correos electrónicos de 27 de noviembre de 2006 remitidos por GOLDCAR a CROWN y RECORD, recabados en la inspección de AURIGACROWN (folio 5502) y de RECORD (folios 8458).

⁵⁷ Correos electrónicos de 17 de agosto de 2006, recabados en la inspección de la sede de GOLDCAR (folios 7702 a 7707).

AURIGACROWN, contestando estas dos empresas que ya se habían puesto a solucionarlo⁵⁸.

- Intercambio de correos electrónicos de 6 de febrero de 2009 entre RECORD, GOLDCAR, SOLMAR y AURIGACROWN advirtiendo de precios en las agencias por debajo de lo pactado con los coches de GOLDCAR, contestando dicha empresa que estaba solucionándolo ya que al igual que las demás empresas del cártel quería que el acuerdo fuese un éxito⁵⁹.*
- Intercambio de correos electrónicos entre el 5 y el 9 de marzo de 2009 entre RECORD, GOLDCAR, SOLMAR y AURIGACROWN a propósito de unos precios bajos en DO YOU SPAIN y en BOOKING CENTRE ON LINE (BCO) de coches de AURIGACROWN, que contestó dicha empresa informando que ya estaba solucionado⁶⁰.*
- Intercambio de correos electrónicos entre el 27 y el 30 de marzo de 2009 entre RECORD, GOLDCAR, SOLMAR y AURIGACROWN, a propósito de un precio por debajo de lo acordado con coches de SOLMAR, que se solucionó⁶¹.*
- Intercambio de correos electrónicos el 16 de abril de 2009 entre AURIGACROWN, SOLMAR, GOLDCAR y RECORD, denunciando precios por debajo de lo acordado en un nuevo broker www.yourcarrental.co.uk.⁶².*
- Intercambio de correos electrónicos el 23 y 24 de abril de 2009 entre AURIGACROWN, SOLMAR, GOLDCAR y RECORD, en relación con precios por debajo de lo acordado, para que las empresas del cártel que les ofertasen precios les presionasen para subir los mismos o les dejarasen de vender⁶³.*
- Intercambio de correos electrónicos entre el 13 y el 15 de mayo de 2009 entre AURIGACROWN, SOLMAR, GOLDCAR y RECORD, denunciando precios por debajo de lo acordado para 6 días en los*

⁵⁸ Correos electrónicos de 3 de diciembre de 2008, asunto: Acuerdos, recabados en las inspecciones de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 7030 a 7037) y AURIGACROWN (folio 5656).

⁵⁹ Correos electrónicos de 6 de febrero de 2009, asunto: RE: Seguimiento acuerdo, [Conf.] y recabados en la inspección de RECORD (folio 8562 a 8571).

⁶⁰ Correos electrónicos entre el 5 al 9 de marzo de 2009, asunto: Precios pvc, recabados en la inspección de RECORD (folios 8574 a 8577).

⁶¹ Correos electrónicos entre el 27 y el 30 de marzo de 2009, asunto: seguimiento acuerdo, recabados en la inspección de RECORD (folios 8581 a 8583).

⁶² Correos electrónicos de 16 de abril de 2009, asunto: yourcarrental, recabados en la inspección de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 7322 a 7327).

⁶³ Correos electrónicos de 23 y 24 de abril de 2009, recabados en la inspección de GOLDCAR (folios 7822 a 7824).

brokers AMIGOAUTOS y DYS, informando GOLDCAR y AURIGACROWN que se ponían a solucionarlo⁶⁴.

- Correo electrónico de 18 de mayo de 2009 remitido por AURIGACROWN a GOLDCAR, RECORD y SOLMAR, en el que avisó a GOLDCAR que estaba vendiendo septiembre y octubre por debajo de lo pactado⁶⁵ y el 20 de mayo de 2009 RECORD envió un correo electrónico a GOLDCAR, SOLMAR y AURIGACROWN informando de 6 brokers a través de los cuales se podría estar incumpliendo el acuerdo⁶⁶.*

(178) También era frecuente a partir de 2008 que las comunicaciones a sus clientes anunciando los términos de los acuerdos adoptados por el cártel y su efectiva aplicación a partir de una determinada fecha se remitieran por correo electrónico y en copia oculta el resto de las empresas participantes en el cártel, como una medida de seguimiento del cumplimiento de los acuerdos adoptados. Así se refleja expresamente en el correo electrónico remitido el 14 de noviembre de 2008 por SOLMAR a AURIGACROWN, GOLDCAR y RECORD, confirmando los términos del acuerdo adoptado por el cártel en relación con el establecimiento de un recargo por recogida en el aeropuerto y la comunicación a realizar a los brokers y touroperadores de dichas empresas en relación con la aplicación de ese recargo, con copia oculta a los demás miembros del cártel⁶⁷:

“(...) El próximo lunes día 17 de noviembre, antes de las 18 horas, deberemos comunicar a todos los brokers y touroperadores la aplicación del cargo por recogida en el aeropuerto, (airport collection charge), para todas las reservas generadas a partir del día 8 de diciembre. Será un cargo único de 20 euros IVA incluido.

Al mismo tiempo, deberemos comunicarles que NO VAMOS A ACEPTAR reservas de nadie que trate de vender por su cuenta atípicos tales como coberturas de ruedas, cristales, pérdida de llaves ... etc.

⁶⁴ *Correos electrónicos de 13 y 15 de mayo de 2009, asunto: trampa acuerdo, recabados en la inspección de RECORD (folios 8600 a 8603).*

⁶⁵ *Correo electrónico de 18 de mayo de 2009 remitido por aportado por AURIGACROWN a GOLDCAR, RECORD y SOLMAR, aportado por [Conf.].*

⁶⁶ *Correo electrónico de 20 de mayo de 2009, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 7831).*

⁶⁷ *Correo electrónico de 14 de noviembre de 2008, asunto: Acuerdos, recabado en las inspecciones de DRIVALIA, a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 6914), GOLDCAR (folio 7778) y RECORD (folio 8484).*

Os pido por favor que dada la importancia de estos temas, no olvidéis nadie de mandar el comunicado antes de la hora acordada, y al mismo mandéis copia oculta a cada uno de nosotros.

Por favor, confirmad que habéis recibido el mail y corregidme si hay algo que no sea correcto (...)”.

(179)A partir de abril de 2009, con reuniones convocadas por las asociaciones imputadas, se llegó a dar instrucciones incluso más precisas en cuanto al seguimiento del cártel y estableciéndose un mediador o garante de los acuerdos adoptados por el cártel, el Presidente de AECA en esos momentos, que creó una cuenta de gmail, denominada acava (rentacares@gmail.com) para este propósito y a través de la cual se comunicaban todos los miembros del cártel.

(180)De igual forma se mantuvo el seguimiento constante del cumplimiento de los acuerdos adoptados por el cártel, dándose instrucciones precisas si se producían incidencias, remitiéndose éstas con pantallazo al infractor a la citada dirección de correo electrónico creada al efecto, con copia oculta a todos los miembros del cártel. Así se indica expresamente por el Presidente de AECA en un correo remitido tras la reunión celebrada el 2 de abril de 2009 a todos los participantes en la citada reunión, con asunto “Email para incidencias”, que se reproduce parcialmente a continuación⁶⁸:

“Como os prometí, os envío un email, desde una cuenta de correo que hemos creado especialmente para que me hagan llegar cualquier incidencia que observen, con relación a lo hablado ayer.

Desde esta cuenta os mantendremos también informados de cualquier novedad o incidencia que ocurra (...)”.

(181)Este mensaje y en general los que enviaba el Presidente de AECA para seguimiento del cartel desde “acava (rentacares@gmail.com)” se enviaron con copia oculta a los participantes en el cártel, como prueba el hecho de que aunque en el destinatario sólo aparece acava, se hayan encontrado como recibidos en las inspecciones de RECORD⁶⁹, GOLDCAR⁷⁰ o NIZA⁷¹ y en algún momento también se intentó ocultar en

⁶⁸ Correo electrónico de 3 de abril de 2009 de acava, asunto: “Email para incidencias”, recabado en las inspecciones de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio7316) y AURIGACROWN (folio 5870).

⁶⁹ Correos electrónicos remitidos por acava, recabados en la inspección de la sede de RECORD (folios 8587 a 8589, 8595 a 8596, 8599, 8634, 8645, 8660 y 8742).

⁷⁰ Correos electrónicos remitidos por acava, recabados en la inspección de GOLDCAR (folios 7821, 7825, 7832, 7835, 7853, 7857 y 7889).

⁷¹ Correos electrónicos remitidos por acava, recabados en la inspección de la sede de NIZA (folios 6721 y 6724 a 6732).

los textos de los correos electrónicos remitidos el contenido de los acuerdos, utilizándose la expresión “artículos”, refiriéndose al precio de venta al público mínimo exigible⁷². Así, por ejemplo la “incidencia” comunicada el 21 de abril de 2009 por el Presidente de AECA a través de “acava”, con copia oculta a los participantes en el cártel, en el que advertía sobre la existencia de algunos precios por debajo de lo acordado cuando el periodo era superior a 7 días⁷³:

“Hola.

Me gustaría usar este email lo mínimo posible y no estar dando la lata todos los días, ya que si es así, nos acostumbramos y pasaremos olímpicamente de ellos.

Solo una anotación, de la que hablaremos el próximo día 7, que espero se arregle muy pronto:

Ejemplo:

"Si en una semana cenamos 7 veces, en dos semanas debemos cenar 14 y no menos"

Lamentablemente algunos parecen que 'están a dieta' y se saltan alguna que otra cena cuando pasamos de mas de una semana.

Espero que me entiendan y subsanen este error a la mayor brevedad posible.

Un fuerte abrazo a todos.

(Presidente de AECA)”.
El 12 de agosto de 2009 el Presidente de AECA envió un correo electrónico a través de acava, con copia oculta, en el que advertía que en la web de HOLIDAYS AUTOS se podía encontrar una semana por 145€, solicitando al proveedor que estuviera facilitando la contratación del servicio de alquiler de sus coches a este broker que tomase medidas y subsanara el error⁷⁴. Esta voluntad de hacer cumplir lo acordado por el Presidente de AECA se pone de manifiesto en el correo electrónico

⁷² Correo electrónico de 10 de marzo de 2010 remitido por acava, asunto: Fwd: ACLARATORIO Fwd: Informacion importante, recabado en la inspección de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 7533).

⁷³ Correo electrónico de 21 de abril de 2009 remitido por acava, asunto: Incidencias, recabado en las inspecciones de RECORD (folio 8595) y GOLDCAR (folio 7857).

⁷⁴ Correo electrónico de 12 de agosto de 2009 remitido por acava, con asunto: Incidencias, recabado en las inspecciones de GOLDCAR (folio 7853), AURIGACROWN (folio 5955) y RECORD (folio 8628).

remitido el 20 de agosto de 2009 a través de acava, advirtiendo del incumplimiento de lo acordado⁷⁵:

“Queridos amigos.

Según quedamos os paso algunas ofertas, que me están enviado⁷⁶ y que podemos encontrar en diferentes webs para el mes de Octubre.

** Holiday Autos a 119€ la semana con Auriga-Crown.*

Autoeurope vende a 129€ con Niza.

** Carjet vende a 145€ la semana con Solmar y GoldCar.*

Personalmente he entrado en algunas de las webs y no he encontrado estos precios, (solo en la de Holiday Autos)

No se si es que se trata de algún error o que hay diferentes formas de buscar estos precios (repito, son precios que me han enviado alguno de vosotros)

Os recuerdo que en Octubre el precio medio que se puede encontrar esta sobre 160€/190€

Ruego a las empresas que correspondan comprueben y tomen las acciones necesarias para esta arreglar esta situación o me comenten las circunstancias.

Sobra recordar que si empezamos a tontear, nos espera un invierno muy duro a todos.

Gracias.

(Presidente de AECA)”.

(183)El 24 de agosto de 2009 el Presidente de AECA envió un correo electrónico para que las empresas del cártel se mantuviesen firmes en aplicar lo acordado frente a los brokers, reconociendo que éstos están perdiendo mucho dinero y concluyendo que debían mantenerse firmes, pues cuando así lo habían hecho había sido un éxito, como en la temporada de verano⁷⁷:

⁷⁵ Correo electrónico de 20 de agosto de 2009 remitido por acava, asunto: Incidencias, recabado en las inspecciones de GOLDCAR (folio 7857), RECORD (folio 8633), DRIVALIA, a un directivo que había trabajado en SOLMAR (folio 7397) y CENTAURO (folio 6598).

⁷⁶ Correo electrónico e 20 de agosto de 2009 remitido por RECORD a acava, asunto: RE: Incidencias, recabado en la inspección de RECORD (folio 8624).

⁷⁷ Correo electrónico de 24 de agosto de 2009 remitido por acava, asunto: SITUACIÓN DE PELIGRO, recabado en la inspección de RECORD (folio 8634).

“Queridos amigos.

Realmente estoy muy preocupado con la situación actual, ya que parece que todo lo que hemos ganado en estos meses atrás, se esta desvaneciendo como una nube de humo.

Me parece alarmante las noticias que me llegan de precios para los próximos meses y estoy en la obligación (que todos hemos acordado) de enviaros este email.

Creo saber o al menos imagino lo bien que nos ha ido este verano y no consigo comprender como podemos volver (nosotros mismos) a la situación que teníamos el pasado invierno.

(...) Nuevamente os pido, que por favor apliquen lo acordado y que mantengan la calma. Sé que los brookers os están presionando, pero pensad que este también es su juego y que están perdiendo mucho dinero. Si yo fuese broker también haría lo mismo, os llamaría a uno y a otro para que esta unión que tenemos se rompa (esto es tan viejo como el mercadeo) (...).”

(184)Y así se reafirma en el correo electrónico remitido a través de acava el 9 de septiembre de 2009⁷⁸:

“Hola.

Os recuerdo que hoy es la fecha señalada para que todo lo que se hablo, este subido a las webs.

Ruego encarecidamente que repaséis vuestras webs y que todo este correcto. POR FAVOR NO esperen a ver que pasa.... Si todos pensamos así, posiblemente no habremos conseguido nada.

Todos sabéis que este acuerdo pende de un hilo y tengo la que seguridad que en cuanto alguno de vosotros se mueva un poco, romperá este hilo.

Por Favor, seamos serios y todos saldremos ganando.

(ACAVA)”

(185)Estas incidencias tenían como fin no tanto poner de manifiesto los incumplimientos por parte de algunas de las empresas del cártel, sino garantizar el efectivo cumplimiento de lo acordado, dado que en gran parte las subidas de precios acordadas por el cártel tenían que verse

⁷⁸ Correo electrónico de 9 de septiembre de 2009 remitido por acava, asunto: Fecha Limite, recabado en las inspecciones de AECA (folio 5057), RECORD (folio 8645) y DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 7398).

reflejadas en los precios ofertados por los brokers, como se indica en el correo electrónico remitido a través de acava⁷⁹:

“Hola.

Acabo de enviar a todos unas copias de correos que me han llegado, así como las respuestas de algunos de vosotros.

Creo que no debemos bajar la guardia y seguir enviándonos estos emails, con el fin de que se corrijan los errores que se puedan observar.

Repito que esto es sumamente difícil y mas difícil se va a poner tal y como vayan pasando los días.

Tengo mucha esperanza que, aunque con mucho sacrificio, vamos a tomar el buen camino, que no es otro que el que nos interesa a todos nosotros.

Creo que la próxima reunión, deberíamos tenerla como muy tarde el Martes 15. Os ruego que vayan haciendo un hueco en sus agendas o buscando vuelos.

Y por favor, seguid enviando incidencias y por el 'amor de dios' !!!! Seguid firmes !!!!

(AECA)”.

(186) Así, en el correo electrónico de 15 de septiembre de 2009, de acava (rentacares@gmail.com), se refleja expresamente la voluntad unánime de todos los participantes en el cártel de seguir adelante con éste, a pesar de la desconfianza entre sus partícipes⁸⁰:

“Hola.

Gracias a todos los que habéis asistido hoy a la reunión. Como veis, la cosa esta muy delicada y el índice de confianza es prácticamente nulo entre nosotros, aunque debemos también valorar positivamente un dato muy importante, que es la voluntad unánime de todos en seguir adelante con esto.

⁷⁹ Correos electrónicos de 10 y 11 de septiembre de 2009 remitidos por acava, asuntos: Próxima Reunión e Incidencias Septiembre, recabados en las inspecciones de RECORD (folios 8660 y 8742), DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 7399) y GOLDCAR (folio 7889).

⁸⁰ Correo electrónico de 15 de septiembre de 2009 remitido por acava, con copia oculta, asunto: REUNION MALAGA, aportado por [Conf.] y recabado en las inspecciones de RECORD (folio 8756), DRIVALIA (7455), CENTAURO (6638 y 6639), AURIGACROWN (6069), NIZA (6733) y AECA (5096).

Tal y como hemos acordado, debemos tener todos (SIN ESCUSAS) los precios acordados, publicados para mañana 16/Sep9 antes de las 10:00am.

Os puedo asegurar que hay empresas que si mañana, a la hora indicada, no han arreglado estas incidencias con los brookers, van a tirar todo este trabajo por la borda.

MUY IMPORTANTE mañana 16 de Septiembre a las 10:00 am TODOS con lo deberes hechos.

Para cualquier incidencia, os envío una relación de direcciones de correo electrónicos, para que directamente se le envíe la incidencia al que la esta cometiendo, con copia OCULTA a los demás.

Creo que lo mejor es que hagan un grupo con estas direcciones para evitar que se escape alguien.

RECORDAD, "ENVIAR SIEMPRE AL 'INFRACTOR' Y A LOS DEMAS COMO DESTINATARIOS OCULTOS"

*"(...)@solmar.es >, (...) @crownhire.com >, (...)@grupo-centauro.com>, (...) rentacares@gmail.com
<gmail.com@autosflores.com ><rentacares@gmail.com >,
(...)@nizacars.es >, (...)@hellehollis.com >,
(...)@malagacar.com >, (...)@goldcar.es >, (...) "
<director@marbesol.com >, (...)@recordrentacar.com >,
"SOLMAR" <(...)@solmar.es >, (...)@recordrentacar.com >,
"(...)@marbesol.com".*

(187)Estas precauciones acreditan el claro conocimiento que los participantes en el cártel tenían de la ilicitud de la conducta y las precauciones tomadas para evitar ser descubiertos, tanto a través del funcionamiento de la citada dirección de correo electrónico como instrumento de comunicación de las entidades participantes en el cártel, como de las funciones asumidas por el Presidente de AECA, siendo un intermediario entre las empresas participantes en el cártel, comunicando posibles incidencias en cuanto al incumplimiento puntual de los acuerdos adoptados por el cártel, como para asegurar el acuerdo entre dichas empresas, como se refleja en el correo electrónico interno de GOLDCAR, aludiendo a dicha labor de intermediario, asegurándose en este caso que AURIGACROWN y RECORD se sumaran al acuerdo

*adoptado en una reunión del cártel a las que dichas empresas no habían asistido*⁸¹:

“(GOLDCAR):

Ayer me envió un msm el presidente (Presidente de AECA) y me dijo que había hablado personalmente con (AURIGA) y (RECORD) y que se sumaban al acuerdo que hicimos. Creo que son buenas noticias, pero no obstante tenemos que ser vigilantes. Si detectamos cualquier incidencia me la dices para hablarlo con (presidente de AECA) y el hará de intermediario (así quedamos en la reunión) (...).”

*(188) Tras el cambio de Presidente de la Asociación acordado en la Asamblea General Ordinaria de AECA celebrada el 2 de julio de 2010*⁸², *en la que el Presidente de AECA hasta ese momento abandona la presidencia y es sustituido, la actividad de AECA en favor del cártel continúa como se demuestra en las reuniones posteriores de noviembre en la que se mencionan los esfuerzos realizados por la Asociación para la fijación de precios mínimos*⁸³ *o la de 16 de diciembre de 2010 de las denominadas del Observatorio Económico en el Parador del Golf de Málaga*⁸⁴.

(189) Los representantes de las empresas del cártel que asistían a dichas reuniones eran altos directivos de las mismas (Directores Generales o Directores Comerciales) con los conocimientos de los aspectos fundamentales de la estrategia corporativa y política comercial de sus empresas, así como con poderes suficientes para representar y vincular a sus respectivas empresas, así como los representantes de las Asociaciones implicadas, en concreto, sus Presidentes.

(190) Respecto de todos ellos se ha acreditado el conocimiento por éstos de la ilegalidad de la conducta así como de la necesidad de mantener los acuerdos adoptados por el cártel confidenciales.

(191) En concreto, tras la ejecución de uno de los acuerdos estableciendo un recargo denominado “tasas de aeropuertos” en las mismas fechas y

⁸¹ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 2 de agosto de 2009, asunto: RV: REUNION COMPETENCIA DIA 29-7-09, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 7849).

⁸² Acta de la Asamblea General Ordinaria de AECA celebrada el 2 de junio de 2010, recabada en la inspección de AECA (folio 5174).

⁸³ Documento recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 4879 y 4880).

⁸⁴ Documento manuscrito recabado en la inspección de RECORD (folio 4147).

cuantías, uno de sus clientes advirtió que dicha práctica podía constituir una infracción contra las leyes de defensa de la competencia⁸⁵:

“Since your call this morning, I have had a further call from another supplier, advising me of the same thing. I questioned this and this is clearly not an enforced fee by the Airport Authorities. This is a fee that has been created by the supplier.

I am very uncomfortable with this situation as it seems very coincidental that, within an hour of each other, I have had 2 suppliers calling me to advise about the possible imposing of a local fee for our clients. There are illegal implications here and I want to document that Holiday Autos will have no part in it as this could be an infringement of competition law.”

(192) Además, expresamente en la reunión convocada por AESVA y AECA el 2 de abril de 2009 en el Parador de Golf de Málaga y en la que participaron representantes de RECORD, AURIGACROWN, SOLMAR, CENTAURO, GOLDCAR, BARDÓN Y RUFO, HELLE, NEW CARS, NIZA, PRIMA, CARGEST (vocal de AESVA asimismo) y las citada asociaciones AESVA y AECA⁸⁶, se indicó al respecto lo siguiente, de acuerdo con el informe interno elaborado por GOLDCAR⁸⁷:

“(...) EL INICIO HA SIDO TENSO YA QUE (AESVA) INSISTIA EN QUE SUS ASOCIADOS QUIEREN QUE SE PRESENTEN ESAS DENUNCIAS POR QUE ADEMAS YA SE HAN GASTADO MUCHO DINERO EN EL ESTUDIO QUE HAN HECHO PREVIAMENTE E INCLUSO NOS HA DICHO QUE NOS PUEDE VALER PARA UNIFICAR PRECIOS Y SU ABOGADO LO ATESTIGUA QUE CON LA EXCUSA DE LA DENUNCIA PODEMOS LLEGAR A UN ACUERDO Y ENTONCES NO TENDRIAMOS PROBLEMAS CON EL TRIBUNAL DE LA COMPETENCIA POR PONERNOS DE ACUERDO (LO CUAL TODOS SABEMOS QUE NO DEBEMOS HACER).

⁸⁵ Correo electrónico de 31 de octubre de 2008 de HOLIDAY AUTOS, asunto: ARE: Modified Terms and Conditions, recabado en las inspecciones de AURIGACROWN (folios 5593 y 5594) y RECORD (folios 8468 y 8469).

⁸⁶ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 3 de abril de 2009, asunto RV: Reunión en Málaga con la competencia hoy día 2-4-09, recabado en papel en la inspección de GOLDCAR (folios 516, 528 y 529); correo electrónico de 29 de abril de 2009, asunto: FACTURA OBSERVATORIO, recabado en la inspección de la sede de AECA (folio 5013); convocatoria de la reunión, recabada en la inspección de RECORD (folio 8580); borrador de la circular nº 4/09 de AECA de 3 de marzo de 2009, recabado en la inspección de la sede de AECA (folio 5003) e información aportada por [Conf].

⁸⁷ Correo electrónico interno de GOLDCAR, de 3 de abril de 2009, asunto RV: Reunión en Málaga con la competencia hoy día 2-4-09, recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folios 516, 528 y 529).

AL FINAL CREO QUE VAN A DESISTIR PERO TIENEN MUY CLARO QUE AL QUE SE SALGA DEL ACUERDO LE PRESENTARAN LA DENUCIA

(...) ESTOS DOS ACUERDOS ANTERIORES SON SOLO PARA ANDALUCIA Y VA A VIGILAR QUE ESTO SE CUMPLA EL PRESIDENTE (AECA) A QUIEN LE TENEMOS QUE REMITIR CUALQUIER INCIDENCIA QUE VEAMOS Y EL LE LLAMARA EL ORDEN AL INFRACTOR O TOMARAN LAS MEDIDAS QUE ESTIMEN OPORTUNAS”.

(193) Por tanto si bien podía haber desviaciones puntuales los acuerdos adoptados por el cártel eran implementados, trasladándose al mercado y así consta en el expediente cómo el 14 de mayo de 2009 uno de los brokers remitió un correo electrónico a RECORD denunciando haber recibido los mismos precios en el mismo momento que dos de sus competidores, acusándole de constituir un cártel con AURIGA y GOLDCAR, avisándole de la licitud de dicha conducta⁸⁸:

“(...) Goldcar and Auriga have sent a rate increase on exactly the same day. This is all so totally illegal. It's a cartel and if any one of your partners decided to take this to a legal level, Record (or any one of these companies involved) would be in serious trouble (...)”.

(194) De hecho, en la reunión de la Junta Directiva de AECA de 4 de noviembre de 2010 se reconoció expresamente la celebración de reuniones con asociados acordando precios mínimos, indicándose la ilegalidad de dichos acuerdos⁸⁹:

“(...) recuerda que AECA ha celebrado reuniones con asociados para tratar de establecer precios mínimos, pero que además de ser ilegal, saben lo difícil, o imposible que resulta conseguir el cumplimiento del compromiso de todas las compañías, y que, en cuanto, alguien baja los precios, se crea una espiral de bajadas que nunca se sabe cuándo y dónde terminará (...)”.

(195) Y así se puso de manifiesto también por empresas competidoras contactadas y que no participaron en este cártel, como ADVANTAGE,

⁸⁸ Correo electrónico de 14 de mayo de 2009 remitido a RECORD, asunto: RE: Mid and High Season, recabado en la inspección de RECORD (folio 8604).

⁸⁹ Documento recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 4879 y 4880).

como se reconoce en la reunión del cártel celebrada el 11 de enero de 2011⁹⁰:

“(...) (GOLDCAR) vuelve a insistir en que lo realmente preocupante es Advantage, porque es una empresa grande con capacidad para tener muchos vehículos, y que por lo tanto no se quedará sin coches a la primera de cambio. Informa así mismo que Hertz, como propietario de Advantage, gracias a la facturación de este último, ha pasado de ocupar el 42 o 52 lugar en el ranking de facturación de Málaga a ocupar el 12 lugar en la actualidad.

“(...) (AURIGACROWN) se ofrece a llamar a (...), Director Comercial de Advantage, que fue antiguo empleado de Auriga-Crown, y tras su conversación por el móvil, nos informa de que ellos van a subir sus tarifas, que ha estado de vacaciones, y que tiene prohibido por su empresa la asistencia a este tipo de reuniones para pactar precios mínimos”.

(196) De hecho, en la reunión de 1 de febrero de 2011 celebrada para fijar precios mínimos en Barcelona para dos categorías de coches en varias temporadas, explícitamente se indicaba el objeto de este cártel, indicándose lo siguiente⁹¹:

“(...) Hablamos de la situación en BCN. Todos pensamos que no debemos bajar los precios tanto y hacernos la competencia. El negocio/cliente de BCN no tiene nada que ver con el resto de la península”.

(197) Así pues, las empresas participantes en el cártel eran plenamente conscientes de la ilegalidad de la conducta y de las posibles consecuencias que les podía acarrear, quedando acreditado por las pruebas obrantes en este expediente tanto su conocimiento de la ilicitud de la conducta, así como la existencia de medidas de seguimiento del cumplimiento de los acuerdos adoptados por el cártel y las consecuencias derivadas de una posible desviación respecto de los términos acordados, incluso con la amenaza a las empresas que incumpliesen de ser denunciadas por vender por debajo de precio, apreciándose a lo largo de la vigencia de este cártel el continuo seguimiento por las empresas participantes en éste de los acuerdos de

⁹⁰ Notas manuscritas recabadas en la inspección de GOLDCAR (folio 4881) e información aportada por [Conf.].

⁹¹ Notas manuscritas (folio 4886), Anexo 2: DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS INCORPORADOS (12.04.2012) (folio 4843) y correo electrónico interno de GOLDCAR de 1 de febrero de 2012, asunto: nuevos precios BCN (folios 8155 a 8164), recabados en la inspección de GOLDCAR.

precios adoptados, dada la presencia en este mercado de los brokers que dificultaban dicha implementación. Así se pone claramente de manifiesto en el correo electrónico remitido el 18 de septiembre de 2009 por GOLDCAR, con destinatarios ocultos, en el que resume detalladamente las dificultades que estaban teniendo todos en la aplicación del acuerdo y en como reconducirlo, animando a seguir adelante a pesar de las dificultades, con una plena comunicación entre las empresas del cártel de los incumplimientos detectados para solucionar rápidamente las anomalías detectadas, descartando la mala fe y las rencillas entre ellos⁹²:

“Creo sinceramente que todos deseamos el mismo fin y esto ya es muy bueno y yo por lo menos hasta ahora no lo había percibido tan claramente.

Tenemos que tener en cuenta que algunos brokers intentan jugar con nosotros; si recordamos BCO primero trabaja con Auriga, lo arregló después con Marbesol y después con SolMar, por tanto va variando de proveedor.

Ahora parece que con nosotros DYS se descuelga enviándonos algunas reservas pero vendiéndola en su página por debajo de lo acordado (yo no lo he visto pero hablaré con ellos ahora). Incluso el mismo Holiday Autos que una vez lo hace con Crown otra con Centauro y otras veces con Record o nosotros. Esto para todos nosotros es muy difícil de controlar ya que como he dicho anteriormente si de improviso un proveedor cambia y empieza a vendernos por debajo de lo acordado, al menos que todos los días y a todas las horas estemos controlando todas las paginas WEB de los brokers, no lo podemos controlar. Por tanto, yo opino que rápidamente al enterarnos se lo debemos enviar al proveedor y que en unas horas lo solucione, Entendemos que aquí no HAY mala fe por parte de todos nosotros,

Por otra parte hay brokers que empiezan a trabajar con otros proveedores (fuera de nosotros) que les dejan vender por debajo de los mínimos, caso de Economy con Hiper en Palma y en Alicante con Victoria, Carjet con Dickmanns en Alicante, Sixt con DYS, Autoeurope con Hertz y Atesa, Argus con Atesa y Victora, etc. Por tanto creo que tenemos que ser vigilante y depende del

⁹² Correo electrónico de 18 de septiembre de 2009, asunto: reflexión, recabado en las inspecciones de RECORD (folios 8845 y 8846) y AURIGACROWN (folios 6121 y 6122).

volumen que se nos va fuera reaccionar y una medida seria bajar los PVP para competir con esta competencia.

En esta línea, el trabajo que queda por hacer de lo que yo he detectado es el siguiente:

Holiday nunca se puso a vender en los precios acordado y esto lo tenemos que solucionar Record, Centauro y nosotros. Es un espejo donde muchos se miran, sobre todos los ingleses.

Autoeurope vende en Málaga con Niza por debajo de lo acordado.

Sky Cars Vende con Auriga por debajo de lo acordado en Noviembre.

BCO pone como en las rebajas los 9,99 seria bueno que redondeara. Es Sol Mar el que debe solucionarlo.

En realidad son tres puntos:

Comunicación entre nosotros de lo que vayamos detectando.

Vigilantes de otros Proveedores.

Solución rápida y honesta a las anomalías detectadas.

Esperando haber contribuido os saludo cordialmente.”

(198)No obstante, en algunos casos se adoptaron medidas de presión contra empresas que no quisieron participar en el cártel, como ADVANTAGE, o respecto de alguna empresa que estaba incumpliendo lo acordado, como se consta en la reunión de 30 de marzo de 2011, en relación precisamente incumplimiento por parte de GOLDCAR, conminándola a que se replanteara su incumplimiento⁹³:

“Comienza la reunión, (el Presidente de AECA) comentando que, en este momento, hay 2 empresas que no están respetando el acuerdo de mínimos, Advantage, que desde el principio se ha negado a negociar al respecto y GOLDCAR, que en un principio estaba de acuerdo con la postura de la mayoría pero que recientemente ha decidido abandonar, alegando que Advantage sigue bajando tarifas y no podemos aguantar más tiempo la bajada de reservas que ese competidor está ocasionando al resto.

(...) Acuerdan movilizarse de forma periódica, comenzando el próximo viernes día 01 de abril a partir de las 11:00 de la mañana,

⁹³ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 30 de marzo de 2011, asunto: URGENTE.MOVILIZACIONES CONTRA GOLDCAR y ADVANTAGE, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 4837 a 4839).

para protestar contra las empresas que no cumplan los mínimos, y pretenden bloquear tanto las entradas y salidas de las campas como las plazas de parking, circulando de forma extremadamente lenta por nuestra zona.

Además de ello, pretenden conseguir un bono de reserva por importe inferior a 100 € semanales, añadirle un texto de tipo: "Esta empresa es la responsable de la agonía del sector de rent a car ", imprimir muchas copias y distribuir las entre los clientes, pasajeros y trabajadores del Aeropuerto.

(...), presidenta de AESVA dice que lamentablemente no tienen otra arma que incordiar y ponérselo difícil a las empresas que no cumplan el acuerdo, que están llevando al sector a la ruina.

Por parte, (el Presidente de AECA) comunica que Goldcar, hasta la fecha, ha manifestado su actitud dialogante y por ello, nos piden que reconsideremos nuestra postura y se lo comuniquemos cuanto antes, para que el próximo viernes, las acciones de protesta y boicot tengan por objetivo solamente a la empresa ADVANTAGE, de la que informan a los asistentes que han sido denunciados por estar operando en el parking del Aeropuerto de Málaga de forma ilegal.

Independientemente de las acciones que se lleven a cabo el próximo viernes, se acuerda convocar a todos los asociados de nuevo para el próximo martes día 05 de abril a las 11:30 horas."

(199) Por otra parte, es especialmente significativo que durante el periodo de vigencia del cártel sus reuniones se mantuvieron al más alto nivel de representación y que dichos representantes permanecieron, casi en su totalidad, inalterables. Además, por las evidencias obrantes en el expediente, se constata que las entidades participantes en el cártel se mantenían en constante contacto, tanto por las características de este mercado como para asegurarse del cumplimiento de los acuerdos adoptados, bien sea a través de conversaciones telefónicas, sms, correos electrónicos, reuniones, etc., como por ejemplo se confirma en las notas tomadas por GOLDCAR respecto de la reunión de 26 de enero de 2011⁹⁴:

⁹⁴ Notas manuscritas (folio 543) y correo electrónico interno de GOLDCAR de 27 de enero de 2011, asunto: REUNIÓN AGP 26.01.2011 (folios 4840 a 4842), recabados en la inspección de GOLDCAR.

“(...) Quedamos en hablarnos todas las semanas para ver si podemos subir ya que quedamos en prolongar los precios actuales de invierno hasta el día 31.03.2011”.

(200) Así se confirma también en el correo electrónico interno de GOLDCAR de 11 de marzo de 2001 en el que se indica que el Presidente de AECA había llamado para advertir de un precio por debajo de lo pactado en el broker HOLIDAY AUTOS⁹⁵.

(201) Al margen de ello, han quedado acreditada la celebración de, al menos, 32 reuniones del cártel, desde la primera acreditada el 27 de mayo de 2005 entre AURIGACROWN, GOLDCAR, SOLMAR, RECORD y CENTAURO, hasta la última acreditada celebrada el 30 de marzo de 2011, que se relacionan a continuación, de acuerdo con la información obrante en este expediente, especialmente, la información recabada en las inspecciones realizadas el 26 de octubre de 2011 y el 11 de enero de 2012:

- Año 2005: 27 de mayo⁹⁶, 3 de noviembre⁹⁷ y 28 de diciembre⁹⁸.*
- Año 2006: 21 de marzo⁹⁹, 25 de abril¹⁰⁰, 25 de mayo¹⁰¹, 25 de julio¹⁰², 14 de septiembre¹⁰³, 19 de octubre¹⁰⁴, 13 de noviembre¹⁰⁵ y 28 de diciembre¹⁰⁶.*
- Año 2007: 26 de septiembre¹⁰⁷.*
- Año 2008: 5 de febrero¹⁰⁸, 10 de noviembre¹⁰⁹ y 25 de noviembre¹¹⁰.*

⁹⁵ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 11 de marzo de 2011, asunto: HOLIDAY AUTOS, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 8227).

⁹⁶ Notas manuscritas recabadas en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 485).

⁹⁷ Notas manuscritas recabadas en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 485) y documento manuscrito en papel de hoteles TRYP recabado en la inspección de la sede de RECORD (folio 4137).

⁹⁸ Correo electrónico interno de GOLDCAR recabado en formato papel en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 484).

⁹⁹ Documento manuscrito recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 499).

¹⁰⁰ Nota manuscrita (folios 493 y 494) y factura expedida por HOTELERA DE LEVANTE, S.A. a nombre de EUROPA RENT A CAR, S.L. (predecesora de GOLDCAR) en concepto de “salón reunión media jornada” de 25 de abril de 2006 (folio 498), recabados en la inspección de GOLDCAR.

¹⁰¹ Notas manuscritas en papel del Restaurante Dársena recabadas en la inspección de RECORD (folio 4156), de GOLDCAR (folios 491 y 492) y correo electrónico de 26 de mayo de 2006, remitido por AURIGA a CROWN, con asunto “Acuerdo Tarifa de Invierno (Reunión en Alicante “Darsena” el 25/05/06), recabado en la inspección der AURIGACROWN (folio 5494).

¹⁰² Documento electrónico recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 4852).

¹⁰³ Documento recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 487).

¹⁰⁴ Documento manuscrito recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 488).

¹⁰⁵ Correos electrónicos de 27 de noviembre de 2006 remitidos por GOLDCAR a CROWN y RECORD, recabados en la inspección de AURIGACROWN (folio 5502) y de RECORD (folios 8458).

¹⁰⁶ Documento manuscrito recabado en la inspección de la sede de RECORD (folio 4162).

¹⁰⁷ Correo electrónico de 24 de septiembre de 2007 recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 9357).

¹⁰⁸ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 5 de febrero de 2008, asunto: REUNIÓN COMPETENCIA 5-2-08, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 7717).

- Año 2009: 9 de enero¹¹¹, 29 de enero¹¹², 2 reuniones el 2 de abril¹¹³, 7 de mayo¹¹⁴, 21 de mayo¹¹⁵, 29 de julio¹¹⁶, 3 de septiembre¹¹⁷ y 15 de septiembre¹¹⁸.
- Año 2010: 4 de noviembre¹¹⁹ y 16 de diciembre¹²⁰.
- Año 2011: 11 de enero¹²¹, 26 de enero¹²², 1 de febrero¹²³, 16 de febrero¹²⁴, 16 de marzo¹²⁵ y 30 de marzo¹²⁶.

¹⁰⁹ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 10 de noviembre de 2008, asunto RE: Reunión competencia, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 7773).

¹¹⁰ Correo electrónico de 28 de noviembre de 2008 remitido por AURIGACROWN a SOLMAR, GOLDCAR y RECORD, con asunto: "Acuerdos", [Conf.] y recabado en las inspecciones de DRIVALIA, a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 6964 y 6965) y de GOLDCAR (folio 508).

¹¹¹ Correo electrónico de 7 de enero de 2009 remitido por AURIGACROWN a RECORD, asunto: Reunión Viernes 09.01 Alicante, recabado en la inspección de RECORD (folio 8537); correo electrónico de 19 de enero de 2009 remitido por AURIGACROWN a RECORD, GOLDCAR y SOLMAR, asunto: RE: reunión, recabado en la inspección de RECORD (folio 8538) y documento recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 4858).

¹¹² Correos electrónicos entre el 21 y 26 de enero y el 2 de febrero de 2009 entre AURIGACROWN, GOLDCAR, RECORD y SOLMAR, asunto: FITUR, recabados en la inspección de RECORD (folios 8551 a 8554 y 8557 a 8559); documento recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 4859 y 4860).

¹¹³ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 3 de abril de 2009, asunto RV: Reunión en Malaga con la competencia hoy día 2-4-09, recabado en papel en la inspección de GOLDCAR (folios 516, 528 y 529); correo electrónico de 29 de abril de 2009, asunto: FACTURA OBSERVATORIO, recabado en la inspección de la sede de AECA (folio 5013); convocatoria de la reunión, recabada en la inspección de RECORD (folio 8580); documento recabado en la inspección de la sede de AECA (folio 5003) [Conf.].

¹¹⁴ Correo electrónico de 5 de mayo de 2009 remitido por acava, asunto: Reunión 7 de Mayo, recabado en la inspección de RECORD (folio 8596) y correo electrónico de 8 de mayo de 2009 remitido por acava, asunto: Observatorio Económico del Rent a Car, recabado en las inspecciones de RECORD (folio 8599) y AECA (folio 5027); correos electrónicos de 8 de mayo de 2009 remitido por AURIGACROWN a GOLDCAR, SOLMAR y RECORD, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 7828 y 7829) y remitido por GOLDCAR a AURIGACROWN, recabado en la inspección de AURIGACROWN (folios 5895 y 5896) [Conf.].

¹¹⁵ Acta de la Asamblea General Ordinaria de AECA de 21 de mayo de 2009, recabada en la inspección de AECA (folio 3159).

¹¹⁶ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 29 de julio de 2009, asunto: REUNION COMPETENCIA DIA 29-7-09, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 7836 y 7837) [Conf.].

¹¹⁷ Correo electrónico de 28 de agosto de 2009 remitido por acava, asunto: Reunion URGENTE, recabado en la inspección de AECA (folio 5055); correo electrónico de 10 de septiembre de 2009 remitido por RECORD a GOLDCAR, recabado en la inspección de RECORD (folio 8661) y correo electrónico remitido el 11 de septiembre de 2009 por NEW CARS a acava, BARDÓN Y RUFO, RECORD, AURIGACROWN, SOLMAR, CENTAURO y GOLDCAR, asunto: Incumplimientos, recabado en la inspección de RECORD (folio 8730).

¹¹⁸ Correo electrónico de 15 de septiembre de 2009 remitido por acava, con copia oculta, asunto: REUNION MALAGA, aportado [Conf.] y recabado en las inspecciones de RECORD (folio 8756), DRIVALIA (7455), CENTAURO (6638 y 6639), AURIGACROWN (6069), NIZA (6733) y AECA (5096).

¹¹⁹ Documento recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 4879 y 4880).

¹²⁰ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 13 de diciembre de 2010, asunto: Reunión "Observatorio económico" de AECA próximo día 16 de diciembre, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 8110) y notas manuscritas recabadas en la inspección de RECORD (folios 4147 y 4148).

¹²¹ Notas manuscritas recabadas en la inspección de GOLDCAR (folio 4881) e información [Conf.].

¹²² Notas manuscritas (folio 543) y correo electrónico interno de GOLDCAR de 27 de enero de 2011, asunto: REUNIÓN AGP 26.01.2011 (folios 4840 a 4842), recabados en la inspección de GOLDCAR y notas manuscritas recabadas en la inspección de RECORD (folios 4142 y 4143).

¹²³ Notas manuscritas (folio 4886), Anexo 2: DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS INCORPORADOS (12.04.2012) (folio 4843) y correo electrónico interno de GOLDCAR de 1 de febrero de 2012, asunto: nuevos precios BCN (folios 8155 a 8164), recabados en la inspección de GOLDCAR.

¹²⁴ Notas manuscritas (folios 550 y 551), correos electrónicos internos de GOLDCAR de 15 de febrero de 2011, asunto: Sala de reunión Hotel Tryp Gran Sol 16.02.11 (folios 8198 y 8199) y correo electrónico interno de GOLDCAR de 16 de febrero de 2011, asunto: reunión ALC proveedores (folio 8200), recabados en la inspección de GOLDCAR.

(202) Seguidamente se pasa a analizar de manera cronológica los acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales adoptados por las entidades integrantes del cártel.

5.2. Elementos probatorios de la existencia del cártel

(203) De acuerdo con la información obrante en el expediente, las primeras evidencias de la existencia de acuerdos de precios así como de condiciones comerciales datan de la reunión celebrada el 27 de mayo de 2005 entre CROWN, EUROPA (GOLDCAR), SOLMAR, AURIGA, RECORD y CENTAURO, a la que se alude en la reunión siguiente de noviembre de 2005¹²⁷:

“(...) En resumen no se varía muchas cosas de la anterior del 27.5.05”.

(204) Posteriormente, el 3 de noviembre de 2005 tuvo lugar una reunión entre representantes de AURIGA, CROWN, EUROPA (GOLDCAR), SOLMAR y RECORD con la ausencia de CENTAURO, aunque con el beneplácito y el compromiso por parte de esta empresa de aceptar lo acordado en la misma, como se acredita en las notas tomadas durante la reunión por el representante de RECORD y también en las de GOLDCAR:

“Centauro: Nadie. Asumen lo pactado en la reunión”¹²⁸.

“Centauro no asiste aunque trasmite Auriga que aceptará todos los acuerdos que haya. No obstante quedamos que lo que acordemos quedará supeditado a este conforme por parte de Centauro”¹²⁹.

(205) En cuanto al contenido de lo acordado, además de mencionar la existencia de una reunión anterior, pactaron la duración de las temporadas media y alta, el precio mínimo del coche más económico para Península y Mallorca, así como las mismas condiciones comerciales respecto de las sillas de bebés o las bacas. Así se deduce de la nota que sobre la reunión hizo GOLDCAR¹³⁰:

¹²⁵ Notas manuscritas recabadas en la inspección de GOLDCAR (folio 4887), notas manuscritas recabadas en la inspección de RECORD (folios 4144 y 4145) y correo electrónico de 14 de marzo de AURIGACROWN para GOLDCAR, asunto: Reunion 16.03, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 8231 y 8232).

¹²⁶ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 30 de marzo de 2011, asunto: URGENTE.MOVILIZACIONES CONTRA GOLDCAR y ADVANTAGE, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 4837 a 4839).

¹²⁷ Notas manuscritas recabadas en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 485).

¹²⁸ Documento manuscrito en papel de hoteles TRYP recabado en la inspección de la sede de RECORD (folio 4137).

¹²⁹ Documento manuscrito recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 485).

¹³⁰ Documento manuscrito recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 485).

“(...) También se la hace ver a Record que estos acuerdos no son para Media y Alta temporada que en el próximo Invierno tendrá que llegar él también a un acuerdo.

(...) En resumen no se varia muchas cosas de la anterior del 27.5.05 pero paso a detallar de estas:

SILLAS DE BEBE.

Aunque en la anterior reunión hablamos de empezar el 1.11.05 se pospone a 01.04.06 y se fija un importe de 2 euros por día y como máximo 20.

PRECIOS:

Continuamos con la idea de que el coche más económico sea en Temporada media 98 Euros en península y 105 en Mallorca, y en temporada alta 110 península y 120 Mallorca; pero incluimos el grupo del Focus (D para nosotros) que como mínimo cobraremos 135 en temporada media y 150 en temporada alta tanto para península como para Mallorca. Dejamos claro que no podemos hacer ofertas de un grupo para otro, o sea dar por el precio del D otro de rango superior-.

Temporada media: Es Abril, Mayo, Junio y Octubre.

Temporada alta: Julio, Agosto y Septiembre

NAVIDAD 2005

Queda sin efecto lo acordado anteriormente.”

(206)En el informe interno que hizo RECORD sobre la reunión también pactan: “- No bacas” además de confirmar lo expuesto en el párrafo anterior¹³¹.

(207)Por tanto en las anotaciones de la mencionada reunión, que se retrotraen a la anterior reunión de 27 de mayo de 2005, ya aparecen la existencia de pactos tanto de precios base como de determinados suplementos tales como los sistemas de retención infantil, así como el ámbito territorial de los mencionados acuerdos que abarcarían tanto a la península como a las Islas Baleares.

(208)En la reunión de 28 de diciembre de 2005 en la que participaron CENTAURO, AURIGA, CROWN, SOLMAR, RECORD y GOLDCAR, pactaron las tarifas semanales mínimas para Península y Palma de Mallorca (PMI¹³²), así como la fecha de implementación estableciendo

¹³¹ Documento manuscrito en papel de hoteles TRYP recabado en la inspección de la sede de RECORD (folio 4137).

¹³² Código IATA para el aeropuerto de Palma de Mallorca.

que a partir del 10 de enero de 2006 todos los participantes en el acuerdo tenían que haber mandado sus nuevas tarifas a sus clientes e intermediarios así como la fecha para que todos cobrasen los sistemas de retención infantil que sería a partir de abril del 2006. Así consta en un correo electrónico interno de GOLDCAR de 28 de diciembre de 2005 (asunto: “reunión competencia”) en el que se describe la reunión y los acuerdos tomados en ella¹³³:

“(...) Hemos confirmado a los acuerdo que ya habíamos llegado.

Hemos hecho mucho hincapié en la silla de bebe y todos nos hemos comprometido a cobrar a partir del 01.04.06

También nos hemos comprometido a enviar las tarifas a todos antes del 10 de Enero, ya que algunos creo que están aceptando reservas al precio del año pasado mientras que no les envía las nuevas.

Crawn (sic) las envió hace un par de semanas y dice que han tenido una respuesta positiva, igual que Sol Mar, Centauro creo que todavía no las ha enviado. En cuanto a Record las va a enviar y Auriga no se si las enviado o no.

A queda claro que estos son lo mínimos y no vale rebajas por ser mas o menos semanas de alquiler.

La semana que viene nos tenemos que reunir para ver la estrategia de los otros grupos aunque creo que ya lo hablamos.

Las próximas semanas van a ser importantes para ver el grado de cumplimiento, aunque yo creo que todos vamos en serio. Supongo que no tendremos ninguna tarifa por debajo de estos mínimos? (...)”.

(209) En el documento constan las siguientes anotaciones a mano: “Península AA 98” (para temporada media) y “110” (para temporada alta) y “PMI AA 110” (para temporada media) y “120” (para temporada alta)¹³⁴.

(210) Por tanto queda acreditado que en la mencionada reunión se fijaron precios para las distintas temporadas estableciendo como referencia la categoría de gama del coche “AA” (gama baja).

(211) En cuanto al seguimiento de este acuerdo, en la inspección de GOLDCAR se recabaron otros dos correos electrónicos internos de 19 de enero de 2006 en los que se menciona que CENTAURO estaba cumpliendo con

¹³³ Correo electrónico interno de GOLDCAR recabado en formato papel en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 484).

¹³⁴ Correo electrónico interno recabado en formato papel en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 484).

el acuerdo, y que todos los participantes en el acuerdo estaban contentos pues se estaba cumpliendo con lo pactado¹³⁵.

(212) El 21 de marzo de 2006 se reunieron en el Hotel Guadalmar (Málaga) representantes de CROWN, SOLMAR, RECORD, AURIGA, CENTAURO, HELLE y GOLDCAR según las notas manuscritas tomadas por el representante de GOLDCAR de dicha reunión, durante la cual se realizó un seguimiento y repaso de los acuerdos previos adoptados por el cártel, incorporándose a éste HELLE¹³⁶:

“(...) (SOLMAR) tampoco dice mucho. Ya que el no tiene oficina en Andalucía ni Mallorca parece que esta como un poco "apartado" Comenta que tal vez sería una buena idea p.- la temporada de invierno, concretar los precios mínimos de varios grupos y "repartir los grupos entre todos. Es decir que habría diferencia entre los precios mínimos de los proveedores.

Los hermanos (CENTAURO) dicen poco. Es casi seguro que han bajado los precios acordados con 1 euros ó 2 euros. Pensamos que pagan un kick-back a DoyouSpain.

No se saca nada en concreto.

(...) Quedamos con (...) y (...) (Helle) de que se incorporan al grupo. Ellos están de acuerdo con los precios mínimos, condición de la silla, baca, temporadas. Saben que es un tema muy confidencial. Les dejamos claro que es muy importante también de vigilar los precios venta al público que ofrecen los brokers. Ellos tienen otras condiciones que nosotros. Cobran también franquicia y fuera de horas.

Quedamos en reunirnos otra vez el día 25 de Abril en el hotel Hesperia del grupo Lucentum enfrente del mercado central a las 17.00 horas. (GOLDCAR) reservará la sala.

Quedamos para hablar sobre los precios de invierno 2006-2007.”

(213) Por tanto en la misma queda también acreditado el conocimiento que tenían las empresas de la ilegalidad de la conducta así como de la necesidad de mantener el acuerdo como confidencial.

¹³⁵ Correos electrónicos internos de GOLDCAR de 19 de enero de 2006, recabados en la inspección de GOLDCAR (folio 7693).

¹³⁶ Documento manuscrito recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 499).

(214) En la siguiente reunión de 25 de abril de 2006 en el Hotel Hesperia Lucentum (Alicante)¹³⁷, representantes de CROWN, SOLMAR, RECORD, AURIGA, CENTAURO, GOLDCAR y HELLE, de acuerdo con la nota interna sobre la reunión que hizo GOLDCAR, principalmente se hizo un seguimiento de los acuerdos adoptados por los miembros del cártel¹³⁸:

“(RECORD) comenta que según su punto de vista los brokers han optado por generar volumen en vez de aplicar precios más altos y hacer así sus ganancias. Pascua les ha ido bien. Para los meses Mayo y Junio dice que algunos brokers le han solicitado precios más bajos pero que él ha hecho caso omiso. Dice que no trabaja con Carjet¹³⁹ porque no dio a Carjet lo que quiso.

(CROWN) dice que no se ha disparado su facturación por tanto esta recibiendo las mismas reservas que el año pasado y auriga tiene -19%. Por tanto según él esta claro que no ha rota el pacto. Esta nervioso y al final de la reunión dice que se compromete y él hablará personalmente con (CARJET) para decir que suba los precios venta al público ya que mas o menos queda claro que es Carjet que manda en el mercado.

(CENTAURO) dice a (CROWN) que según él hubo un rumor que Crown le había dado una oferta a Carjet de 95 Euros. Que él notó una bajada de las reservas y según sus investigaciones ahora todas las reservas van a Crown y Auriga. (GOLDCAR) dice que efectivamente antes aparecía Centauro pero ahora ya no parece por ningún lado y todo va a Crown y Auriga.

Se nombra también el tema de Argus¹⁴⁰. Dicen que efectivamente estaban ofreciendo el Fusión por un Opel Astra.

(GOLDCAR) Dice que nosotros vamos bastante bien y no nos hacen falta, en concreto, más reservas de Carjet. (...). Se trata de aclarar si estamos cumpliendo el pacto o no.

¹³⁷ Factura expedida por HOTELERA DE LEVANTE, S.A. a nombre de EUROPA RENT A CAR, S.L. (predecesora de GOLDCAR) en concepto de “salón reunión media jornada” de 25 de abril de 2006, recabada en la inspección de GOLDCAR (folio 498).

¹³⁸ Nota manuscrita recabada en la inspección de la sede de GOLDCAR (folios 493 y 494).

¹³⁹ Bróker o agente intermediario que ofrece en alquiler los coches de las empresas del sector de alquiler de coches que poseen flota (“proveedores”) a clientes

¹⁴⁰ Broker o agente intermediario que ofrece en alquiler los coches de las empresas de alquiler de coches que poseen flota (“proveedores”) a clientes.

Dice que (...) de DoYouSpain habla mucho y que esta diciendo que tiene kick-back con otros proveedores. Pensamos que lo dice para así poder sacar lo que quiere.

En la reunión que hubo en el Holiday Inn ya se dijo que el pacto podría ser causa de que otros proveedores crecieran. Parece que esto es lo que esta pasando ahora ya que Victoria esta pegando fuerte ahora también. Se comenta que los precios de Alicante ahora son más bajos que los de Málaga. Esto nunca antes había pasado. Las agencias están buscando proveedores con precios más baratos y les da igual que no tengan mostrador en los aeropuertos. La culpa es que los márgenes están demasiado ajustados y para ganar algo de dinero buscan otras opciones. (CROWN) nombra a (...) de Malaga Car Hire. Dice que hace muy poco tenía 50 coches y ahora 900. Dice que un pequeño, en este caso, se ha comido a Benelux que era relativamente grande.

(RECORD) nombra a Holiday Autos¹⁴¹. Dice que ahora esta ofreciendo precios muy competitivos que antes no era. Ahora con el last minute.com son mucho más competitivos y son el n°1 en Google.

(CENTAURO) dice que deberíamos hacer más escalafones en la tarifa ya que lo hemos roto por completo.

(GOLDCAR) dice que estamos en el buen camino pero que nos tenemos que mantener.

La próxima reunión se celebrará en Alicante, el día 25.05.06 a las 17.00 horas.

(SOLMAR) se hará cargo de reservar una sala.

En la reunión se discutirá los precios de invierno. Comentan que debemos de aplicar una diferencia superior entre el precio de un grupo y el más próximo (que sean varios euros)".

(215)La siguiente reunión de 25 de mayo de 2006 se celebró en el restaurante Dársena en Alicante entre representantes de CROWN, SOLMAR, RECORD, AURIGA, CENTAURO, GOLDCAR y HELLE¹⁴².

¹⁴¹ Broker o agente intermediario que ofrece en alquiler los coches de las empresas de alquiler de coches que poseen flota ("proveedores") a clientes.

¹⁴² Notas manuscritas en papel del Restaurante Dársena recabadas en la inspección de RECORD (folio 4156), de GOLDCAR (folios 491 y 492) y correo electrónico de 26 de mayo de 2006, remitido por AURIGA a CROWN, con asunto "Acuerdo Tarifa de Invierno (Reunión en Alicante "Darsena" el 25/05/06), recabado en la inspección der AURIGACROWN (folio 5494).

(216) *En esta reunión se acordaron los periodos de duración de cada temporada, los modelos de coches que englobaban cada grupo, los precios mínimos por temporada y por grupo o gama de coches y concertaron su política comercial respecto de alguna otra condición comercial, como aplicar el mismo cargo por entrega fuera de hora (de 00:01 a 07:00 horas)*¹⁴³:

“(RECORD) Parece que nadie hay roto el pacto. Los precios reflejados en las páginas web de los brokers parecen que son los mismos.

(...) (GOLDCAR) Hay que intentar que no haya "sombras" por parte de todos nosotros sobre todo en invierno ya que es muy largo y difícil para todos. Todos hemos duda de todos pero lo positivo ha sido la comunicación entre nosotros.

(...) (SOLMAR) repite lo mismo. Tal vez lo de las sombras ha sido porque no hemos concretado más los objetivos. Hemos conseguido: misma fechas temporadas -sillas de bebé-extras.

(...) Centauro y Helle Hollis quieren tocar el tema de la franquicia.

(...) Concretamos los modelos de algunos grupos:

Grupo 1 (AA): Ford Ka- Chevrolet Matiz - Smart for two.

Grupo 2 - 3 puertas (BB): Kia Picanto de 5 puertas- Hyundai Atos - Ford Fiesta- Opel Corsa - Citroën C2 - Peugeot 107 - Nissan Micra - Peugeot 206

Grupo 3 -5 puertas (CC): Igual que BB pero con 5 puertas. Hyundai Getz

En el grupo de Fusión se incluye el Opel Meriva - Nissan Lotes

En el grupo del Focus se incluye el Hyundai Matriz pero que se publicará en los listados de precios.

Concretamos los precios mínimos de los grupos:

Grupo AA: 90 euros

Grupo BB: 95 euros

Grupo CC: 98 euros

Entre el CC y el grupo siguiente tiene que haber una diferencia de 7 Euros. Es decir nuestro grupo R tendría que tener un precio mínimo de 105 euros.

¹⁴³ *Notas manuscritas en papel recabadas en la inspección de GOLDCAR (folios 491 y 492).*

Grupo R: 105 euros

Grupo D: 125 euros

Los grupos posterior al grupo D tiene que haber por lo menos una diferencia de 5 euros. Es decir nuestro grupo F tendría un precio mínimo de 130 euros.

Grupo F: 130 euros

(...) Acordamos que incluimos también un cargo de 20 euros para entregas fuera de hora. El horario es de 00.01 hasta 07.00 horas.

Fecha tope de la entrega de los precios de invierno: 15 Julio 2006.

Las temporadas serán:

La temporada de Navidad (16.12 hasta 05.01)

La temporada baja (06.01 al 29.03)

La temporada media (30.03 al 30.06)

Los precios mínimos acordados son los de arriba mencionadas más 10% (Navidad).

Precios Mallorca y Gerona para la temporada de invierno igual que Alicante.

La franquicia será, seguramente, a partir de la temporada media 2007.

La próxima reunión es 25 de Julio en Alicante. Lo organizará (RECORD).”

(217)El contenido del correo electrónico recabado en la inspección de AURIGA confirma el contenido de lo tratado en esta reunión y deja claro que las tarifas acordadas eran para el invierno 2006/2007, el momento de comunicación de los precios antes del 15 de julio de 2006, y la siguiente apreciación en cuanto al seguimiento de lo acordado¹⁴⁴:

“el acuerdo ha ido muy bien en las temporadas Media y Alta y esperan que incluso se mejore en el invierno.”

(218)Por tanto queda claramente acreditado el cumplimiento de los acuerdos del cártel así como los efectos de los mismos en el mercado.

(219)La reunión de 25 de julio de 2006 se celebró en el Restaurante La Masía de Chencho en Elche (Alicante) entre representantes de CROWN,

¹⁴⁴ Mensaje electrónico de 26 de mayo de 2006 10:10 de AURIGA para destinatarios de AURIGA y CROWN cuyo asunto es: Acuerdo Tarifa de Invierno (Reunión en Alicante “Darsena” el 25/05/06), recabado en la inspección de la sede de AURIGACROWN (folio 5494).

SOLMAR, RECORD, AURIGA, CENTAURO y GOLDCAR, según consta en el informe interno de GOLDCAR¹⁴⁵:

“(...) Según (RECORD) hay proveedores que han bajado los precios acordados.

(GOLDCAR) comenta... Que todos los brokers tienen márgenes muy bajos y que nosotros somos los culpables ya que consentimos que ofrezcan los precios con tan poco margen (...). Estamos todos de acuerdo que es Carjet que manda en el mercado por tanto si ellos suben los precios los demás también lo harán.

(CENTAURO) dice que tenemos que tener confianza el uno en el otro (...)

(SOLMAR) dice que sería bueno de indicar también el precio venta al público y exigir al broker que no pueda ofrecer por debajo de ese precio nuestros coches.

Se empieza una discusión sobre los precios, (CENTAURO) sobre todo se mete con (GOLDCAR) etc. Al final ya que los grupos pequeños son de Crown y Centauro quedamos que llamarán a (CARJET) para decirle que suba los precios.

Próxima reunión lo organiza (AURIGA) y será el día 14 de Septiembre.”

(220) Por tanto queda acreditado nuevamente tanto la existencia de estos acuerdos de precios como de su implementación y seguimiento del cártel.

(221) El 14 de septiembre de 2006 se reunieron en el Restaurante Quebracho en Torrellano (Alicante) representantes de CENTAURO, RECORD, GOLDCAR, AURIGA, CROWN y SOLMAR para hacer un seguimiento de los acuerdos dada la desconfianza manifestada por algunas empresas, acordándose continuar con el cártel y organizar una nueva reunión, según la nota de la reunión elaborada por GOLDCAR¹⁴⁶:

“(...) Según él hay proveedores que han bajado los precios acordados.

Se empieza una discusión sobre los precios y sobre los que ha hecho cada uno durante este verano. Queda claro que nadie ha mantenido el acuerdo.

¹⁴⁵ Documento electrónico recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 4852).

¹⁴⁶ Documento recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 487).

Al final quedamos de seguir con las reuniones ya que hubo un momento que lo cuestionamos.

(...) Próxima reunión lo organiza Centauro y será el día 19 de Octubre.”

(222)El 19 de octubre de 2006 se reunieron de nuevo en el Restaurante Dársena (Alicante) representantes de GOLDCAR, AURIGA, RECORD y SOLMAR, como se constata en el informe interno que de la reunión hizo GOLDCAR¹⁴⁷:

“Seguimos hablando de los precios y no hay solución.

(...) Nadie puede ofrecer por debajo de los 90 €”.

(223)Tras la reunión de 13 de noviembre de 2006¹⁴⁸, representantes de CENTAURO, SOLMAR, GOLDCAR, CROWN, RECORD y AURIGA se volvieron a reunir el 28 de diciembre de 2006, realizando un seguimiento de los acuerdos adoptados por el cártel, como se constata en la nota elaborada por RECORD de lo tratado en dicha reunión¹⁴⁹:

“Crown → ya ha pasado precios a todo el mundo excepto a HC, a todo el mundo, no han recibido críticas (...)

Sol-Mar→ También han pasado precios. Todos por arriba. 98

Auriga→100/102 etc.

Europa→± siempre x arriba del año 2005

Crown: NO SE VA A RAJAR PORQUE NO LE SALEN LOS N°”.

(224)Tras la reunión acreditada celebrada el 26 de septiembre de 2007 entre representantes de GOLDCAR, SOLMAR y AURIGACROWN¹⁵⁰, el 5 de febrero de 2008 se volvieron a reunir representantes de dichas empresas, pactando los precios mínimos para el grupo A y grupo D, como grupos de referencia y para las temporadas baja, media y alta, concretando también los periodos de duración de éstas. Se acordó también que todos cobrarían el mismo cargo por la silla de bebé por día con un tope máximo y la fecha en que la subida de precios estaría comunicada a las agencias y publicadas en las Webs, como queda

¹⁴⁷ Documento manuscrito recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 488).

¹⁴⁸ Correos electrónicos de 27 de noviembre de 2006 remitidos por GOLDCAR a CROWN y RECORD, recabados en la inspección de AURIGACROWN (folio 5502) y de RECORD (folios 8458).

¹⁴⁹ Documento manuscrito recabado en la inspección de la sede de RECORD (folio 4162).

¹⁵⁰ Correo electrónico de 24 de septiembre de 2007 recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 9357).

probado por el correo electrónico interno de GOLDCAR en el que se constata lo tratado en dicha reunión¹⁵¹:

“En la reunión mantenida con (AURIGACROWN, SOLMAR) y yo de Parte de Goldcar, se toman los siguientes acuerdos:

Temporada baja, grupo A 85€, grupo D 110

Temporada media, grupo A 100€, grupo D 135

Temporada alta, grupo A 112€, grupo D, 150

Del grupo AA al D tiene que haber una diferencia como mínimo de 2 euros por grupo.

La temporada media empieza el 15.03.08 y la alta el 01.07.08

Octubre no es temporada alta.

Silla de Bebe se acuerda 2.5€ por día con un máximo de 30€.

En cuanto al segundo conductor (SOLMAR) no esta muy de acuerdo por lo que no llegamos a un acuerdo. Ambas compañías saben que nosotros lo estamos aplicando y Auriga dice que lo aplicara donde pueda igual que (SOLMAR), pero no hay acuerdo.

En cuanto a descontar el iva que pagamos a cuenta de los brokers que nos facturan desde Inglaterra no llegamos tampoco a ningún acuerdo, pues (SOLMAR) dice que lo tiene que ver con el que le lleva la contabilidad; no se si despeja balones o es que realmente no entiende la gravedad del asunto, pues se lo he tenido que explicar y lo tiene que pensar. Lo dejamos para más adelante (...) nosotros tenemos que conseguir en la medida que puedas que solo el cliente nos pague nuestra tarifa y el broker cobre su comisión con eso nos ahorramos el iva y también el porcentaje de Aena.

En cuanto a nuestras WEB acordamos que los precios sean un 20% más que los precios netos que damos a las Agencias o sea los indicados al principio hasta el grupo D, después y dado que no tiene importancias para los bróker lo que queramos pero que haya una diferencia. Esperaremos el resultado de todas estas medidas para en una semana después o diez días reajustar si fuera necesario en una nueva reunión. Me refiero a la WEB

Estos nuevos precios deben estar todo lo más tardar en poder de las Agencias el día 13 de Febrero y serán de aplicación a las reservas que nos entren el 15 de Febrero.

¹⁵¹ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 5 de febrero de 2008, asunto: REUNIÓN COMPETENCIA 5-2-08, recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 7717).

En nuestra WEB deben estar publicados como muy tarde el 14 de Febrero a las 12 horas. Lo ponemos un día antes para que los Brokers vean que nosotros también subimos los precios.

También hemos hablado que si en algún Aeropuerto tenemos algún problema con alguno que no somos nosotros podríamos tomar medidas para reconducir esa situación (...)

(225) Con posterioridad a esta reunión los acuerdos continúan implementándose y así puede verse en diferentes mensajes de correo electrónicos de mediados de febrero de 2008, en los que se plasma cómo AURIGACROWN, SOLMAR y GOLDCAR subieron los precios.

(226) Así queda patente en varios correos electrónicos de 14 y 15 de febrero de 2008 entre RECORD, AURIGACROWN, GOLDCAR y SOLMAR, indicándose expresamente lo siguiente¹⁵²:

“Siguiendo la ronda de conversaciones mantenida durante el día de hoy, un poco mas abajo podréis encontrar los precios acordados para las páginas de los brokers y las corporativas de los proveedores.

Por la parte de los rac's, los cambios de tarifas en nuestras páginas se producirán en los próximas horas, así que os rogaría que vosotros hicierais lo mismo tan pronto os sea posible.

(tabla con precios)”

(227) Esta tabla con precios fue actualizada el mismo día 15 de febrero de 2008, remitiendo AURIGACROWN la siguiente tabla de precios “definitiva”¹⁵³:

<i>Temporada Baja</i>		
<i>Modelo</i>	<i>P.V.P brokers</i>	<i>Web corporativas</i>
<i>Ford Ka</i>	<i>106,25</i>	<i>116,25</i>
<i>Ford Fiesta 3 puertas</i>	<i>108,75</i>	<i>118,75</i>
<i>Ford Fiesta 5 puertas</i>	<i>111,25</i>	<i>121,25</i>
<i>Ford Fusión</i>	<i>120</i>	<i>130</i>
<i>Ford Focus</i>	<i>137,5</i>	<i>147,5</i>
<i>Temporada Media</i>		
<i>Modelo</i>	<i>P.V.P brokers</i>	<i>Web corporativas</i>

¹⁵² Correos electrónicos de 14 y 15 de febrero de 2008, asunto: nuevos precios, recabados en la inspección de AURIGACROWN (folios 5533 a 5539 y 5541 a 5550) y en la de GOLDCAR (folios 7719 a 7737).

¹⁵³ Correo electrónico de 15 de febrero de 2008, asunto: cambio de precios, recabado en las inspecciones de AURIGACROWN (folio 5554), RECORD (folio 8460) y e GOLDCAR (folio 7740).

<i>Ford Ka</i>	125	135
<i>Ford Fiesta 3 Puertas</i>	127,5	137,5
<i>Ford Fiesta 5 puertas</i>	130	140
<i>Ford Fusión</i>	146,25	156,25
<i>Ford Focus</i>	168,75	176,75
Temporada Media		
<i>Modelo</i>	<i>P.V.P brokers</i>	<i>Web corporativas</i>
<i>Ford Ka</i>	137,5	147,5
<i>Ford Fiesta 3 puertas</i>	140	150
<i>Ford Fiesta 5 puertas</i>	142,5	152,5
<i>Ford Fusión</i>	158,75	168,75
<i>Ford Focus</i>	187,5	197,5

(228) El 29 de febrero de 2008 AURIGA envió a SOLMAR y GOLDCAR otra tabla con los precios que habían decidido publicar en sus páginas web corporativas¹⁵⁴:

“(...) Adjunto precios de venta al público de nuestras páginas webs para las tres temporadas, tal y como hemos quedado, los he calculado aumentando 10€ los precios publicados por Carjet en una IP inglesa.

Temporada Baja	
<i>Modelo</i>	<i>P.V.P</i>
<i>Ford Ka</i>	110
<i>Ford Fiesta 3 puertas</i>	112
<i>Ford Fiesta 5 puertas</i>	114
<i>Ford Fusión</i>	122
<i>Ford Focus</i>	130
Temporada Media	
<i>Modelo</i>	<i>P.V.P</i>
<i>Ford Ka</i>	120
<i>Ford Fiesta 3 Puertas</i>	125
<i>Ford Fiesta 5 puertas</i>	127
<i>Ford Fusión</i>	137
<i>Ford Focus</i>	165
Temporada Media	
<i>Modelo</i>	<i>P.V.P</i>

¹⁵⁴ Correo electrónico de 29 de febrero de 2008 remitido por AURIGACROWN, asunto: P.V.P. webs corporativas, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 7752).

<i>Ford Ka</i>	135
<i>Ford Fiesta 3 puertas</i>	137
<i>Ford Fiesta 5 puertas</i>	139
<i>Ford Fusión</i>	155
<i>Ford Focus</i>	177

(229) De igual forma el 1 de abril de 2008 AURIGACROWN nuevamente remitió a SOLMAR y GOLDCAR los cambios que habían acordado en las tarifas para publicar en las webs corporativas¹⁵⁵:

“(...) Siguiendo las conversaciones mantenidas, adjunto los precios que hemos decidido publicar en nuestras páginas Web corporativas:

<i>Temporada Media</i>		
	<i>Carjet</i>	<i>Web Corporativas</i>
<i>Ford Ka</i>	105,00	115,00
<i>Ford Fiesta 3 puertas</i>	110,00	120,00
<i>Ford Fiesta 5 puertas</i>	114,00	124,00
<i>Ford Fusión</i>	124,00	134,00
<i>Ford Focus</i>	150,00	160,00
<i>Temporada Alta</i>		
	<i>Carjet</i>	<i>Web corporativas</i>
<i>Ford Ka</i>	118,00	128,00
<i>Ford Fiesta 3 Puertas</i>	121,00	131,00
<i>Ford Fiesta 5 puertas</i>	123,00	133,00
<i>Ford Fusión</i>	138,00	148,00
<i>Ford Focus</i>	155,00	165,00

Tal y como hemos quedado, he tomado como referencia los precios de Carjet en Alicante, desde una IP inglesa, y los he aumentado 10€ (...).”

(230) El 18 de abril de 2008 AURIGACROWN envió a SOLMAR y GOLDCAR los cambios que habían acordado en las tarifas para publicar en las webs corporativas¹⁵⁶:

“Adjunto nuevos precios a publicar en nuestras páginas Web:

¹⁵⁵ Correo electrónico de 1 de abril de 2008 remitido por AURIGACROWN, asunto: Cambio de tarifas Web, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 7757).

¹⁵⁶ Correo electrónico de 18 de abril de 2008, remitido por AURIGACROWN, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 7758).

	Temporada Media	Temporada Alta
Ford Ka	113.00	125.00
Ford Fiesta 3 puertas	118.00	129.00
Ford Fiesta 5 puertas	119.00	131.00
Ford Fusión	131.00	146.00
Ford Focus	148.00	164.00

(231) Igualmente el 26 de octubre de 2008 en un correo electrónico interno de GOLDCAR se aprecia la voluntad de continuar acordando en el cártel nuevos recargos, en este caso, en función de tasas del aeropuerto o conductor adicional¹⁵⁷:

“Yo quede con Auriga de la siguiente forma:

Primero hablaría contigo si te parece bien cobrar 3 euros por día como tasa del aeropuerto con un máximo de 42 euros o sea dos semanas; y cobrar 9 euros como mínimo para un, dos y tres días; en cuanto al conductor adicional cobrar 2.5 euros por día con un máximo de 25 euros. Si esto te parece bien. Seguimos adelante. (AURIGA) hablara con (SOLMAR) hoy domingo o mañana lunes y nos llamara para darnos la conformidad y seguir adelante.

Si te parece llamas mañanas a (AURIGA) y le dices que te parece bien los importes a cobrar y si ya han hablado con (SOLMAR); Con (RECORD) ya hablaron y esta conforme; en cuanto a los niños de Centauro hablara (AURIGA) después de la conformidad con (SOLMAR). LE DICES QUE, COMO YO QUEDE CON ELLOS, QUE TODOS TENEMOS QUE HABLAR CON LOS BROKERS. Pero que el llame a (CARJET) y cuando sepamos que ya ha hablado no solo con (CARJET) si no con todos les llamas tu o les escribes; pero como hablamos que nunca seamos los primeros.”

(232) Estos nuevos recargos se concretaron posteriormente y así, en los correos electrónicos de 29 y 31 de octubre de 2008 se resumen los acuerdos adoptados en relación a las tasas aeroportuarias y el recargo por conductor adicional¹⁵⁸:

“(…) Paso a resumir los acuerdos adoptados:

¹⁵⁷ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 26 de octubre de 2008 recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 537)

¹⁵⁸ Correo electrónico remitido el 29 de octubre de 2008 por AURIGACROWN a SOLMAR, GOLDCAR y RECORD, con asunto: “Acuerdos varios”, recabado en las inspecciones de DRIVALIA, a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 6792) y GOLDCAR (folio 7763) y reenviado el 31 de octubre de 2008 por AURIGACROWN a CENTAURO, recado en las inspecciones de CENTAURO (folio 6685) y AURIGACROWN (folio 5586).

A-Tasas aeroportuarias (airport tax):

Cobro de 3€/día a todos y cada uno de nuestros clientes por entrega en los aeropuertos donde dispongamos de mostrador en la terminal de llegadas (incluyendo nuestras páginas webs, brokers, ttoo, walk in...).

El mínimo a cobrar es de 9€ (3 días de alquiler) y el máximo de 42€ (14 días de alquiler).

B-Conductor adicional:

Cobro obligatorio del primer conductor adicional a todos y cada uno de nuestros clientes (incluyendo nuestras páginas webs, brokers, ttoo, walk in...). El importe del mismo será de 2,5€/día con un máximo de 25€ por alquiler.

Estas medidas serán válidas para todas las reservas con fecha de entrada a partir del 5 de Noviembre, es decir, todas las reservas anteriores a esta fecha permanecerán con las condiciones anteriores a los acuerdos.

Solicito confirmación de cada uno de vosotros de aceptación de estos acuerdos, para evitar malos entendidos (...)

(233) Las empresas del cártel acordaron dichas condiciones, como se constata en los correos electrónicos remitidos el 29 de octubre de 2008 por RECORD y el 30 de octubre de 2008 por SOLMAR, estableciendo además que pasaba a aplicar las condiciones pactadas a partir del 5 de noviembre de 2008, y GOLDCAR, que indicó que "(...) debemos contar también con Centauro"¹⁵⁹. Prueba de que estas condiciones se comunicaron a las agencias o brokers es el correo electrónico de HOLIDAY AUTOS a RECORD de 31 de octubre de 2008, en el cual esta agencia se sorprendió de que AURIGACROWN le hubiese llamado por la mañana comunicándole la imposición del mismo cargo adicional y le advirtió de que ello podía constituir una infracción contra las leyes de defensa de la competencia¹⁶⁰:

"Since your call this morning, I have had a further call from another supplier, advising me of the same thing. I questioned this and this is

¹⁵⁹ Correos electrónicos de 29 y 30 de octubre de 2008, asunto: RE: Acuerdos varios, recabado en las inspecciones de DRIVALIA, a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 6794, 6796 y 6803), GOLDCAR (folio 7764 y 7768), AURIGACROWN (folios 5589 y 5591) y RECORD (folio 8462).

¹⁶⁰ Correo electrónico de 31 de octubre de 2008 de HOLIDAY AUTOS, asunto: ARE: Modified Terms and Conditions, recabado en las inspecciones de AURIGACROWN (folios 5593 y 5594) y RECORD (folios 8468 y 8469).

clearly not an enforced fee by the Airport Authorities. This is a fee that has been created by the supplier.

I am very uncomfortable with this situation as it seems very coincidental that, within an hour of each other, I have had 2 suppliers calling me to advise about the possible imposing of a local fee for our clients. There are illegal implications here and I want to document that Holiday Autos will have no part in it as this could be an infringement of competition law.”

(234) *En cuanto al seguimiento de este acuerdo, entre el 3 y 5 de noviembre de 2008, RECORD, AURIGACROWN, GOLDCAR y SOLMAR se intercambiaron varios correos electrónicos en los que se suscitó el problema de la falta de tiempo para implementar lo pactado, y la duda sobre si los extras pactados había que reflejarnos o no en el precio final, señalando RECORD que dicha empresa ya había puesto en marcha lo pactado y acusó al resto de falta de seriedad, al mismo tiempo que decidió cancelar la aplicación del acuerdo hasta la resolución de estos problemas.*

(235) *No obstante finalmente acordaron continuar con lo acordado y concertaron una nueva reunión con ocasión de la Feria World Travel Market (WTM¹⁶¹), el 10 de noviembre de 2008 en Londres a las 20:00 en el hotel Travel Inn y avisar a CENTAURO¹⁶².*

(236) *El 10 de noviembre de 2008 se reunieron representantes de AURIGACROWN, GOLDCAR, RECORD y SOLMAR, como consta en el resumen que de la reunión hizo GOLDCAR, acordando el recargo por recogida en el aeropuerto y no cobrar el primer conductor adicional a partir del 8 de diciembre, comunicando los términos de este acuerdo a CENTAURO, que no puedo asistir, para su cumplimiento¹⁶³:*

“Estábamos (SOLMAR), (AURIGACROWN), (RECORD) y yo.

Hemos quedado en cobrar un cargo único de 20 euros por entrega aeropuerto.

¹⁶¹ WORLD TRAVEL MARKET (WTM) es una feria internacional que se celebra de manera anual en Londres y que se considera una de las más importantes ferias del sector turístico en el mundo. En concreto en el año 2008 esta feria se celebró los días 10, 11, 12 y 13 de noviembre.

¹⁶² Correos electrónicos de fechas entre el 3 y 5 de noviembre de 2008, con asunto: Acuerdos, recabados en las inspecciones de DRIVALIA, a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 6806 a 6913), AURIGACROWN (folios 5598 a 5612) y RECORD (folios 8471 a 8481).

¹⁶³ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 10 de noviembre de 2008, asunto RE: Reunión competencia, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 7773).

Primer Conductor adicional no lo cobramos (ellos, nosotros seguiremos igual).

Avisar antes del 17 poner en marcha el 8 de Diciembre.

Mañana se hablara con Centauro. (...) no pudo asistir.”

(237)El 14 de noviembre de 2008 SOLMAR confirmó los términos de dicho acuerdo y su puesta en práctica en el correo electrónico remitido a AURIGACROWN, GOLDCAR y RECORD¹⁶⁴:

“Siguiendo con las conversaciones mantenidas tanto en Londres como estos días telefónicamente, a continuación os detallo los siguientes acuerdos:

El próximo lunes día 17 de noviembre, antes de las 18 horas, deberemos comunicar a todos los brokers y touroperadores la aplicación del cargo por recogida en el aeropuerto, (airport collection charge), para todas las reservas generadas a partir del día 8 de diciembre. Será un cargo único de 20 euros IVA incluido.

Al mismo tiempo, deberemos comunicarles que NO VAMOS A ACEPTAR reservas de nadie que trate de vender por su cuenta atípicos tales como coberturas de ruedas, cristales, pérdida de llaves .. etc.

Os pido por favor que dada la importancia de estos temas, no olvidéis nadie de mandar el comunicado antes de la hora acordada, y al mismo mandéis copia oculta a cada uno de nosotros.

Por favor, confirmad que habéis recibido el mail y corregidme si hay algo que no sea correcto (...).”

(238)En contestación a este correo electrónico contestaron las citadas empresas entre el 14 y el 17 de noviembre de 2008, aceptando los términos de dicho acuerdo y decidiendo que no aceptarían reservas a brokers que vendieran seguros adicionales a partir del 24 de noviembre de 2008¹⁶⁵. Así, el 17 de noviembre de 2008 efectivamente GOLDCAR en cumplimiento de lo acordado comunicó estas condiciones arriba expuestas a sus colaboradores, y mandó una copia al resto de participantes en el acuerdo para informarles, al mismo tiempo que les reclamaba que hicieran ellos lo correspondiente, a lo que contestó

¹⁶⁴ Correo electrónico de 14 de noviembre de 2008, asunto: Acuerdos, recabado en las inspecciones de DRIVALIA, a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 6914), GOLDCAR (folio 7778) y RECORD (folio 8484).

¹⁶⁵ Correos electrónicos de fechas entre el 14 y 17 de noviembre de 2008, asunto: RE: Acuerdos, recabados en las inspecciones de DRIVALIA, a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 6915 a 6934) y RECORD (folios 8483 a 8492).

SOLMAR con la comunicación de las nuevas condiciones con copia a GOLDCAR, y RECORD indicando que tenía preparado el comunicado del que les enviaría copia¹⁶⁶.

(239) El 25 de noviembre de 2008 se celebró una nueva reunión en Alicante en la que participaron representantes de AURIGACROWN, GOLDCAR y SOLMAR, acordando los precios mínimos para Navidad y resto del invierno, suspendiendo el cobro de tasa aeroportuaria y la prohibición de venta de seguros de ruedas y cristales, como se acredita en el correo electrónico remitido por AURIGACROWN a SOLMAR, RECORD y GOLDCAR el 28 de noviembre de 2008¹⁶⁷:

“(...) Siguiendo con la reunión del pasado Martes en Alicante, resumo los acuerdos adoptados:

- Precios de Navidad: (...)

- Resto de invierno: (...)

En principio quedan suspendidos los cobros de tasas aeroportuarias y en "stand by" la prohibición de la venta de seguros de ruedas/cristales (...).

P.D. (RECORD) me confirmó que se uniría a esto...”.

(240) Tras un intercambio de correos electrónicos entre dichas empresas, el 2 de diciembre de 2008 AURIGACROWN remitió un correo electrónico a las demás empresas confirmando el acuerdo finalmente adoptado al respecto¹⁶⁸:

“-Precios de Navidad: Ningún Broker/ttoo podrá superar los 85€ de precio de venta, a Carjet/DYS/Amigo Autos/BCO se le dará un 20% de comisión sobre esos 85, es decir 68€ de neto. El resto de clientes deberán recibir un neto suficiente para no poder vender por debajo de esos 85.-

-Resto de invierno: Ningún Broker/ttoo podrá superar los 75€ de precio de venta, a Carjet/DYS/Amigo Autos/BCO se le dará un 20% de comisión sobre esos 75, es decir 60€ de neto. El resto de clientes

¹⁶⁶ Correos electrónicos de 17 de noviembre de 2008 entre GOLDCAR, RECORD, SOLMAR y AURIGACROWN, recabados en la inspección de DRIVALIA, a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 6935 a 6947).

¹⁶⁷ Correo electrónico de 28 de noviembre de 2008 remitido por AURIGACROWN a SOLMAR, GOLDCAR y RECORD, con asunto: “Acuerdos”, [Conf.] y recabado en las inspecciones de DRIVALIA, a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 6964 y 6965) y de GOLDCAR (folio 508).

¹⁶⁸ Correos electrónicos entre AURIGACROWN, SOLMAR, GOLDCAR y RECORD, con asunto: “Acuerdos”, [Conf.] y recabados en las inspecciones de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR ((folios 6972 a 6975, 6978 a 6996 y 7005), GOLDCAR (folios 7794 a 7796, 7802 a 7807), AURIGACROWN (folios 5620, 5624 a 5644 y 5652) y RECORD (folios 8503 a 8511).

deberán recibir un neto suficiente para no poder vender por debajo de esos 75.

El envío de los nuevos precios se hará hoy 2/12, y serán válidos para reservas que entren a partir del 8/12 con fecha de recogida del vehículo desde el 19/12 al 2/1 (precios de Navidad) y 3/1 al 31/3 (precios de invierno)

En cuanto a los arcos se refiere:

- Precios inferiores a 1 semana: Goldcar y AC los calculamos de la siguiente forma: precios de 3 días (periodo mínimo de alquiler) -> Precio semanal dividido entre 2.

Precios de 4,5 y 6 días-> Precio semanal dividido entre 6 y multiplicado por el número de días de alquiler.

Es muy parecido a lo que dice (RECORD) así que lo más lógico es que cada uno, lo haga como siempre.

- Precios superiores a 7 días: no ofertar descuentos.

Por favor, nos está costando mucho ultimar el acuerdo y el tiempo apremia, así que ruego me deis el ok lo antes posible y procedamos a pasar los nuevos precios.”

(241)Esta confirmación se trasladó por las empresas del cártel vía correo electrónico, informando además SOLMAR que ya había procedido a comunicar las nuevas tarifas, a lo que AURIGACROWN contestó indicando que estaba haciéndolo en ese momento¹⁶⁹.

(242)El 9 de enero de 2009 se reunieron en el hotel Meliá Alicante (Alicante)¹⁷⁰, representantes de AURIGACROWN, GOLDCAR, RECORD y SOL MAR y pactaron unos precios mínimos según grupos, para temporada media, alta y super alta, así como la duración de dichas temporadas, como consta en el acta de la reunión que hizo AURIGACROWN y de la nota que hizo GOLDCAR de la misma¹⁷¹:

“(…) Los acuerdos son los siguientes:

Precios mínimos:

¹⁶⁹ Correos electrónicos de AURIGACROWN, SOLMAR, GOLDCAR y RECORD de 2 y 3 de diciembre de 2008, asunto: Acuerdos, recabados en las inspecciones de DRIVALIA, a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 7017, 7024, 7025 y 7027), RECORD (folios 8534 y 8535) y AURIGACROWN (folio 5655).

¹⁷⁰ Correo electrónico de 7 de enero de 2009 remitido por AURIGACROWN a RECORD, asunto: Reunión Viernes 09.01 Alicante, recabado en la inspección de RECORD (folio 8537).

¹⁷¹ Correo electrónico de 19 de enero de 2009 remitido por AURIGACROWN a RECORD, GOLDCAR y SOLMAR, asunto: RE: reunión, recabado en la inspección de la sede de RECORD (folio 8538) y documento recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 4858).

	<i>Media</i>	<i>Alta</i>	<i>Super Alta</i>
<i>Ka</i>	100	115	135
<i>3 puertas</i>	102	117	137
<i>5 puertas</i>	104	119	139
<i>Fusión</i>	114	129	149
<i>Focus</i>	135	150	175

Aclarar que la super alta va del 17/7 al 17/8.

Parece ser que Solmar ya los ha enviado, así que os ruego me confirméis que mañana podemos dejarlo todos solucionado (...)”.

(243) Entre el 14 y 16 de enero del 2009 hubo un intercambio de correos electrónicos de para la comprobación de la implementación de los acuerdos del cártel entre SOLMAR, AURIGACROWN, RECORD y GOLDCAR, confirmándose la subida de los precios¹⁷². Por tanto, nuevamente se establece la implementación de los acuerdos por parte de las empresas participantes en el cártel.

(244) El 9 de enero de 2009 se reunieron con ocasión de FITUR representantes de AURIGACROWN, RECORD, SOLMAR y GOLDCAR, acordando precios mínimos para las temporadas media, alta y super alta y la aplicación de las mismas condiciones comerciales para algunos extras, como se constata en la nota que de la reunión hizo GOLDCAR y en el acta de la reunión que hizo AURIGACROWN¹⁷³:

“El resumen de lo acordado es el siguiente:

Los precios mínimos acordados son los siguientes:

	<i>Media</i>	<i>Alta</i>	<i>Super Alta</i>
<i>Ka</i>	100	115	135
<i>3 puertas</i>	102	117	137
<i>5 puertas</i>	104	119	139
<i>Fusión</i>	114	129	149

¹⁷² Correos electrónicos entre el 14 a 16 de enero de 2009 entre SOLMAR, AURIGACROWN, RECORD y GOLDCAR, con asunto: Acuerdos, recabados en la inspección de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 7041 a 7048).

¹⁷³ Correos electrónicos entre el 21 y 26 de enero y el 2 de febrero de 2009 entre AURIGACROWN, GOLDCAR, RECORD y SOLMAR, asunto: FITUR, recabados en la inspección de RECORD (folios 8551 a 8554 y 8557 a 8559); documento recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 4859 y 4860).

Focus	135	150	175
-------	-----	-----	-----

Aclarar que la super alta va del 17/7 al 17/8.

Hemos acordado 5€ menos semanales en cada temporada a el siguiente grupo de agencias: Carjet, Do You Spain, Amigo Autos, Booking-centre-online, Holiday Autos, Auto Europe, Economy Car Hire Y TravelJigsaw.

Con respecto a los extras, hemos decidido incrementar el precio diario de los babyseat y booster seats a 3€ diarios con un máximo de 36€ por alquiler.

En cuanto al seguro extra de ruedas y cristales el importe mínimo será de 3€ diarios con un máximo de 36€ y al cliente que no los pague se le cogerá un depósito de 300€ por los posibles daños.

todo esto deberá ser enviado antes del Jueves 05/01 a las 12.00 (...)"

(245) En un correo electrónico posterior de 2 de febrero de 2009 se aclara el error en la fecha indicada, siendo realmente ésta de 5 de febrero¹⁷⁴.

(246) La implementación de estos acuerdos se produjo conforme a lo pactado, comunicándose la subida de precios pactada, como consta en el correo electrónico de 5 de febrero de 2009 remitido por RECORD a AURIGACROWN, GOLDCAR y SOLMAR¹⁷⁵:

“Por ir haciendo un seguimiento sobre la implantación de los nuevos precios creo que en un primer momento podemos decir que:

- Todos han subido los precios (con nuestras empresas), a excepción de Carjet, Holiday Autos y Autoeurope que continúan con los mismo precios en media (en torno a 90€ la semana)-

- Creo que es un éxito que el resto si hayan subido los precios y deberíamos empezar a movernos para que Carjet, Holiday y Autoeurope también los suban ya que de lo contrario empezaremos a tener problemas con el resto que si han subido.

- Por mi parte voy a llamar a (...) de Centauro con el que estuve hablando y convenciendo para que se uniera al acuerdo para informarle de la subida generalizada de precios.

¹⁷⁴ Correo electrónico de 2 de febrero de 2009 remitido por GOLDCAR, recabado en la inspección de RECORD (folio 8556).

¹⁷⁵ Correo electrónico remitido por RECORD el de 5 de febrero de 2009, asunto: Seguimiento acuerdo, [Conf.] y recabado en la inspección de RECORD (folio 8561).

Espero comentarios.”

(247)A este respecto GOLDCAR comentó que iban a subir la tarifa neta acordada con 20 euros por semana para todos los alquileres con fecha recogida del 1 al 11 de Abril y con fecha envío desde el día 12 de Marzo y les sugirió a los demás que hiciesen lo mismo, y así lo confirmó AURIGACROWN¹⁷⁶.

(248)Posteriormente SOLMAR suscitó la cuestión del precio a aplicar a los coches Picasso, puesto que no estaba especificado en el acta de la reunión de 9 de enero de 2009, a lo que RECORD contestó que habría que ser consecuentes aunque esta categoría no estuviese en el acuerdo y no bajar demasiado los precios¹⁷⁷.

(249)El 2 de abril de 2009 se reunieron en Málaga, en el Parador de Golf representantes de RECORD, AURIGACROWN, SOLMAR, CENTAURO, GOLDCAR, BARDÓN Y RUFO, HELLE, NEW CARS, NIZA, PRIMA, CARGEST (vocal de AESVA asimismo) y de las asociaciones AESVA y AECA, según se constata en el correo electrónico interno de GOLDCAR y ha sido corroborado [Conf.]¹⁷⁸. La reunión fue convocada por las asociaciones AESVA y AECA, como se desprende de la convocatoria conjunta de dicha reunión¹⁷⁹ o del borrador de la circular de nº 4/09 de AECA de 3 de marzo de 2009, aludiendo a ésta como “Observatorio Económico del Rent a Car”¹⁸⁰. En el informe interno elaborado por GOLDCAR se señala lo siguiente respecto de esta reunión¹⁸¹:

“Como conocéis hoy tenía una reunión en Málaga con motivo de los precios tan bajos y el revuelo que hay entre rentacares de la zona y que llevo hace un par de semanas a cortar la carretera de acceso al Aeropuerto e increpar y fastidiar a algunas compañías de esta localidad. Estas Empresas nos hacen culpables a los que más o menos estábamos en la reunión de llegar a esta situación. Por parte de estos estaban en condiciones y ayudados por la Asociación de Empresarios de poner una demanda contra una serie de empresas

¹⁷⁶ Correos electrónicos entre el 5 al 9 de marzo de 2009, asunto: Precios pvc, recabados en la inspección de RECORD (folios 8574 a 8577).

¹⁷⁷ Correos electrónicos entre el 27 y el 30 de marzo de 2009, asunto: seguimiento acuerdo, recabados en la inspección de RECORD (folios 8581 a 8583).

¹⁷⁸ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 3 de abril de 2009, asunto RV: Reunión en Málaga con la competencia hoy día 2-4-09, recabado en papel en la inspección de GOLDCAR (folios 516, 528 y 529) [Conf.].

¹⁷⁹ Correo electrónico de 29 de abril de 2009, asunto: FACTURA OBSERVATORIO, recabado en la inspección de la sede de AECA (folio 5013) y convocatoria de la reunión, recabada en la inspección de RECORD (folio 8580).

¹⁸⁰ Documento recabado en la inspección de la sede de AECA (folio 5003).

¹⁸¹ Correo electrónico interno de GOLDCAR, de 3 de abril de 2009, asunto RV: Reunión en Málaga con la competencia hoy día 2-4-09, recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folios 516, 528 y 529).

entre las que nos encontrábamos por vender por debajo de márgenes de rentabilidad o sea Dumpin. Con esta Asociación y sus afiliados (en Málaga hay dos asociaciones una es la que estamos nosotros y multinacionales y mas o menos los serios) y la otra que están todos los que tienen la sangre muy "caliente" y están muy envalentonados por van consiguiendo cosas por la fuerza, por ejemplo (...)

Las personas que han asistido han sido:

*(...) presidente de la Asociación AESVA (esta es la peligrosa)
(...) Presidente de la Asociación (es a la que pertenecemos)
(...) Abogado de la primera Asociación
(...) Vocal de la primera Asociación y propietario de CARGEST
(...) Secretaria de la primera Asociación
(...) SECRETARIO DE LA SEGUNDA ASOCIACION
(...) Y OTRO DE MARBESOL
(...) y (...) DE HELLI HOLIS
(...) EN REPRESENTACION DE CENTAURO
(...) DE SOLMAR
(...) y (...) POR AURIGACRAWN
(...) DIRECTOR GENERAL DE NIZA RENTACAR
(...) DE PRIMA CAR
(...) DE RECORD GO
(...) DE MALAGACAR*

EL INICIO HA SIDO TENSO YA QUE (AESVA) INSISTIA EN QUE SUS ASOCIADOS QUIEREN QUE SE PRESENTEN ESAS DENUNCIAS POR QUE ADEMAS YA SE HAN GASTADO MUCHO DINERO EN EL ESTUDIO QUE HAN HECHO PREVIAMENTE E INCLUSO NOS HA DICHO QUE NOS PUEDE VALER PARA UNIFICAR PRECIOS Y SU ABOGADO LO ATESTIGUA QUE CON LA EXCUSA DE LA DENUNCIA PODEMOS LLEGAR A UN ACUERDO Y ENTONCES NO TENDRIAMOS PROBLEMAS CON EL TRIBUNAL DE LA COMPETENCIA POR PONERNOS DE ACUERDO (LO CUAL TODOS SABEMOS QUE NO DEBEMOS HACER).

AL FINAL CREO QUE VAN A DESISTIR PERO TIENEN MUY CLARO QUE AL QUE SE SALGA DEL ACUERDO LE PRESENTARAN LA DENUNCIA

EL ACUERDO ES PARA TEMPORADA BAJA, O SEA DESDE EL 1-11-09 AL 15-3-10 EL PRECIO DEL COCHE MAS PEQUEÑO SERA 100EUROS Y EL FOCUS 130, CON LA SALVEDAD QUE EN

NAVIDAD DEL 18.12.09 AL 04-01-10 SERA UN 20% MAS CARO, O SEA 120 Y 156 RESPECTIVAMENTE.. SE ENTIENDE QUE LOS PRECIOS SON DE VENTA AL PUBLICO O SEA CADA PROVEEDOR ES RESPONSABLE DE NO ENTREGAR NINGUN VEHICULO QUE SE VENDA AL PUBLICO POR DEBAJO DE ESTOS PRECIOS. ESTOS PRECIOS SE PONDRAN A LA VENTA EN TODAS LAS WEB COMO MAXIMO EL DIA 1-5-09 O SEA HAY QUE HACER LAS GESTIONES NECESARIAS ANTES PARA QUE LOS BROQUERS EN ESTA FECHA YA VENDAN EN ESTAS CANTIDADES.

EN CUANTO A LA TEMPORADA MEDIA SE ACUERDA 105 Y 140 DESDE EL DIA 16-04-09 (EN ESTA FECHA TIENE QUE ESTAS EN TODAS LAS WEB QUE VENDEN) HASTA EL 30-10-09. NO SE ACUERDAN OTROS PRECIOS PARA VERANOS POR QUE SE DECIDE QUE NO HACE FALTA DADO QUE CADA UNO LOS VA A SUBIR A SU CRITERIO YA QUE TODOS ERAN CONSCIENTES DE QUE EN JULIO AGOSTO Y SEPTIEMBRE NO VA A VER COCHES Y NO ES NECESARIO NINGUN ACUERDO. EN ESTE ACUERDO (AURIGACROWN) SE LO HAN PENSADO MUCHO YA QUE YO LES HE PRESIONANDO SABIENDO QUE TIENEN ACUERDO DE HACE TIEMPO SOBRE TODO CON HOLIDAY AUTOS Y HAN DICHO QUE LO ARREGLARIAN PARA SOLUCIONARLO, TAMBIEN HA ASENTIDO (...) DE RECORD QUIEN HA DICHO QUE AHORA MISMO ALGUNOS BROKERS ESTABAN VENDIENDO ENTRE 95 Y 102, ENTRE ELLOS HOLIDAY AUTOS.

ESTOS DOS ACUERDOS ANTERIORES SON SOLO PARA ANDALUCIA Y VA A VIGILAR QUE ESTO SE CUMPLA EL PRESIDENTE (AECA) A QUIEN LE TENEMOS QUE REMITIR CUALQUIER INCIDENCIA QUE VEAMOS Y EL LE LLAMARA EL ORDEN AL INFRACTOR O TOMARAN LAS MEDIDAS QUE ESTIMEN OPORTUNAS”.

(250) Los términos de los acuerdos adoptados en esta reunión se resumen también en correo electrónico enviado por el Presidente de AECA a través de la cuenta creada al efecto, de “acava” (rentacares@gmail.com), el mismo día de la reunión¹⁸²:

“(presidente de AECA)

¹⁸² Correo electrónico de 2 de abril de 2009 de acava, asunto: suplementos 2009-2010, recabado en las inspecciones de AECA (folio 5011) y FLORENCIO BARRERA (folio 4797).

éste es el correo que he creado para lo que queremos
usuario: rentacares@gmail.com
clave: (...)
Con referencia a lo tratado hoy te resumo:
Temporada media: suplemento: 105,00 € pequeño, 140,00 €
mediano
Inicio 16/04/09
Validez: desde 16/04/09 a 31/10/09.
fecha de visualización: 01/05/2009
Temporada baja: suplemento: 100,00€ pequeño, 130,00 e mediano
Inicio: 01/11/09 a 15/03/09
Navidad: Suplemento: (20% temporada baja) 120,00 e pequeño,
156,00€ mediano
Inicio: 18/12/09 a 04/01/2010
Saludos”.

(251) Al día siguiente el Presidente de AECA remitió otro correo electrónico a todos los participantes en la citada reunión, con asunto “Email para incidencias”, que se reproduce parcialmente a continuación¹⁸³:

“Como os prometí, os envió un email, desde una cuenta de correo que hemos creado especialmente para que me hagan llegar cualquier incidencia que observen, con relación a lo hablado ayer.

Desde esta cuenta os mantendremos también informados de cualquier novedad o incidencia que ocurra (...)”.

(252) Esto es corroborado en términos generales por la información aportada por NIZA en su solicitud de reducción del importe de la multa y que se haría un seguimiento del acuerdo por parte de todos los participantes, coordinando toda la información al respecto el Presidente de AECA a través de una dirección de email y que las próximas convocatorias de reuniones las enviaría el Presidente de AECA por SMS¹⁸⁴.

(253) Además, ese mismo día y tras la reunión convocada por AECA y AESVA se reunieron AURIGACROWN, GOLDCAR, RECORD, SOLMAR, CENTAURO y BARDON Y RUFO y acordaron las fechas de la temporada Premium y que estuviese aplicado en las Webs antes del 16 de abril de 2009. AURIGACROWN, GOLDCAR, RECORD, SOLMAR y CENTAURO también acordaron por su parte extender el acuerdo de la

¹⁸³ Correo electrónico de 3 de abril de 2009 de acava, asunto: “Email para incidencias”, recabado en las inspecciones de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 7316) y AURIGACROWN (folio 5870).

¹⁸⁴ Información aportada [Conf.].

reunión precedente que era únicamente para Andalucía al resto de territorios en los que estaban presentes excepto Canarias, como se refleja en la nota que de esta reunión elaboró el representante de GOLDCAR¹⁸⁵:

“NO OBSTANTE EN LA MISMA REUNION ACORDAMOS RECORD, AURIGA, SOLMAR, CENTAURO Y NOSOTROS HACERLO EN EL RESTO DEL TERRITORIO (EXCEPTO CANARIAS QUE NO HABLAMOS NADA, A LO MEJOR ES CONVENIENTE HABLARLO CON (RECORD).

DESPUES UNA VEZ LEVANTADA LA SESION NOS QUEDAMOS LOS QUE HEMNOS HABLADO ANTERIORMENTE Y (...) MALAGACAR Y ACORDAMOS TAMBIEN LO SIGUIENTE:

LA NUEVA TEMPORADA DE LA TARIFA PREMIUM SERA DESDE EL 1-7-09 HASTA EL 22-8-08 , NOSOTROS (...) LA DEBEMOS PONER HASTA EL 21 QUE ES VIERNES PARA ASI LAS RESERVAS DEL 22 QUE SEAN CON OTRO PRECIO MAS BAJO, Y ADEMAS SUBIR LA PREMIUM 30 EUROS MAS COMO TENEMOS NOSOSTROS EN PALMA DE MALLORCA PERO PARA TODOS LOS DESTINOS. CEO POR TANTO QUE EL COCHE MAS PEQUEÑO SERA 165 Y EL FOCUS 205 EUROS. NO OBSTANTE (AURIGA) QUEDO EN ENVIAR UNA NOTA CON ESTOS ACUERDOS, TE RECUERDO (...) QUE SON PRECIOS NETOS A LOS BROQUERS AQUÍ COMENTO (SOLMAR) QUE PARA EL TAMBIEN TENIAMOS QUE HACER ALGO CON JUNIO PUES VA A SER UN MES MUY IMPORTANTE Y CON MUCHAS RESERVAS PERO NO LLEGAMOS A NINGUN ACUERDO, QUIZAS MAS ADELANTE HABRIA QUE VER SI APLICAMOS LOS PRECIOS QUE TEMAMOS PARA LA TEMPORADA ALTA Y RECORD EL DIJO QUE JULIO Y AGOSTO YA LO TENIA HECHO Y HUIBIERA ACUERDO O NO EL IBA A SUBIR MAS LOS PRECIOS. PARA ESTE ACUERDO HEMOS QUEDADO TAMBIEN QUE EL DIA 16 DE ABRIL DEBE ESTAR EN LAS WEB VENDIENDOSE”.

(254)Efectivamente y conforme a lo indicado, AURIGA remitió el 8 de abril de 2009 por correo electrónico un resumen de los términos del acuerdo¹⁸⁶:

“Los acuerdos que se adoptaron fueron los siguientes:

¹⁸⁵ Correo electrónico interno de GOLDCAR, de 3 de abril de 2009, asunto RV: Reunión en Málaga con la competencia hoy día 2-4-09, recabado en la inspección de la sede de GOLDCAR (folio 516).

¹⁸⁶ Correo electrónico remitido por AURIGACROWN el 8 de abril de 2009, recabado en la inspección de la sede de AURIGACROWN (folio 5872).

Hasta 31 de Octubre los pvp mínimo semanales de todos los agentes y brokers deben ser:

Ka- 105

Focus- 140

Estos precios han de ser visibles el 16 de Abril. Obviamente nuestros acuerdos de mínimo neto siguen vigentes.

La Premium Season se amplía y pasa a ser desde 1 de Julio hasta 22 de Agosto y los netos mínimos se incrementan en 30€ semanales, quedando de la siguiente forma:

Ka- 165€

3puertas-167€

5 puertas-169€

Fusion-179€

Focus-205€

Estos precios han de ser visibles el 16 de Abril.

La temporada baja 2009/2010 comprenderá las fechas 1 de Noviembre 2009 hasta 15 de marzo 2010 con unos pvp mínimos de:

Ka- 100€

Focus- 130€

del 18/12 al 4/1, los pvp mínimos se incrementarían al menos un 20% por Navidad, quedando de la siguiente forma:

Ka- 126€

Focus-156€

Estos precios han de ser visible el 1 de Mayo.”

(255)En los correos electrónicos remitido por AURIGACROWN el 13 y 14 de abril de 2009 se confirma la implementación de lo acordado, informando que incrementaba el periodo de la “super temporada” del 1 de Julio al 22 de Agosto y subía los precios de los principales grupos, subiendo el FORD KA a 165€ y el Ford Fiesta 3 puertas a 167€ la semana, e igualmente hizo con el resto de grupos, tal y como se decidió en la citada reunión¹⁸⁷.

(256)Con respecto al seguimiento del acuerdo adoptado en la reunión del 2 de abril de 2009 convocada por AECA y AESVA, el 15 de abril de 2009 se remitió un correo electrónico por “acava”, firmado por el Presidente de AECA, con asunto: Recordatorio, en el cual recordaba que el 16 de abril de 2009 era la fecha acordada para el inicio de las actuaciones y que había todavía algunos que “no habían hecho los deberes”¹⁸⁸. Al día

¹⁸⁷ Correos electrónicos de AURIGACROWN de 13 y 14 de abril de 2009, asunto: RV: Temporada Super Alta, recabados en las inspecciones de GOLDCAR (folio 7819) y RECORD (folio 8586).

¹⁸⁸ Correo electrónico de 15 de abril de 2009 remitido por acava, recabado en las inspecciones de RECORD (folio 8587) y GOLDCAR (folio 7821).

siguiente el Presidente de AECA a través de “acava” remitió un nuevo correo electrónico, con copia oculta a los participantes en el cártel, con la siguiente valoración del seguimiento del cártel¹⁸⁹:

“En primer lugar me gustaría felicitar a la mayoría de vosotros, por haber comprendido la importancia vital que tiene para vuestras empresas el obtener una mayor rentabilidad, abordando, con todas las consecuencias que se estáis teniendo, la implantación de los conceptos básicos que se expusieron durante la pasada reunión.

Con relación a vuestras webs, prácticamente se ha hecho pleno, pero lamentablemente con las webs de 'otros', es donde nos hemos encontrado con incidencias que en algunos de los casos, son achacables a los responsables de estas webs y que espero se subsanen a la mayor brevedad posible.

Sé que es muy complicado, controlar lo externo, pero tenemos que hacer todo lo posible, para que este GRAN paso que hemos dado, no caiga en vacío. TODOS nos estamos jugando mucho en esto y es por lo que vuelvo a insistir en la extrema necesidad de que esto continúe así por mucho tiempo.

Paralelamente y aprovechando esta coyuntura, algunos 'talibanes' quieren hacer ahora el Agosto, por lo que os informo que también vamos a llamarlos para que, con la misma fuerza que se manifestaron, luchen ahora por sus empresas y se propongan sacar sus negocios adelante con su trabajo y no aprovechándose de las circunstancias.

Estaremos pendientes durante el fin de semana y espero que el lunes, podamos ver ya que el 100% estamos en la misma línea.

Visto lo visto, sería muy importante en nuestra próxima reunión (7/5/2009) analizar el comportamiento de los 'brooker' (...).”

(257) Entre el 20 y 21 de abril de 2009 hubo un intercambio de correos electrónicos entre GOLDCAR, RECORD, AURIGACROWN y SOLMAR, a propósito de un precio por debajo de lo acordado, decidiendo subir precios para septiembre, concluyendo AURIGACROWN que debían permanecer firmes con lo acordado¹⁹⁰.

¹⁸⁹ Correo electrónico remitido por acava de 17 de abril de 2009, asunto: Valoración, recabado en la inspección de RECORD (folio 8589).

¹⁹⁰ Correos electrónicos de 20 y 21 de abril de 2009, recabados en la inspección de la sede de RECORD (folios 8590 a 8594).

“(...) y tanto que es el eterno problema... lo que nosotros tenemos que tener claro es que siempre va a haber gente por debajo si decidimos poner un precio mínimo porque habrá gente que se quiera aprovechar de la situación: Ni Centauro ha subido nada, ni Niza tampoco, ni Sixt, ni Dickmans pero nosotros hemos de tener claro que debemos hacer, si decimos 105, es 105... ni los 104,99 que puso Amigo Autos ni los 104,89 que ha puesto DYS después... si estáis de acuerdo hagamos por lo menos que con nuestros coches no puedan vender por debajo y en la próxima reunión ya plantearemos el problema del resto... ¿que os parece?

En cuanto a Septiembre, ¿que os parece si planteamos un mínimo entre nosotros? (...)”.

(258) Así, el 30 de abril de 2009 NEW CARS remitió con correo electrónico al Presidente de AECA, a través de acava, advirtiéndole de precios bajos en algunos brokers en periodos diferentes a la semana¹⁹¹.

(259) El 7 de mayo de 2009 tuvo lugar en el Parador de Golf de Málaga la segunda reunión del denominado Observatorio Económico del Rent a Car, convocada por el Presidente de AECA¹⁹², siendo NIZA informada telefónicamente de los acuerdos adoptados en esta reunión al no asistir a ésta, de acuerdo con la información aportada por dicha empresa en su solicitud de reducción del importe de la multa¹⁹³.

(260) AURIGACROWN envió acta de la reunión a GOLDCAR, RECORD y SOLMAR, a petición de GOLDCAR, ya que “SOLMAR se fue ayer y RECORD no estaba, habrá que comunicarles el acuerdo”¹⁹⁴, informando del acuerdo de precios para distintos tipos de vehículos, definidos mediante modelos específicos de una marca, de cada gama, y estableciendo precios para diferentes brokers agrupados en dos grupos¹⁹⁵:

“A continuación paso a informar sobre los acuerdos adoptados en el día de ayer:

¹⁹¹ Correo electrónico de 30 de abril de 2009, asunto: diferencia de precios, remitido por NEW CARS a acava, recabado en la inspección de la sede de AECA (folio 5018).

¹⁹² Correo electrónico de 5 de mayo de 2009 remitido por acava, asunto: Reunión 7 de Mayo, recabado en la inspección de RECORD (folio 8596) y correo electrónico de 8 de mayo de 2009 remitido por acava, asunto: Observatorio Económico del Rent a Car, recabado en las inspecciones de RECORD (folio 8599) y AECA (folio 5027).

¹⁹³ [Conf.].

¹⁹⁴ Correo electrónico de 8 de mayo de 2009 remitido por GOLDCAR a AURIGACROWN, recabado en la inspección de AURIGACROWN (folios 5895 y 5896).

¹⁹⁵ Correo electrónico de 8 de mayo de 2009 remitido por AURIGACROWN a GOLDCAR, SOLMAR y RECORD, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 7828 y 7829).

Desde el próximo Viernes día 15, los precios de venta al público no pueden ser inferiores a 140€ en el Ford Ka y 175€ en el Ford Focus. Estos pvp son los mínimos desde el 15 de Mayo hasta el 31 de Octubre (independientemente de que en temporada superalta los precios sean muy superiores).

En cuanto a los netos hemos decidido, a los 2 grupos de operadores, practicar una subida de 25€ en los principales grupos tanto en temporada media (15 de mayo hasta 30 de Junio y Octubre) y temporada alta (23 de Agosto hasta 30 de Septiembre) con lo cual, los precios de ambos grupos quedan de la siguiente manera:

Grupo 1:

	<i>Media</i>	<i>Alta</i>
<i>Ford Ka</i>	120.00 €	135,00 €
<i>Ford Fiesta</i>	122,00 €	137,00 €
<i>Ford Fiesta 5 doors</i>	124,00 €	139,00 €
<i>Ford Fusión</i>	134,00 €	149,00 €
<i>Ford Focus</i>	155, 00 €	170,00 €

Grupo 2:

	<i>Media</i>	<i>Alta</i>
<i>Ford Ka</i>	125.00 €	140,00 €
<i>Ford Fiesta</i>	127,00 €	142,00 €
<i>Ford Fiesta 5 doors</i>	129,00 €	144,00 €
<i>Ford Fusión</i>	139,00 €	154,00 €
<i>Ford Focus</i>	160, 00 €	175,00 €

(261)El 21 de mayo de 2009 se celebró la Asamblea General Ordinaria de AECA en cuya acta aparece un punto denominado “Creación del Observatorio económico del sector alquilador”, en el que se resumía los contactos mantenidos con AESVA y con las empresas del sector alquilador de coches en los siguientes términos¹⁹⁶:

¹⁹⁶ Acta de la Asamblea General Ordinaria de AECA celebrada el 21 de mayo de 2009, recabada en la inspección de la sede de AECA (folio 3159).

“Comienza el Sr. (Presidente de AECA) explicando que después de recibir numerosas quejas en nuestra Asociación que desde la misma no se hacía nada para paliar las graves repercusiones que se venía sufriendo debido a la situación por la que atraviesa el sector, se decidió abordar el tema conjuntamente con Aesva y con el 100% de empresas representativas en nuestra zona. Comenta que en un primer acercamiento se les hizo entender la necesidad de un cambio en la política de alquilar vehículos al precio que sea. Tras varias reuniones parece ser que los precios se han adecentado (...).”

(262) Por otra parte, el 26 de mayo de 2009 y en relación con los acuerdos mantenidos entre AURIGACROWN, SOLMAR, GOLDCAR y RECORD, acordaron aumentar los precios de junio así como otras condiciones comerciales, tales como adelantar la temporada Premium, pactando iniciarla a partir del 1 de junio¹⁹⁷:

“Hola buenos días,

Os envío este correo para deciros que hemos pensado en aumentar la tarifa de Junio con 25 euros más por semana en todos los destinos.

Hemos pensado en adelantar la temporada Premium en Mallorca. En vez de comenzar el día 1 de Julio comenzamos el día 23 de Junio.

Todas las reservas se pagan según fecha de recogida. Con esta medida las reservas con fecha recogida en la última semana de Junio y devolución en Julio serán facturadas con un precio más alto.

¿Qué os parece?

Un saludo

(GOLDCAR)”

(263) Sin embargo, en la misma cadena de correos aparece la contestación de AURIGACROWN a GOLDCAR, SOLMAR y RECORD ese mismo día, proponiendo el adelantamiento de la temporada Premium un mes:

“Buenos días,

Si aumentamos 25€ mas la tarifa del ka pasaría de 125 a 150 cuando la premium es de 165,

¿que os parece si para facilitarnos la labor y subir un poco mas, adelantamos la premium a ya?

¹⁹⁷ Correos electrónicos de 26 de mayo de 2009 entre AURIGACROWN, SOLMAR, GOLDCAR y RECORD, asunto: aumento precios Junio, [Conf.] y recabados en las inspecciones de AURICAGROWN (folios 5942) y RECORD (folios 8606 a 8608).

Saludos,
(Auriga)”.

(264)Finalmente se acordó establecer el inicio de la temporada y del incremento de precios en el día 1 de junio, tal y como queda acreditado por el correo electrónico aportado por el solicitante de exención del pago de la multa, y en el que GOLDCAR informa a AURIGACROWN, SOLMAR y RECORD de las fechas en las que finalmente entraría en vigor el acuerdo:

“Hola buenas tardes,

He puesto la Premium para Mallorca y península a partir del 01.06.09 hasta 30.06.09.

Todas las reservas que recibimos a partir del 01.06.09 con fecha recogida el 01.06.09 hasta 30.06.09. Es decir, doy 5 días para cargar el aumento (incluido fin de semana).

Un saludo

(GOLDCAR)”.

(265)La reunión prevista para el 11 de junio de 2009 finalmente se pospuso al 29 de julio¹⁹⁸, participando en esta reunión celebrada en el Holiday Inn representantes de SOLMAR, CENTAURO, NEW CARS, HELLE, BARDÓN Y RUFO, NIZA, GOLDCAR, PRIMA, AECA y AESVA, según se deduce del informe interno que de la reunión hizo GOLDCAR y ha sido posteriormente corroborado por el solicitante de reducción del importe de la multa¹⁹⁹.

(266)Según dicho informe, en esta reunión se acordaron nuevos precios para cada una de las distintas gamas de coches, fijando la entrada en vigor de estos nuevos incrementos de precios para el día 4 de agosto de 2009, así como la adopción de otras condiciones comerciales²⁰⁰:

“Como sabes hoy se ha celebrado una nueva reunión de la competencia.

Han asistido:

¹⁹⁸ Correo electrónico de 9 de junio de 2009 remitido por acava, asunto: Reunión Jueves 11, recabado en la inspección de RECORD (folio 8614).

¹⁹⁹ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 29 de julio de 2009, asunto: REUNION COMPETENCIA DIA 29-7-09, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 7836 y 7837) [Conf].

²⁰⁰ Correo electrónico interno de GOLDCAR, de 29 de julio de 2009, asunto: REUNION COMPETENCIA DIA 29-7-09, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 7836 y 7837) y correo electrónico interno de GOLDCAR de 2 de agosto de 2009, asunto: RV: REUNION COMPETENCIA DIA 29-7-09, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 7849).

(...)

Auriga no ha asistido según (presidente de AECA) por que no están en situación de nada en este momento (RECORD) de Record ha excusado su comparecencia aludiendo que era muy caro el viaje. Sixt no ha asistido.

A Auriga y Record (presidente de AECA) les informara de los acuerdos y tratará que se sumen a ellos. En Cuando a Sixt se ha acuerda de no informarle y de no llamarle mas por cuanto van a su aire.

Los acuerdos son los siguientes:

Se recuerda que el acuerdo anterior es hasta el 31-10-09 de 140 para el AA y 175 para el D.

Ahora pasamos al siguiente:

Del 23-8-09 al 30-09-09 el grupo A en 190 y el D 225 (PVP). Estos precios deberán reflejarse en Internet a partir del día 4-8-09.

Del 1-10-09 al 31-10-09 el grupo A en 160 y el D 195 (PVP) Estos precios deberán reflejarse en Internet a partir del día 4-8-09 (Centauro puede hasta el viernes)

Del 1-11-09 al 26-03-09 el grupo A en 140 y el D 168 (PVP) Estos precios deberán reflejarse en Internet a partir del día 25-8-09

Del 18-12-09 al 3-1-10 el grupo A en 168 y el D 191 (PVP) Estos precios deberían reflejarse en Internet a partir del día 25-8-09

En cuanto a Palma (SOLMAR) y (CENTAURO) no estaban por la labor de aumentar más. Incluso (CENTAURO) estaba preocupado con estos precios por la competencia de Hiper. Hemos quedado en hablar mas adelante.

Como veras en Septiembre y Octubre son los precios acordados por tu y yo. En cuanto a Enero ha sido idea de (CENTAURO) y (SOLMAR) de subirlos a estos precios y yo les he seguido. Me da la impresión de que van a tener muy pocos coches y por eso están tan lanzados. Bueno esta bien para todos.

La duda es si tanto Auriga como Record secundaran esta subida. Puede ocurrir dos cosas que sigan así con los precios actuales aunque no lo creo y ellos subirán lo que no se si a nuestra altura o irán por debajo de nosotros. De cualquier forma siempre se van a mantener a una distancia de nosotros y es mejor que lo hagan con estos precios que con los anteriores.

Han intentado que llegáramos a un acuerdo con poner estos precios y franquicia de daños a lo que me he negado en redondo, argumentando que primero debemos cumplir con este compromiso y después lo de los daños, ya que este punto es poco comprobable si

lo hacemos o no y le he dicho claramente a Centauro que a algunos se lo hace y a otros no (me refiero a brokers) y se ha callado. Después hemos hablado de la gasolina y algunos tenían duda; entonces yo les he dicho que nosotros a todos y porque esto no. Centauro me ha dicho que él sabe que hemos perdido una Agencia por lo de la gasolina lo que me ha venido bien para pasarlo a los daños de los coches.

Por supuesto hemos hablado de Auriga y que es lo que va a pasar; todos los de Málaga lo ven con un color u otro depende si Auriga se va al traste o no, pero todos hemos llevado a la conclusión que estos procedimientos judiciales pueden ser largos y que este invierno por lo menos puede ser que siga teniendo coches y si no se viene a razones con los precios que nos haga la pascua.

Veras que el precio de Septiembre parte desde el 23-8-08 ya que desde esta fecha todos han coincidido que han bajados los precios: algún comentario como que Auriga ha enviado precios a los brokers a 150”.

(267) Finalmente, de acuerdo con un correo electrónico interno de GOLDCAR, AURIGACROWN y RECORD se sumaron al acuerdo²⁰¹:

“(GOLDCAR):

Ayer me envió un msm el presidente (Presidente de AECA) y me dijo que había hablado personalmente con (AURIGA) y (RECORD) y que se sumaban al acuerdo que hicimos. Creo que son buenas noticias, pero no obstante tenemos que ser vigilantes. Si detectamos cualquier incidencia me la dices para hablarlo con (presidente de AECA) y el hará de intermediario (así quedamos en la reunión) (...).”

(268) La información aportada por NIZA en su solicitud de reducción del importe de la multa confirma esta información, señalando que se acordaron unos nuevos incrementos de precios para tres categorías de coches desde agosto hasta marzo, siendo más caros los de verano y Navidad y la fijación de un nuevo plazo de publicación de estos precios acordados.

(269) También establece que estos precios eran más caros que los acordados en reuniones anteriores, ya que el verano había ido muy bien y querían “hacer caja” de cara al invierno. Afirma que el Presidente de AECA se

²⁰¹ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 2 de agosto de 2009, asunto: RV: REUNION COMPETENCIA DIA 29-7-09, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 7849).

comprometió a hacer el seguimiento de los acuerdos y llamar a las empresas que incumpliesen²⁰².

(270) El 3 de septiembre de 2009 se celebró una reunión en Málaga en la que se acordó nuevos precios²⁰³, remitiéndose a través de acava un correo electrónico el 9 de septiembre de 2009 en el que se señala la obligación de tener publicado en las Webs lo acordado²⁰⁴:

“Hola.

Os recuerdo que hoy es la fecha señalada para que todo lo que se hablo, este subido a las webs.

Ruego encarecidamente que repaséis vuestras webs y que todo este correcto. POR FAVOR NO esperen a ver que pasa.... Si todos pensamos así, posiblemente no habremos conseguido nada.

Todos sabéis que este acuerdo pende de un hilo y tengo la que seguridad que en cuanto alguno de vosotros se mueva un poco, romperá este hilo.

Por Favor, seamos serios y todos saldremos ganando.

(ACAVA)”.

(271) El 10 de septiembre de 2009 RECORD remitió correos electrónicos a través de acava y a GOLDCAR, SOLMAR, AURIGACROWN y CENTAURO, informando de una serie de incumplimientos del acuerdo, con precios por debajo de lo acordado²⁰⁵:

“Hola a todos:

Por hacer un rápido resumen de como estamos viendo el cumplimiento del "compromiso" os paso a describir aquellos INCUMPLIMIENTOS por los que creo que este "compromiso" solo se esta cumpliendo por parte de algunos pocos:

1- Carjet esta vendiendo a partir de 14 días un 5% mas barato. (Goldcar) Se dijo claramente en el acuerdo que no podría haber

²⁰² [Conf.].

²⁰³ Correo electrónico de 28 de agosto de 2009 remitido por acava, asunto: Reunion URGENTE, recabado en la inspección de AECA (folio 5055); correo electrónico de 10 de septiembre de 2009 remitido por RECORD a GOLDCAR, recabado en la inspección de RECORD (folio 8661) y correo electrónico remitido el 11 de septiembre de 2009 por NEW CARS a acava, ARDÓN Y RUFO, RECORD, AURIGACROWN, SOLMAR, CENTAURO y GOLDCA, asunto: Incumplimientos, recabado en la inspección de RECORD (folio 8730).

²⁰⁴ Correo electrónico de 9 de septiembre de 2009 remitido por acava, asunto: Fecha Limite, recabado en las inspecciones de AECA (folio 5057), RECORD (folio 8645) y DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 7398).

²⁰⁵ Correos electrónicos de 10 de septiembre de 2009, asunto: CLAROS INCUMPLIMIENTOS, recabados en la inspección de RECORD (folios 8647 a 8659).

precios inferiores a los acordados bajo ningún concepto, expresamente con el tema de los descuentos por tramos o cualquier otro tipo de descuento ya que esto solo supone un engaño encubierto.

2- Argus rental, esta vendiendo a 172€ con Niza. Nada que comentar.

3- Holiday Autos en Málaga a 170€ (con Goldcar, según las condiciones de la reserva).

4- Autoeurope a 170€. No se con que compañía.

5-Spaincarhire esta vendiendo a 140€ la semana en octubre con Auriga-Crown.

6- Amigoautos esta vendiendo a partir del día 25 de septiembre a precios de octubre o sea a 150€ con Goldcar. Esto quedó claro en la reunión: el precio de septiembre era hasta el día 30.

7-Economycarhire: esta vendiendo octubre a 135€ con Auriga-Crown,

La temporada baja la están vendiendo a 129€ con Auriga-Crown.

(seguramente hay mas ejemplos de incumplimientos...)

Me gustaría incidir en lo grave de esta situación ya que esta perjudicando claramente a las empresas y a los brokers que si están cumpliendo el acuerdo. No hay ninguna excusa para no estar cumpliendo ya que estamos totalmente fuera del plazo establecido. Si en las próximas horas no se corrigen estos incumplimientos significará claramente que estas empresas han roto el "compromiso".

Adjunto, algunas reservas que confirman los incumplimientos expuestos anteriormente".

(272)De manera inmediata se procedió a corregir estos incumplimientos y así AURIGACROWN contestó en dos ocasiones a todos de manera inmediata estableciendo que por su parte ya estaba solucionado. Igualmente GOLDCAR le contestó a RECORD informándole que estaban arreglándolo, pero que era bastante complicado no "dejarse algún fleco", corroborando su compromiso con el acuerdo. Los días 10 y 11 de septiembre de 2009 GOLDCAR remitió varios correos electrónicos a través de acava y a RECORD, SOLMAR, CENTAURO y AURIGACROWN, indicando que RECORD estaba incumpliendo el acuerdo y adjuntaba dos bonos de HOLIDAY AUTOS para probarlo.

RECORD contestó que HOLIDAY AUTOS estaba perdiendo dinero con esas reservas, agradeció el aviso, y dijo que gracias a este tipo de advertencias, como las que dicha empresa había remitido esta misma mañana, estaban empezando a subir los precios en el mercado. Posteriormente, envió otro correo electrónico a los mismos destinatarios informando que HOLIDAY AUTOS ya había corregido y que había buenas noticias pues habían subido precios ECONOMY, AMIGOAUTOS y BCO, sin embargo había que presionar a ARGUS RENTAL y a AUTO EUROPE²⁰⁶.

(273)CENTAURO advirtió de un precio bajo en BCO con coches de SOLMAR, contestando dicha empresa que se ponía urgentemente con ello²⁰⁷.

(274)Esos días también se remitieron correos electrónicos a través de acava, animando a seguir firme con las presiones a los brokers y que los precios subiesen a lo pactado, además de convocar una futura reunión para el 15 de septiembre²⁰⁸:

“Hola.

Acabo de enviar a todos unas copias de correos que me han llegado, así como las respuestas de algunos de vosotros.

Creo que no debemos bajar la guardia y seguir enviándonos estos emails, con el fin de que se corrijan los errores que se puedan observar.

Repito que esto es sumamente difícil y mas difícil se va a poner tal y como vayan pasando los días.

Tengo mucha esperanza que, aunque con mucho sacrificio, vamos a tomar el buen camino, que no es otro que el que nos interesa a todos nosotros.

Creo que la próxima reunión, deberíamos tenerla como muy tarde el Martes 15. Os ruego que vayan haciendo un hueco en sus agendas o buscando vuelos.

*Y por favor, seguid enviando incidencias y por el 'amor de dios' !!!!
Seguid firmes !!!!*

²⁰⁶ Todos ellos brokers o agentes intermediarios que ofrecen en alquiler los coches de las empresas del sector de alquiler de coches que poseen flota (“proveedores”) a clientes.

²⁰⁷ Correos electrónicos de 10 y 11 de septiembre de 2009 asuntos: Incumplimiento y Situación Holidays Autos, recabados en la inspección de RECORD (folios 8647 a 8659, 8661 a 8669, 8679 a 8701 y 8715).

²⁰⁸ Correos electrónicos de 10 y 11 de septiembre de 2009 remitidos por acava, asuntos: Proxima Reunión e Incidencias Septiembre, recabados en las inspecciones de RECORD (folios 8660 y 8742), DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 7399) y GOLDCAR (folio 7889).

(AECA)”.

(275) El 14 de septiembre de 2009 NIZA advirtió al Presidente de AECA de un precio por debajo de lo pactado de NEW CARS y consecuentemente le preguntó si ante esa situación merecía la pena ir a la reunión del cártel convocada. El Presidente de AECA le contestó que precisamente para comentar ese incumplimiento era necesario ir a la reunión y que además NEW CARS era de los que más protestan por los precios bajos, por lo que con más razón, si dicha empresa incumplía habría que decírselo²⁰⁹.

(276) Por tanto nuevamente queda claramente acreditado el papel fundamental de AECA para evitar diferencias y resolver los incumplimientos puntuales que se realizaran y la existencia de tales acuerdos de precios y la voluntad de los participantes en el cártel de implementarlo y continuar en el cártel, a pesar de los incumplimientos puntuales de alguno de sus participantes.

(277) El 15 de septiembre de 2009 se celebró una reunión para acordar precios y otras condiciones comerciales, remitiéndose por el Presidente de AECA a través de acava, con copia oculta a los destinatarios, dando instrucciones para los participantes del cártel realicen lo mismo para disminuir el riesgo de ser descubiertos y los posibles contratiempo o desviaciones detectadas²¹⁰:

“Hola.

Gracias a todos los que habéis asistido hoy a la reunión. Como veis, la cosa esta muy delicada y el índice de confianza es prácticamente nulo entre nosotros, aunque debemos también valorar positivamente un dato muy importante, que es la voluntad unánime de todos en seguir adelante con esto.

Tal y como hemos acordado, debemos tener todos (SIN ESCUSAS) los precios acordados, publicados para mañana 16/Sep9 antes de las 10:00am.

Os puedo asegurar que hay empresas que si mañana, a la hora indicada, no han arreglado estas incidencias con los brookers, van a tirar todo este trabajo por la borda.

²⁰⁹ Correo electrónico de 14 de septiembre de 2009 remitido por NIZA a acava, recabado en la inspección de NIZA (folios 6700 a 6708).

²¹⁰ Correo electrónico de 15 de septiembre de 2009 remitido por acava, con copia oculta, asunto: REUNION MALAGA, [Conf.] y recabado en las inspecciones de RECORD (folio 8756), DRIVALIA (7455), CENTAURO (6638 y 6639), AURIGACROWN (6069), NIZA (6733) y AECA (5096) e información aportada por [Conf.].

MUY IMPORTANTE mañana 16 de Septiembre a las 10:00 am TODOS con lo deberes hechos.

Para cualquier incidencia, os envío una relación de direcciones de correo electrónicos, para que directamente se le envíe la incidencia al que la esta cometiendo, con copia OCULTA a los demás.

Creo que lo mejor es que hagan un grupo con estas direcciones para evitar que se escape alguien.

RECORDAD, "ENVIAR SIEMPRE AL 'INFRACOR' Y A LOS DEMAS COMO DESTINATARIOS OCULTOS"

"(...)@solmar.es >, (...) @crownhire.com >, (...)@grupo-centauro.com>, (...) rentacares@gmail.com <rentacares@gmail.com >, (...)@nizacars.es >, (...)@hellehollis.com >, (...)@malagacar.com >, (...)@goldcar.es >, (...) <director@marbesol.com >, (...)@recordrentacar.com >, "SOLMAR" <(...)@solmar.es >, (...)@recordrentacar.com >, (...)@marbesol.com “.

(278) Entre el 16 y 18 de septiembre de 2009 hubo numerosos intercambios de correos electrónicos entre los participantes del cártel, según el método ideado en la reunión del 15 de septiembre de 2009, en el que se hacía un seguimiento detallado de la aplicación de los acuerdos adoptados y se denunciaban los precios de alquiler de coches que estaban por debajo de lo acordado para que el proveedor responsable lo solucionase.

(279) Con frecuencia se adjuntaban pantallazos de las páginas Web donde se había encontrado el incumplimiento, remitiéndose a todos los participantes en el cártel pero en copia oculta, como prueba el hecho de que no aparecieran los destinatarios visibles, pero sin embargo se hayan encontrado estos mensajes entre la documentación recabada en las inspecciones de las sedes de RECORD²¹¹, GOLDCAR²¹², DRIVALIA²¹³, CENTAURO²¹⁴, NIZA²¹⁵ y AURIGACROWN²¹⁶ y la contestación a dichos

²¹¹ Correos electrónicos remitidos por acava, recabados en la inspección de RECORD (folios 8757 a 8768, 8770 a 8791, 8794 a 8835, 8845 a 8847, 8853 a 8859, 8872 y 8873).

²¹² Correos electrónicos remitidos por acava, recabados en la inspección realizada en la sede de GOLDCAR (folios 7941 a 7976 y 7979 a 7988).

²¹³ Correos electrónicos remitidos por acava, recabados en la inspección de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 7456 a 7525).

²¹⁴ Correos electrónicos remitidos por acava, recabados en la inspección realizada en la sede de CENTAURO (folios 6640 a 6655).

²¹⁵ Correos electrónicos remitidos por acava, recabados en la inspección realizada en la sede de NIZA (folios 6706 a 6712).

²¹⁶ Correos electrónicos remitidos por acava, recabados en la inspección realizada en la sede de AURIGACROWN (folios 6058 a 6138).

correos, por ejemplo, de NEW CARS²¹⁷. Paralelamente a estos correos electrónicos a través de acava, también había comunicaciones bidireccionales por correo electrónico de seguimiento de los acuerdos, como los aportados por SOLMAR en su solicitud de exención del pago de la multa²¹⁸.

(280) Debido a que algunos de los implicados empezaron a relajar las normas establecidas para la ocultación del cártel, el 17 de septiembre de 2009 el Presidente de AECA envió un correo electrónico, con los destinatarios ocultos, recordando el método establecido de comunicación para seguimiento del acuerdo²¹⁹:

“Hay correos que no están llegando a todos. Ruego por favor que lo envíen con copia oculta al grupo que indique el martes”.

(281) No obstante, el 17 de septiembre de 2009 CENTAURO envió un correo electrónico a acava y a SOLMAR, NIZA, HELLE, BARDÓN Y RUFO, GOLDCAR, NEW CARS, RECORD y AURIGACROWN, animando a seguir con la aplicación de los acuerdos a pesar de las dificultades y que ello iba a redundar en beneficio de todos, y en que se vendiese 50 o 60 euros por encima del año pasado y planteó para futuro debate la diferencia entre los proveedores que no estaban en los aeropuertos²²⁰:

“Hola a todos:

Yo para resumir y sin animo de crear polémica , y dando por hecho que para todos seria una pena que esto no siga adelante , quisiera resumir mi opinión en unos puntos:

1-Respecto a los broker españoles, el que normalmente pierde la paciencia el primero es Do You Spain. A día de hoy en Octubre es el que, por lo menos a primera vista, no esta cumpliendo y a la mínima excusa baja el precio. Creo que debería ser mas inteligente.

2-Respecto a los extranjeros, vemos que en los últimos mails hay un denominador común en cuanto a la empresa de la que se trata, y

²¹⁷ Correos electrónicos de 16 y 17 de septiembre de 2009, recabados en la inspección de RECORD (folios 8814 a 8815, 8834 y 8789).

²¹⁸ Correos electrónicos de 16 y 17 de septiembre de 2009 remitido por AURIGACROWN a SOLMAR, con asunto: Hispacar (folio 121); remitidos por GOLDCAR, asunto: carrawler (folios 139 a 142) o remitidos por SOLMAR a GOLDCAR (folios 132 y 133 y 143 a 149), [Conf.].

²¹⁹ Correo electrónico de 17 de septiembre de 2009 remitido por acava, asunto: Correos con incidencias, recabado en las inspecciones de RECORD (folio 8805), AURIGACROWN (6103) y DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 7498).

²²⁰ Correo electrónico de 17 de septiembre de 2009, asunto: Centauro, aportado [Conf.] y recabado en la inspección de RECORD (folio 8836 y 8837).

francamente no contesta a ningún mail que se le hace llegar. Por tanto esta empresa se debería definir cuanto antes. Los brokers son dos: Autoeurope y Argus

3-Vuelvo a repetir, que si pretendemos algún acuerdo en el que todos vendamos a los mismos precios, a parte de ilegal, va a ser imposible de solucionar, pero debemos dar por hecho, que ante la necesidad de flota del verano que viene, nadie se va a llevar todas las reservas de alguien, por tanto, no seamos mal pensados ni avariciosos. Las diferencias en precios de venta van a existir y mientras no sean demasiado altas, se consigue que hoy se venda 50 o 60 € mas caro que el año pasado.

4-Respecto a los netos, esto ya es imposible de arreglar. El que quiera regalar que lo haga, ya que supongo que no tendrá coches para todos y que alguna vez se le acabaran. Debemos pensar que no todos vamos a regalar. Esto ira según el interés de cada uno. El que el precio de venta suba es muy positivo para todos se mire por donde se mire.

5-Los que estamos fuera de los aeropuertos somos los mas perjudicados vendiendo a los mismos precios por lo que no entiendo nada de lo que pasa con los que están dentro. Este es un tema del que algún día tendremos que hablar.

Como bien habéis dicho, dejémonos de tonterías y solucionemos los temas de forma urgente. A nosotros nos gustaría tener un mail de todos indicándonos claramente si "seguimos con esto o no" ya que de lo contrario Centauro el Lunes tomara el camino que crea que debe de tomar.

Recapacitar todos. no seamos tontos ya que esto no tiene vuelta hacia detrás (...)"

(282)Al día siguiente GOLDCAR envió un correo electrónico con destinatarios ocultos en el que resume las dificultades que estaban teniendo todos en la aplicación del acuerdo y en como reconducirlo, animando a seguir adelante, descartando la mala fe y las rencillas entre ellos²²¹:

"Creo sinceramente que todos deseamos el mismo fin y esto ya es muy bueno y yo por lo menos hasta ahora no lo había percibido tan claramente.

²²¹ Correo electrónico de 18 de septiembre de 2009, asunto: reflexión, recabado en las inspecciones de RECORD (folios 8845 y 8846) y AURIGACROWN (folios 6121 y 6122).

Tenemos que tener en cuenta que algunos brokers intentan jugar con nosotros; si recordamos BCO primero trabaja con Auriga, lo arregló después con Marbesol y después con SolMar, por tanto va variando de proveedor.

Ahora parece que con nosotros DYS se descuelga enviándonos algunas reservas pero vendiéndola en su página por debajo de lo acordado (yo no lo he visto pero hablaré con ellos ahora). Incluso el mismo Holiday Autos que una vez lo hace con Crown otra con Centauro y otras veces con Record o nosotros. Esto para todos nosotros es muy difícil de controlar ya que como he dicho anteriormente si de improviso un proveedor cambia y empieza a vendernos por debajo de lo acordado, al menos que todos los días y a todas las horas estemos controlando todas las paginas WEB de los brokers, no lo podemos controlar. Por tanto, yo opino que rápidamente al enterarnos se lo debemos enviar al proveedor y que en unas horas lo solucione, Entendemos que aquí no HAY mala fe por parte de todos nosotros,

Por otra parte hay brokers que empiezan a trabajar con otros proveedores (fuera de nosotros) que les dejan vender por debajo de los mínimos, caso de Economy con Hiper en Palma y en Alicante con Victoria, Carjet con Dickmanns en Alicante, Sixt con DYS, Autoeurope con Hertz y Atesa, Argus con Atesa y Victora, etc. Por tanto creo que tenemos que ser vigilante y depende del volumen que se nos va fuera reaccionar y una medida sería bajar los PVP para competir con esta competencia.

En esta línea, el trabajo que queda por hacer de lo que yo he detectado es el siguiente:

Holiday nunca se puso a vender en los precios acordado y esto lo tenemos que solucionar Record, Centauro y nosotros. Es un espejo donde muchos se miran, sobre todos los ingleses.

Autoeurope vende en Málaga con Niza por debajo de lo acordado.

Sky Cars Vende con Auriga por debajo de lo acordado en Noviembre.

BCO pone como en las rebajas los 9,99 sería bueno que redondeara. Es Sol Mar el que debe solucionarlo.

En realidad son tres puntos:

Comunicación entre nosotros de lo que vayamos detectando.

Vigilantes de otros Proveedores.

Solución rápida y honesta a las anomalías detectadas.

Esperando haber contribuido os saludo cordialmente.”

(283) *También ese mismo día SOLMAR envió un correo electrónico a todos, confirmando que había ya muchos precios por debajo del acuerdo y conminando a hacer un último esfuerzo²²²:*

“Buenas tardes a todos:

Supongo que ya os habréis dado cuenta que los precios están ya por debajo de los PVP marcados. Los de Solmar y los de todos.

Yo estoy por la labor de ponerme en marcha y decirle a todo el mundo que suba los precios, pero me quedo sin argumento cuando llamo a BCO y me dice que DYS lo tiene a 173 con Record. ¿Quién fue el primero que bajó? Posiblemente los dos se acusen mutuamente y ninguno haya sido el primero, siempre pasa lo mismo, pero por el bien de todos ¿PODEMOS HACER UN ULTIMO ESFUERZO?

Pienso que por el bien de TODOS, deberíamos hacerlo (...).”

(284) *A pesar de las dificultades manifestadas por algunas de las empresas participantes en el cártel en aplicar los precios fijados, el cártel continuó parecer ser que sin problemas hasta el 3 de marzo de 2010, enviando el Presidente de AECA un correo electrónico a través de acava, con destinatarios ocultos, recordando los precios mínimos de venta al público para el Ford Ka y el Ford Focus, para lo que quedaba de marzo y para otro “artículos”, para semana santa²²³:*

“Hola a todos.

Lamentablemente tenemos que usar nuevamente este email que no se usaba desde Septiembre.

Imagino que (NEW CARS) os habrá puesto al día de la situación y me ha pedido que os envíe esta información a todos.

Objetivo para el Lunes 8 a las 12:00am (Artículos 80E / 105E) hasta el 24/03 (sería conveniente que una hora antes, comprobéis los brookers y hacer un Stops Sale a quien no lo cumpla)

Para Semana Santa del 25/03 al 04/04 sin compromiso.

²²² Correo electrónico de 18 de septiembre de 2009, asunto: Acuerdos, recabado en las inspecciones de RECORD (folio 8872) y AURIGACROWN (folio 6138).

²²³ Correo electrónico de 3 de marzo de 2010 remitido por acava, asunto: Información importante, recabado en las inspecciones de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 7529) y AURIGACROWN (folio 6147).

Para el domingo día 04/04 (Artículo 150E / 175E) y al igual que el Lunes, mirar una hora antes lo brookers, por si alguno no se ha enterado.

Para más información hablar con (NEW CARS).

Gracias.

(Presidente de AECA)

NOTA: Imagino que todos conocéis los 'Artículos', no???

(285) Con la expresión “artículos” se referían al precio de venta al público mínimo exigible para los grupos A y D, Ford Ka y Ford Focus, como expresamente confirmó en el correo electrónico enviado a VICTORIA²²⁴:

“Evidentemente los artículos se refieren al pvp mínimo exigible de venta para los grupos A y D, Ford Ka y Ford Focus respectivamente”.

(286) El 8 de marzo de 2010 el Presidente de AECA envió un correo electrónico a través de acava, informando del éxito en el cumplimiento de lo acordado el 3 de marzo de 2010, en concreto, en el objetivo de tener publicados antes de las 12.00 horas los precios respetando el mínimo de 80 y 105 euros dependiendo de la categoría del coche²²⁵.

(287) Con anterioridad ese mismo día el Presidente de AECA les había recordado el compromiso y que no debía haber arcos²²⁶:

“NO debe haber arcos entre una o dos semanas (si una es 10, dos son 20 como mínimo”.

(288) Por tanto queda acreditada la continuidad del cártel, así como la implementación de los acuerdos tomados en su seno por parte de las empresas participantes en el cártel.

(289) No obstante, siguen existiendo incumplimientos puntuales y así el 23 de marzo de 2010 CENTAURO envió un correo electrónico a GOLDCAR, indicando que dicha empresa era la única que ha incumplido el acuerdo

²²⁴ Correo electrónico de 10 de marzo de 2010 remitido por acava, asunto: Fwd: ACLARATORIO Fwd: Informacion importante, recabado en la inspección de la sede de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 7533).

²²⁵ Correo electrónico de 8 de marzo de 2010 remitido por acava, asunto: PRIMER DIA, recabado en las inspecciones de la sede de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folio 7530), GOLDCAR (folio 7992) y AURIGACROWN (folio 6154).

²²⁶ Correos electrónicos de 8 de marzo de 2010 remitidos por acava, asunto: RECORDATORIO Fwd: Informacion importante, recabados en las inspecciones de DRIVALIA a un directivo que previamente había trabajado en SOLMAR (folios 7531 y 7532) y AURIGACROWN (folios 6152 y 6153).

y la culpable de una posible espiral de bajadas de precios a partir de entonces²²⁷:

“Con todo el respeto del mundo, debo decirte que Goldcar ha incumplido, de forma constante y sistemática, tanto este acuerdo como los anteriores y así ha quedado retratado en el mercado. Nada tiene que ver lo de Advantage para no cumplirlo ya que para vender a 63€ en Abril no hace falta acordar nada.

Este acuerdo era para luchar por la dignidad de los precios del sector y es una pena que por una acción puntual se venga abajo. Al final los bróker han conseguido lo que querían.

También comentarte que esta decisión ha sido tomada de forma "unilateral" por Goldcar y prueba de ello es que, a día de hoy, nadie ha cambiado los precios excepto Goldcar. Esto no quiere decir que al final no se cambien, ya que imagino que el resto de compañías no se rendirán y al final venderemos todos lo mismo pero 20 o 30€ mas barato”.

(290) De nuevo las empresas del cártel reaccionaron y así el 21 de junio de 2010 RECORD envió un correo electrónico a CENTAURO comunicándole el cumplimiento del acuerdo por GOLDCAR a través de AUTOEUROPE, si bien GOLDCAR seguía incumpliendo el acuerdo mediante la comercialización de sus alquileres a través de ARGUS, solicitando a CENTAURO que presionara a GOLDCAR para que cumpliera lo pactado²²⁸. Por tanto nuevamente los miembros del cártel continuaron implementando los acuerdos de precios pactados a pesar de los incumplimientos puntuales que eran detectados e inmediatamente solucionados, quedando patente la voluntad de todos los miembros de continuar en el cártel.

(291) Así se manifiesta en el intercambio de correos electrónicos entre el 20 de julio y el 14 de agosto de 2010 entre RECORD y GOLDCAR, en los que se advertían mutuamente de precios bajos en determinados brokers y comunicaban cuando estaba solucionado y cuando se había subido el precio, adjuntando impresiones de pantalla de las páginas web donde se había encontrado el precio bajo (para Málaga, Alicante y Palma de Mallorca, y para agosto, septiembre, octubre de 2010, invierno y navidad

²²⁷ Correo electrónico de 23 de marzo de 2010, asunto: RE: TARIFAS, recabado en la inspección de CENTAURO (folio 6670).

²²⁸ Correo electrónico de 21 de junio de 2010, asunto: Precios, recabado en la inspección de CENTAURO (folio 6680).

2010-2011 y marzo de 2011)²²⁹, lo que demuestra que, a pesar de las desviaciones detectadas, los acuerdos continúan.

(292) El 4 de noviembre de 2010 se celebró una reunión de la Junta Directiva de AECA, de la que GOLDCAR formaba parte en ese momento.

(293) Del informe interno que de la reunión hizo GOLDCAR se constata que comentaron las tarifas del sector y los esfuerzos que estaba haciendo la Asociación para remediarlo, bien a través de la celebración de reuniones con asociados acordando precios mínimos, indicándose expresamente que además de ser ilegal, sus resultados a la larga eran muy difíciles de mantener y siempre existían espirales de bajadas, bien a través de una hoja con un muestreo de precios o bien presionando a los brokers²³⁰:

“El presidente de AECA (...) señala que están recibiendo quejas de algunos asociados por las tarifas tan bajas que se están aplicando en el mercado, y nos hacen entrega de un folio (que adjunto a este informe escaneado) donde aparece un muestreo que han realizado desde AECA donde aparecen las tarifas ofertadas por internet por parte de algunas compañías, entre las cuales nos encontramos nosotros.

Se abre un debate, en el que se señala que los precios actuales no pueden ser rentables, y no permiten cubrir costes de financiación, además de ser perjudiciales para el sector.

(...) recuerda que AECA ha celebrado reuniones con asociados para tratar de establecer precios mínimos, pero que además de ser ilegal, saben lo difícil, o imposible que resulta conseguir el cumplimiento del compromiso de todas las compañías, y que, en cuanto, alguien baja los precios, se crea una espiral de bajadas que nunca se sabe cuándo y dónde terminará.

(...) Por mi parte, me limité a escuchar con atención, y les dije que es un asunto muy complicado, que todos sin excepción estamos por la labor de subir las tarifas, pero si la competencia los baja, no tenemos más remedio que hacerlo igualmente para mantenernos en el mercado.

El presidente comentó que por parte de AECA enviarán a todos los asociados un impreso similar de forma quincenal, pero sin especificar los nombres de las compañías que estamos ofertando

²²⁹ Correos electrónicos recabados en las inspecciones de RECORD (folios 8892 a 9111, 9047 y 9048) y GOLDCAR (folios 8012 a 8097).

²³⁰ Documento recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 4879 y 4880).

esas tarifas, sobre todo para mantener informados a aquellas compañías que tienen dificultades para captar las oscilaciones del mercado (...)”.

(294) El 13 de diciembre de 2010 el nuevo Presidente de AECA convocó una reunión de las denominadas del Observatorio Económico para el 16 de diciembre de 2010 en el Parador del Golf de Málaga, reiterándose el objetivo de dichas reuniones, así como el cártel ilegal de éstas²³¹:

“con directivos de algunas empresas de alquiler, para hablar de las tarifas y de la posibilidad de acordar unos precios mínimos, aun sabiendo del carácter ilegal de este tipo de reuniones”.

(295) En esta reunión participaron representantes de AECA, AESVA, CENTAURO, NEW CARS, BARDON Y RUFO, AURIGACROWN, AUTOMOTIVE, RECORD y HELLE, acordando los precios mínimos para la temporada alta del año siguiente, como demuestran las anotaciones manuscritas tomadas por el representante de RECORD en la reunión²³².

(296) Tras esta reunión, GOLDCAR, RECORD, AURIGACROWN y CENTAURO intercambiaron correos electrónicos el 20 y 21 de diciembre de 2010, en los que se evidencia la existencia de pactos de precios entre estas empresas, que las empresas iban a implementar a partir del 22 de diciembre de 2010 para Palma de Mallorca, comprometiéndose RECORD a hacerlos efectivos a partir del 3 de enero de 2011, y a hablar respecto de los precios a acordar en Alicante²³³.

(297) De hecho, el 5 de enero de 2011, en un correo electrónico interno de GOLDCAR se enviaron al Presidente Ejecutivo como preparatorios para una futura reunión con competidores precios de GOLDCAR con las subidas para Península (sin Barcelona) y Baleares para el período 10 de enero a 31 de marzo de 2011, indicándose expresamente “Hemos quedado en subir los precios para todos los destinos”²³⁴, aunque también consta en un correo electrónico interno de GOLDCAR de 10 de enero de 2010 que había llamado el Presidente de AECA diciendo que

²³¹ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 13 de diciembre de 2010, asunto: Reunión "Observatorio económico" de AECA próximo día 16 de diciembre, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 8110).

²³² Notas manuscritas recabadas en la inspección de RECORD (folios 4147 y 4148).

²³³ Correos electrónicos de 20 y 21 de diciembre de 2010, asunto: Precios baja PMI.xls, recabados en la inspección de RECORD (folios 9127 a 9130).

²³⁴ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 5 de enero de 2011, asunto: RV: Subida, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 8111 a 8116).

era el día en el que muchas empresas de alquiler de coches se habían comprometido a subir las tarifas y que GOLDCAR no había cumplido²³⁵.

(298)El 11 de enero de 2011 se reunieron en el Hotel Cervantes de Torremolinos representantes de AECA, AESVA, RECORD, AURIGACROWN, BARDÓN Y RUFO, CENTAURO, HELLE, NEW CARS, NIZA, AUTOMOTIVE y GOLDCAR, en la que se acordaron nuevamente precios mínimos diferenciando temporadas y se comentó que ADVANTAGE estaba tirando los precios, y llevándose todas las reservas en Málaga. El contenido de lo acordado es el siguiente según la nota realizada por GOLDCAR²³⁶:

“Comienza la reunión (Presidente de AECA) comentando que, desde ayer, los reunidos han cumplido su compromiso de subida de tarifas, a lo que (RECORD) dice que no podremos aguantar mucho si otros no suben tarifas, ya que la entrada de reservas se ha paralizado.

(GOLDCAR) comenta que en estos momentos en Málaga es Advantage quien está recibiendo todas las reservas por los precios tan bajos que ofrece.

(Presidenta de AESVA y propietaria de PRIMA CAR) dice que no debemos ponernos nerviosos y que si todos subimos, Advantage acabará subiendo también porque a todos nos interesa vender a precios más altos.

Se abre un debate con diversidad de opiniones en las que se comenta que incluso las multinacionales como Atesa y Europcar están tirando los precios, además de otras empresas como Solmar y alguna pequeña como Autos Navarro.

(GOLDCAR) vuelve a insistir en que lo realmente preocupante es Advantage, porque es una empresa grande con capacidad para tener muchos vehículos, y que por lo tanto no se quedará sin coches a la primera de cambio. Informa así mismo que Hertz, como propietario de Advantage, gracias a la facturación de este último, ha pasado de ocupar el 42 o 52 lugar en el ranking de facturación de Málaga a ocupar el 12 lugar en la actualidad.

Sobre Solmar, (GOLDCAR) se compromete a hablar con ellos y no cree que se nieguen a subir tarifas si todos lo hacemos.

²³⁵ Correo electrónico de 10 de enero de 2011, asunto: SITUACIÓN DE TARIFAS EN INTERNET, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 8118).

²³⁶ Notas manuscritas recabadas en la inspección de GOLDCAR (folio 4881) [Conf.].

(AURIGACROWN) se ofrece a llamar a (...), Director Comercial de Advantage, que fue antiguo empleado de Auriga-Crown, y tras su conversación por el móvil, nos informa de que ellos van a subir sus tarifas, que ha estado de vacaciones, y que tiene prohibido por su empresa la asistencia a este tipo de reuniones para pactar precios mínimos.

Se pide esperar un plazo de 3 días, hasta el próximo viernes, para comprobar si Advantage sube sus tarifas.

Se acuerda pactar los siguientes precios NETOS mínimos para las correspondientes temporadas:

TEMPORADA	FECHAS COMPRENDIDAS	TARIFA GRUPO PEQUEÑO(A) (Ford ka)	TARIFA GRUPO MEDIANO (D) Ford Focus)
MEDIA	1 DE ABRIL A 30 DE JUNIO 2011	135€	180€
SEMANA SANTA	15 ABRIL A 23 ABRIL	145€	190€
ALTA	01 JULIO A 31 AGOSTO	195€	235€
SEPTIEMBRE	01 A 30 SEPTIEMBRE	165€	210€

Teniendo en cuenta la cercanía de Fitur, se acuerda que para el próximo día lunes 24 de enero, deberían estar pasadas las tarifas acordadas por parte de todos (...)."

(299) Los contactos para subir los precios siguieron tal y como habían quedado en la reunión, y así DICKMANNNS se comprometió a subir los precios a partir del 13 de enero de 2011 y CENTAURO se puso en contacto con GOLDCAR para proponerle una subida de 20 euros en Barcelona²³⁷.

(300) El 17 de enero de 2011 AURIGACROWN envió un correo electrónico a GOLDCAR informándole de un precio por debajo de lo acordado en DYS, con los coches de RECORD, contestando GOLDCAR que había hablado ya con RECORD y que había prometido cambiarlo enseguida, señalando ambos que si no lo hacía, bajarían precios también para captar reservas²³⁸.

(301) EL 21 de enero de 2011 en unos correos electrónicos internos de GOLDCAR se comentó que sería bueno en Barcelona fijar "entre Centauro, Pepear, nosotros y tal vez Victoria un neto mínimo para así

²³⁷ Correos electrónicos interno de GOLDCAR de 13 de enero de 2011, recabados en la inspección de GOLDCAR (folios 8130 a 8133).

²³⁸ Correos electrónicos de 17 de enero de 2011, asunto: RE: mirar esto, por favor, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 8136 a 8138).

"asegurarnos" que no baje el precio al mismo nivel que el resto de la península", ofreciéndose el Presidente Ejecutivo de GOLDCAR a llamar a VICTORIA²³⁹. Respecto de este acuerdo, en la inspección realizada en la sede de GUERIN se encontró en la mesa del Director de Nuevos Canales de Negocio una carpeta denominada "Miércoles FITUR Broker actuales (NIZA,HERZT;HIPER; CENTAURO;OWNERS)" –FITUR se celebró del 19 al 23 de enero de 2011- que contenía un documento con la siguiente anotación²⁴⁰:

"- Precios mercado BCN→ Reunión para marcar mínimos.

*PPCAR
GOLDCAR
VICTORIA
RECORD
CENTAURO
SIXT".*

(302)El 26 de enero de 2011 tuvo lugar una reunión en Málaga entre representantes de BARDÓN Y RUFO, HELLE, NEW CARS, AURIGACROWN, GOLDCAR, RECORD, PRIMA, NIZA, CARGEST y AUTOMOTIVE. En cuanto al contenido de lo acordado en dicha reunión, se pactaron como siempre precios mínimos para determinadas gamas de coches y respecto de varias temporadas. Con respecto a los precios pactados el 11 de enero de 2011, hay una bajada en las tarifas debido a la presión del mercado. Asimismo, se indicó que con AVIS difícilmente se podía acordar nada, pues el poder de decisión estaba en Reino Unido²⁴¹:

"Se comenta que las multinacionales están dando caña con los precios. Han perdido mucha cuota con el descenso del negocio corporativo y están intentando de recuperarlo con el vacacional. Avis España no decide nada todo viene de UK. Es decir, por mucho que se intente arreglar con ellos no obtendremos ningún resultado.

(...) de Málaga Car dice que la situación actual es bastante positiva ya que estamos cobrando más que antes y lo que debemos intentar es seguir así.

²³⁹ Correos electrónicos internos de GOLDCAR de 21 de enero de 2011, asunto: BCN, recabados en la inspección de GOLDCAR (folios 8141 y 8142).

²⁴⁰ Documento recabado en la inspección de GUERIN (folios 3946 y 3951).

²⁴¹ Notas manuscritas (folio 543) y correo electrónico interno de GOLDCAR de 27 de enero de 2011, asunto: REUNIÓN AGP 26.01.2011 (folios 4840 a 4842), recabados en la inspección de GOLDCAR y notas manuscritas recabadas en la inspección de RECORD (folios 4142 y 4143).

Estamos todos de acuerdo que debemos controlar los pasos de las multinacionales y ponernos con los precios a su nivel.

Seguimos teniendo los inconvenientes de las muy pequeñas que están rompiendo, en este momento, el mercado.

Quedamos en hablarnos todas las semanas para ver si podemos subir ya que quedamos en prolongar los precios actuales de invierno hasta el día 31.03.2011.

(...) Quedamos en lo siguiente:

Semana Santa - 15.04.2011 al 23.04.2011

NETO:

AA - 145 euros por semana

D - 180 euros por semana

Invierno: 26.01.2011 hasta 31.03.2011

NETO:

AA - 63

D - 75

Media: 01.04.2011 al 14.04.2011/24.04.2011 al 30.06.2011 /

01.10.2011

al 31.10.2011

NETO:

AA - 100

D - 125

Alta: 01.07.2011 al 21.08.2011

NETO:

AA - 170

D - 200

Alta: 22.08.2011 al 30.09.2011

NETO:

AA - 145

D - 180

Quedamos en aplicar estos nuevos precios a partir del día 01.02.2011.

(...) En la próxima reunión hablaremos del kilometraje y comentaré lo que tengo preparado.

La próxima reunión se celebrará en Alicante el día 16.02.2011. Sitio y hora por concretar."

(303)GOLDCAR el 27 de enero de 2011 ordenó internamente aplicar las tarifas acordadas durante la reunión, aun opinando que era una bajada

importante respecto de las tarifas que en ese momento tenía publicadas, pero que si no al día siguiente estarían fuera de mercado, dado que entraba en vigor el acuerdo²⁴².

(304)El 27 de enero de 2011, en un correo electrónico de GUERIN a CENTAURO, en que se hizo un seguimiento de la reunión mantenida en FITUR con CENTAURO, se indicaba lo siguiente²⁴³:

“(...) 4. (...) y tú os sentaréis con los distintos proveedores en Barcelona para fijar un precio medio (mínimo) de mercado.”

(305)Llama la atención que el Director General de GUERIN, que también era destinatario de este correo electrónico, amonestó posteriormente a la Directora de Contratación de GUERIN por escribir lo anterior, de lo que se deduce que era consciente de su ilegalidad²⁴⁴.

(306)El 1 de febrero de 2011 se celebró una reunión entre representantes de CENTAURO, GUERIN, VICTORIA y GOLDAR en Valencia, para fijar precios mínimos en Barcelona para dos categorías de coches en varias temporadas, cuya duración también acordaban, como se constata en el correo interno de GOLDCAR enviado para la aplicación inmediata en Barcelona de las tarifas acordadas en la reunión²⁴⁵:

“(...) (Centauro), (...) (PepeCar), (...) y (...) (Victoria) y (...) (Goldcar).

Hablamos de la situación en BCN. Todos pensamos que no debemos bajar los precios tanto y hacernos la competencia. El negocio/cliente de BCN no tiene nada que ver con el resto de la península.

Cada una marcará la calculación de los alquileres de corta duración como quiera.

La próxima reunión será dentro de un mes.

Nos comprometemos de vigilar también a las multinacionales y si viéramos una bajada de sus precios reaccionaríamos.

²⁴² Correo electrónico interno de GOLDCAR de 27 de enero de 2011, asunto: nuevos netos, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 8147 y 8148).

²⁴³ Correo electrónico de 27 de enero de 2011, asunto: Reunión Fitur, remitido por GUERIN a CENTAURO, recabado en la inspección de GUERIN (folio 4674).

²⁴⁴ Correo electrónico interno de GUERIN de 27 de enero de 2011, asunto: FW: Reunión Fitur, recabado en la inspección de GUERIN (folio 4674).

²⁴⁵ Notas manuscritas (folio 4886), Anexo 2: DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS INCORPORADOS (12.04.2012) (folio 4843) y correo electrónico interno de GOLDCAR de 1 de febrero de 2012, asunto: nuevos precios BCN (folios 8155 a 8164), recabados en la inspección de GOLDCAR.

En las web propias aumentaremos los netos con un 15%.

Hemos acordado lo siguiente:

Invierno hasta el día 31.03.2011

AA: 90 euros por semana

D: 125 euros por semana

Semana Santa: 15.04 al 23.04

AA: 170

D: 205

Media: 01.04 al 14.04 / 24.04 al 30.06 / 01.10 al 31.10

AA: 145

D: 180

Alta: 01.07 al 30.09

AA: 195

D: 230”.

(307)El 2 de febrero de 2011 DRIVALIA le pidió a AURIGACROWN que le pasase los precios de los acuerdos, enviándole AURIGACROWN una tabla con los precios para Alicante pactados en la reunión de 26 de enero de 2011²⁴⁶.

(308)El 4 de febrero de 2011 AUTOMOTIVE envió un correo electrónico a AURIGACROWN, GOLDCAR y NIZA, y también pretendía haberlo hecho a NEW CARS, pero no tenía su dirección de correo electrónico, advirtiendo de precios por debajo del “trato” en NEW CARS, AURIGACROWN y GOLDCAR para Málaga, al mismo tiempo que sugería que se acordaran los precios de venta que publicaban los brokers en la web y no los netos, para una mayor claridad en la aplicación y seguimiento del acuerdo²⁴⁷:

“Recordad la diferencia de precios que hay con MARBESOL (en BCO, por ejemplo), que ésta sí que es significativa -sea por la razón que sea... — y, la verdad, no me parece lo más idóneo “tragar” tanta diferencia en los precios de venta, porque lógicamente va en contra de los intereses de los demás RACs que hemos entrado en el “trato”. Sigo pensando que la única manera de conseguir algo es hablar, en primer lugar, de precios de VENTA que publican las agencias en sus webs y no de netos, si queremos avanzar en este

²⁴⁶ Correos electrónicos de 2 y 4 de febrero de 2011 entre DRIVALIA y AURIGACROWN, asunto: Precios, recabado en la inspección de AURIGACROWN (folio 6230).

²⁴⁷ Correo electrónico de 4 de febrero de 2011 remitido por AUTOMOTIVE a AURIGACROWN, GOLDCAR y NIZA, asunto: comparativa MALAGA Semana Santa + super high season, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 8170 a 8172).

tema, pero esto será difícil de lograr — en fin, la historia interminable...”.

(309)El 16 de febrero de 2011 se reunieron en Alicante (Hotel Tryp Gran Sol) representantes de GOLDCAR, PRIMA, AURIGACROWN, CENTAURO, BARDON Y RUFO, HELLE, RECORD, DICKMANNNS, DRIVALIA, NEW CARS y AECA, acordando precios para las dos categorías habituales de coches de alquiler para abril tanto en Península como en Mallorca y acordando también cobrar por el primer conductor adicional²⁴⁸:

“(...) Se habló de Advantage que efectivamente está haciendo reservas para las demás destinos y los precios bajos que hay de algún que otro broker son muchas veces para Advantage.

Dickmannns estaba, (...) de Drivalia pero no hubo nadie de Victoria. Llamé por la mañana a (...) de Victoria y me dijo que seguramente iría (...) pero no era seguro ya que tenía una cita en Orihuela. No se presentó.

Hemos quedado ajustar los precios del 01.04 al 14.04 en todas las oficinas. Es decir, península y Mallorca. Es necesario ya que las multinacionales siguen con sus ofertas. De momento no tocamos ninguna temporada más.

Veremos los precios para Septiembre en la próxima reunión. Día 16.03 en Puerto Lumbreras.

Península:

AA-85

D- 106

Mallorca:

AA-73

D-91

Hablamos del kilometraje ilimitado. Haremos todos un estudio para saber lo que puede representar. Tomaremos la decisión en la próxima reunión.

Todos los presentes han tomado la decisión de cobrar el primer conductor adicional a todos sus colaboradores.

²⁴⁸ *Notas manuscritas (folios 550 y 551), correos electrónicos internos de GOLDCAR de 15 de febrero de 2011, asunto: Sala de reunión Hotel Tryp Gran Sol 16.02.11 (folios 8198 y 8199) y correo electrónico interno de GOLDCAR de 16 de febrero de 2011, asunto: reunión ALC proveedores (folio 8200), recabados en la inspección de GOLDCAR.*

(...) La sala nos ha costado 150 euros. He cobrado 15 euros a todos. Total cobrado 150 euros (...)”.

(310) En la nota manuscrita que hizo RECORD de la reunión aparece además que acordaron “1º conductor adicional 2.5 €/día max 20€”, algún aspecto relacionado con el kilometraje y la posibilidad de cobrar 30 euros por la gestión de multas²⁴⁹.

(311) El 21 de febrero de 2011 CENTAURO envió un correo electrónico a GUERIN en el que le indicaba: “Veo en Barcelona no habéis cambiado nada!!!!”, a lo que GUERIN le contestó que estaban en ello²⁵⁰.

(312) Los días 22 y 23 de febrero de 2011 hubo un intercambio de correos electrónicos entre AUTOMOTIVE, GOLDCAR y AURIGACROWN a propósito de un precio de AUTOMOTIVE por debajo de lo acordado. AUTOMOTIVE, que no había asistido a la última reunión, contestó a ARIGACROWN y GOLDCAR reprochándoles la falta de información sobre los nuevos precios acordados a la baja, pues AUTOMOTIVE estuvo aplicando los precios acordados en la penúltima que eran más altos con la consiguiente pérdida reciente de reservas²⁵¹:

“Primero he de decir que NO me constaba nada del cambio de precios que habéis acordado en la última reunión, porque nadie me ha informado. Seguramente habría recibido tal información de inmediato, si se habría acordado subir los precios en vez de bajarlos (lo mismo que ya había ocurrido anteriormente con la bajada de los precios de invierno)...

Soy, naturalmente, partidaria de mantener los precios lo más altos posible, pero tampoco puedo permitir que automotive cars salga desventajada tras estos acuerdos en cuanto al flujo de reservas y rentabilización de flota, circunstancia dada, mientras que en las páginas web de ciertos colaboradores salgan precios de ventas lejos de la supuesta fórmula de cálculo en base a precios mínimos acordados – vuelvo a mi "eterno" ejemplo de Bookingcentre-online, donde en Octubre se ven precios de salida de €112,20 y €115, mientras que automotive cars está publicado con €125 , el coche

²⁴⁹ Documento manuscrito recabado en la inspección de RECORD-GO (folios 4149 a 4151). Aunque en el texto aparece la fecha 15.2.2011, debe de ser un error, pues el contenido de lo acordado y los asistentes coincide plenamente con la reunión de 16.02.2011.

²⁵⁰ Correos electrónicos de 21 de febrero de 2011, asunto: Centauro, entre CENTAURO y GUERIN, recabados en la inspección de GUERIN (folio 4676).

²⁵¹ Correos electrónicos de 22 y 23 de febrero de 2011 entre AUTOMOTIVE, AURIGACROWN y GOLDCAR, asunto: Nuevos precios Abril, recabados en la inspección de GOLDCAR (folios 8206 a 8216)

más económico (lo cual equivale al precio mínimo acordado de €100, una vez descontado su 20% de comisión).

Hay otros ejemplos, pero baste con éste para no alargar el asunto demasiado.

(GOLDCAR) menciona que el nuevo precio mínimo es €85; (AURIGACROWN) dice que son €80.— ...?...

El caso es que yo, al ver los precios en las webs, he hecho mi propio cálculo ofertando precios reducidos a determinados colaboradores (no a todos) que entran en vigor mañana, 23.02.2011 (como podéis ver en las websites, hoy automotive cars está aún saliendo con los precios mínimos acordados la penúltima vez (€100)).

Es cierto que los he ofertado para toda la temporada media, es decir, también para después de Semana Santa hasta 30.06.2011 y Octubre 2011 y de momento los voy a mantener así durante una semana para tratar de recuperar una parte del volumen de reservas perdido durante estos últimos 6 días que han "trabajado" a favor de las cías. de alquiler que han estado en la reunión acordando nuevos precios mínimos, pero sin avisarlos a automotive cars...Dicho esto, queda contestada la pregunta de (AURIGACROWN) (quiere decir que no queréis seguir con el acuerdo?), porque el que no sabe nada de un acuerdo, no puede decidir ni en contra ni a favor del mismo...

Aparte de esto, sigo pensando que para atraer volumen de reservas es AHORA, cuando hay que ofertar precios relativamente bajos (para Mayo, Junio y sobre todo, Octubre, hablando de temp. media) e ir subiéndolos conforme se acerquen las fechas de entregas y disminuya la disponibilidad de flota. Así conseguiríamos "reeducar" a nuestros clientes, porque verían que sale premiado con precios bajos el que haga su reserva con bastante tiempo de antelación y no al revés, y como todos sabemos, nos permitiría obtener una previsión de flota más razonable y fiable, etc., etc".

(313)En el informe semanal interno de GOLDCAR enviado el 6 de marzo de 2011 se menciona el acuerdo de 1 de febrero de 2011 para Barcelona, así como una actualización del mismo²⁵²:

"- Hemos bajado los precios de BCN hasta 31.03.2011. Es un acuerdo entre Centauro, PepeCar y nosotros. Cuando acordamos hace un mes en VLC que íbamos a subir los precios etc. Victoria

²⁵² Correo electrónico interno de GOLDCAR de 6 de marzo de 2011, asunto: informe semanal 28.02 al 04.03, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 9374)

también estaba de acuerdo. Al final, porque Pepecar tardó más de la cuenta de ponerlo en marcha ellos no lo hicieron.”

(314)El 16 de marzo de 2011 hubo una reunión en el Parador de Puerto Lumbreras (Murcia), en la que participaron “los mismos de siempre”, según las anotaciones tomadas por GOLDCAR, indicándose que NIZA no fue y que participó DICKMANNNS, señalándose en las notas manuscritas de la reunión tomadas por RECORD que participaron HELLE, RECORD, CENTAURO, NEW CARS, AURIGACROWN, AUTOMOTIVE, DICKMANNNS, BARDON Y RUFO, AECA, AESVA y GOLDCAR²⁵³.

“Quedamos en continuar con las tarifas actuales. Advantage ha bajado mucho las tarifas hasta el día 7 de Abril y también hasta el 14 (un poco más). Quedamos en no reaccionar sino intentar de hablar con los brokers e intentar que sigan con los mismos pvp.

Allí mismo se hacen comprobaciones de precios y con AA, DYS, HA salimos nosotros con márgenes demasiado reducidos.

Decidimos que vamos a poner 4 horas para solucionar desajustes de precios.

El cobro de kilometraje de momento se queda en standby.

La próxima reunión será el día 29.03.2011 en PL. Se decide de organizar otra reunión después de 2 semanas ya que hay que ver como está el tema de Advantage, de las multinacionales y tomaremos también una decisión sobre poner netos más bajos para destinos OFF AIRPORT.

Automotive que ha estado ofertando netos de 5 y 20 euros por debajo de los netos acordados subirá sus netos también. (AUTOMOTIVE) estaba allí muy tranquila y encima dijo que les ha entrado un montón de reservas (no sabemos cuantas) con precios más bajos.

(...) Un comentario de Automotive era que como empresa pequeña y nueva como obtendrá cuota del mercado si no es a base de precios. Otras empresas nuevas piensan exactamente igual y por ese motivo será muy difícil que el acuerdo se cumpla al 100%.”

²⁵³ Notas manuscritas recabadas en la inspección de GOLDCAR (folio 4887), notas manuscritas recabadas en la inspección de RECORD (folios 4144 y 4145) y correo electrónico de 14 de marzo de AURIGACROWN para GOLDCAR, asunto: Reunion 16.03, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 8231 y 8232).

(315) El 17 de marzo de 2011 hubo un intercambio de correos electrónicos entre GOLDCAR y RECORD, a propósito de un precio por debajo de lo acordado en el broker Car del Mar, con coches de GOLDCAR en Alicante, contestando GOLDCAR que lo habían puesto en “parada de ventas”²⁵⁴ y AUTOMOTIVE el 17 consultó a AURIGACROWN y GOLDCAR si los precios que les enviaba eran los acordados, ya que GOLDCAR le había llamado la atención por unos precios por debajo de lo acordado²⁵⁵. El 17 de marzo de 2011 CENTAURO envió un correo electrónico a GUERIN, en el que le indicaba que tenía unos precios bajísimos que estaban destrozando el mercado y que no coincidía con lo hablado entre ellos²⁵⁶:

“Lo siento molestarte pero en Barcelona Semana Santa y Temporada Alta estáis destrozando el mercado. Estáis a 50€ mas barato que los otros. Todo el mundo esta presionándonos por tus precios. No es necesario y además hablamos de otros precios durante el café.

Creo que no vale la pena de tomar otra café. Los otros están completamente sorprendidos, y confundido con esta política de precios.

Si no hay un cambio, veo guerra total. Solmar también están entrando en la guerra de precios.

Por favor llámame para ver si se puede hacer algo o no. Espero que si.”

(316) El 19 de marzo de 2011 GOLDCAR se planteó bajar los precios en Málaga (AGP) y poner la tarifa de invierno al mes de abril, después de haberlo hablado con CENTAURO, AURIGACROWN y RECORD. Finalmente lo hace y envió un sms a RECORD con la noticia. Como consecuencia de ello recibió varias quejas de CENTAURO y de RECORD, que señaló el fin del acuerdo el 25 de marzo de 2011, al ser los únicos que tenían precios tan bajos junto con ADVANTAGE. GOLDCAR se defendió indicando que ya había hablado con ellos al respecto y que seguía pensando que había que bajar los precios al nivel de ADVANTAGE. Posteriormente, AURIGACROWN le acusó de tener precios por debajo de lo acordado en otros destinos pero GOLDCAR le

²⁵⁴ Correos electrónicos de 17 de marzo de 2011, asunto: Incumplimiento Car del Mar, entre GOLDCAR y RECORD, recabados en la inspección de GOLDCAR (folios 8237 a 8241).

²⁵⁵ Correos electrónicos de 17 y 18 de marzo de 2011, recabados en la inspección de GOLDCAR (folios 8248 y 8249).

²⁵⁶ Correo electrónico de 17 de marzo de 2011, asunto: RE: Centauro, recabado en la inspección de GUERIN (folio 4689).

contestó que para el resto de destinos estaba de acuerdo con los precios acordados²⁵⁷.

(317)El 30 de marzo de 2011 hubo una reunión en AESVA entre AECA, AESVA (la Presidenta de AESVA es también propietaria de PRIMA), RECORD, BARDÓN Y RUFO, CENTAURO, NEW CARS, AVIS, GOLDCAR y "OTRAS EMPRESAS- Una decena de representantes de empresas diversas" según la nota que de la reunión elaborada por GOLDCAR, en relación precisamente incumplimiento por parte de GOLDCAR, conminándola a que se replanteara su incumplimiento²⁵⁸:

"Comienza la reunión, (el Presidente de AECA) comentando que, en este momento, hay 2 empresas que no están respetando el acuerdo de mínimos, Advantage, que desde el principio se ha negado a negociar al respecto y GOLDCAR, que en un principio estaba de acuerdo con la postura de la mayoría pero que recientemente ha decidido abandonar, alegando que Advantage sigue bajando tarifas y no podemos aguantar más tiempo la bajada de reservas que ese competidor está ocasionando al resto.

El acuerdo de mínimos, según comentan, es el de no vender por debajo de los 100 € de PVP en el grupo de vehículo más económico en temporada baja.

Han presentado una tabla de tarifas extraída, según dicen, esta mañana de internet, donde aparece nuestra empresa con la tarifa de 95 € por semana (Adjunto la tabla).

Acuerdan movilizarse de forma periódica, comenzando el próximo viernes día 01 de abril a partir de las 11:00 de la mañana, para protestar contra las empresas que no cumplan los mínimos, y pretenden bloquear tanto las entradas y salidas de las campas como las plazas de parking, circulando de forma extremadamente lenta por nuestra zona.

Además de ello, pretenden conseguir un bono de reserva por importe inferior a 100 € semanales, añadirle un texto de tipo: "Esta empresa es la responsable de la agonía del sector de rent a car ", imprimir muchas copias y distribuir las entre los clientes, pasajeros y trabajadores del Aeropuerto.

²⁵⁷ Correos electrónicos entre el 19 y el 28 de marzo de 2011, recabados en la inspección de GOLDCAR (folios 8251 a 8283).

²⁵⁸ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 30 de marzo de 2011, asunto: URGENTE.MOVILIZACIONES CONTRA GOLDCAR y ADVANTAGE, recabado en la inspección de GOLDCAR (folios 4837 a 4839).

(...), presidenta de AESVA dice que lamentablemente no tienen otra arma que incordiar y ponérselo difícil a las empresas que no cumplan el acuerdo, que están llevando al sector a la ruina.

Por parte, (el Presidente de AECA) comunica que Goldcar, hasta la fecha, ha manifestado su actitud dialogante y por ello, nos piden que reconsideremos nuestra postura y se lo comuniquemos cuanto antes, para que el próximo viernes, las acciones de protesta y boicot tengan por objetivo solamente a la empresa ADVANTAGE, de la que informan a los asistentes que han sido denunciados por estar operando en el parking del Aeropuerto de Málaga de forma ilegal.

Independientemente de las acciones que se lleven a cabo el próximo viernes, se acuerda convocar a todos los asociados de nuevo para el próximo martes día 05 de abril a las 11:30 horas.”

(318)El 12 de abril de 2011 GOLDCAR envió un informe interno en el que se indicaba que en esos momentos no había acuerdo y que por ello existía mucha tensión y había que ajustar precios frecuentemente²⁵⁹:

“Por culpa de no seguir con el acuerdo de los proveedores ha habido momentos muy tensos pero ahora todos van por su propio camino. Las perspectivas no son buenas ya que no hago otra cosa que ajustar precios casi a diario.”

(319)El 25 de abril de 2011 en un correo interno de GUERIN se envía una hoja de Excel denominada “ESTADO FITUR”, en la que se recoge en la celda de “Puntos tratados en la reunión con CENTAURO” lo siguiente²⁶⁰:

“Se les ofertó compartir el shuttle en Barcelona y Valencia. Reunión para marcar precios mínimos entre Ppcar, Goldcar, Victoria, Record, Centauro y Sixt.”

(320)A continuación de esta celda existe otra titulada “CONTACTADOS/ESTADO”, en la que hay un “sí”, con lo que se entiende que se había progresado en esa tarea.

(321)Entre el 28 de abril y el 4 de mayo de 2011 hubo un intercambio de correos electrónicos entre RECORD y GOLDCAR, en el que en varias ocasiones RECORD le advertía a GOLDCAR de precios por debajo de lo acordado con coches de GOLDCAR en Málaga, Alicante y Palma de

²⁵⁹ Correo electrónico interno de GOLDCAR de 12 de abril de 2011, asunto: RV: informe semanal 07/03 al 11/04, recabado en la inspección de GOLDCAR (folio 9378).

²⁶⁰ Correo electrónico interno de GUERIN de 25 de abril de 2011, asunto: FW: ESTADO FITUR, recabado en la inspección de GUERIN (folio 4685).

Mallorca, contestando GOLDCAR cuando estaba solucionada la incidencia²⁶¹.

(322) El 6 de mayo de 2011 RECORD envió a GOLDCAR los precios para Alicante y Málaga para el mes de mayo en varias categorías de coches (Smart, Ka, Corsa 3p, Corsa 5p, Focus), respondiéndole GOLDCAR sugiriéndole una bajada de precios en mayo para Palma de Mallorca (PMI)²⁶². Los días 2, 6, 20, 21 y 23 de junio de 2011 volvió a haber intercambio de correos electrónicos entre RECORD y GOLDCAR a propósito de precios por debajo de lo acordado en Palma y Alicante²⁶³.

(323) El 25 de mayo de 2011 AURIGACROWN envió a GOLDCAR, CENTAURO y RECORD las tarifas de ADVANTAGE para varias categorías de coches para los meses de junio, julio y agosto 2011, en Málaga, Alicante, Sevilla y Valencia. A propósito de esta subida se abrió una ronda de conversaciones entre las empresas mencionadas sobre si seguían o no la subida de precios de ADVANTAGE, quedando para un conference call el 26 de mayo a las 11.00 y el 31 de mayo a las 17.00²⁶⁴.

(324) El 28 de junio de 2011 GOLDCAR envió un correo electrónico a RECORD y CENTAURO, defendiendo que su bajada había sido puntual y siguiendo el mercado, ante las acusaciones de ambos²⁶⁵.

(325) El 20 de septiembre de 2011 el Presidente Ejecutivo de GOLDCAR suspendió la publicación de un cambio de precios para Málaga (AGP) hasta después de la reunión que iba a tener con la "Asociación de Rent a Car en Málaga" el 21 de septiembre de 2011, aunque esta reunión posteriormente se suspendió²⁶⁶.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Primero.- Legislación aplicable.

La incoación de este expediente tuvo lugar el 12 de enero de 2012 (Antecedente de Hecho 7; AH 7), y se amplió con fecha 20 de abril de 2012

²⁶¹ Correos electrónicos de 28 de abril a 4 de mayo de 2011 entre RECORD y GOLDCAR, recabados en la inspección de GOLDCAR (folios 8290 a 8321).

²⁶² Correos electrónicos de 6 de mayo de 2011, asunto: Alicante y Málaga, recabados en la inspección de GOLDCAR (folio 8322).

²⁶³ Correos electrónicos de 2, 6, 20, 21, y 23 de junio de 2011, recabados en la inspección de GOLDCAR (folios 8356 a 8385).

²⁶⁴ Correos electrónicos de 25, 26 y 31 de mayo de 2011, recabados en la inspección de GOLDCAR (folios 8345 a 8355).

²⁶⁵ Correo electrónico de 28 de junio de 2011, recabado en la inspección de RECORD (folio 9287).

²⁶⁶ Correos electrónicos internos de GOLDCAR de 20 y 22 de septiembre de 2011, recabados en la inspección de GOLDCAR (folio 8412 y 9386).

(AH 8). Por tanto, el procedimiento se ha tramitado, conforme a las normas procesales de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC).

Por lo que al derecho sustantivo sancionador se refiere, y si bien la conducta enjuiciada ha tenido lugar, a juicio de la Dirección de Investigación (DI), en el periodo que va desde el 27 de mayo de 2005 hasta, al menos, octubre de 2011, este Consejo considera con la DI, al igual que lo ha hecho en expedientes precedentes, que la norma aplicable también es la Ley 15/2007, por resultar globalmente más favorable teniendo en cuenta todas las condiciones concretas del caso (entre las más recientes, de 15 de febrero de 2013, Expte. S/0343/11, Manipulado de Papel; de 28 de febrero de 2013, Expte. S/0341/11, Expuma de Poliuretano; y de 25 de marzo de 2013, Expte. S/0316/10, Sobres de Papel).

En efecto, sin perjuicio de que la prohibición de acuerdos colusorios regulada por el artículo 1.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia sea idéntica a la regulada en el mismo precepto de la ley 15/2007, lo cierto es que el régimen sancionador diseñado por la Ley 15/2007 es, desde un punto de vista global, más favorable para las empresas imputadas que el contemplado por la 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 implantación del programa de clemencia para cárteles y de la reducción de los plazos de prescripción para algunas de las conductas tipificadas.

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 (LDC) 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.

Segundo.- Objeto de la Resolución: referencia a la calificación jurídica de la Dirección de Investigación.

La DI califica los acuerdos y conductas concertadas descritas en los Hechos Probados (HP) de esta Resolución como constitutivas de una infracción de cártel del art. 1.1 de la LDC, en la medida en que las empresas participantes se han concertado en secreto en un plan común, si bien con distinta participación, con el objeto de limitar su política comercial individual, acordando precios mínimos y determinadas condiciones comerciales en el mercado del alquiler de

vehículos sin conductor desde 2005, manteniéndose en vigor dichos acuerdos hasta, al menos, la realización de las primeras inspecciones por la CNC el 26 de octubre de 2011.

Una infracción administrativa muy grave de acuerdo con el art. 62.3.a) de la LDC, de la que serían responsables, con la extensión que se deriva de su participación individual acreditada en la infracción única y continuada, las empresas: ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L., AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. y su sucesora AURIGACROWN WEB, S.L., BARDON Y RUFO 67, S.L., CARGEST, S.L., CENTAURO RENT-A-CAR, S.L. y su matriz CENTAURO, S.L., DICKMANNS RENT A CAR, S.L., DRIVALIA CAR RENTAL, S.L., GOLDCAR SPAIN, S.L. y su matriz GOLDCAR RENTING, S.L., GUERIN RENT A CAR, S.L. y su matriz IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A., HELLE AUTO, S.A., NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L., NIZA CARS, S.L., PRIMA RENT A CAR, S.L., RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A. y su matriz GO DE ALQUILER, S.L., SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L., AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. y su matriz AVIS EUROPE OVERSEAS LTD, AUTOMOTIVECARS MÁLAGA, S.L. y su matriz IDAPI, S.A., así como por la ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AECA) y la ASOCIACIÓN EMPRESARIOS DE VEHÍCULOS DE ALQUILER (AESVA).

La DI califica esta infracción como un cártel complejo, en la medida en que en el marco del mismo se adoptaron distintos tipos de acuerdos y prácticas concertadas anticompetitivas de fijación de precios y de condiciones comerciales, conformando todas ellas una infracción única y continuada que se extendió en el tiempo durante siete años. Un cártel en el que las empresas y entidades participantes han tenido distintos grados de implicación, debido fundamentalmente a que hay empresas que no operan en todo el ámbito geográfico afectado por el cártel, así como al hecho de que no todas ellas han participado en la infracción durante toda su vigencia.

Por ello, siguiendo doctrina de este Consejo que se apoya en jurisprudencia comunitaria (Resoluciones del Consejo de 24 de junio de 2011, Expte. S/0185/09 Bombas de Fluidos; de 2 de agosto de 2012, Expte. S/0287/10, Postensado y Geotecnia; de 15 de octubre de 2012, Expte. S/0318/10, Exportación de sobres y de 21 de noviembre de 2012, Expte. S/0317/10, Material de archivo y STJUE de 7 de enero de 2004, asuntos acumulados C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219/00 P, sentencia Aalborg), en la Propuesta de Resolución la DI ha individualizado la responsabilidad que se imputa a cada empresa por su participación en el cártel conforme a los Hechos Probados, y que se ha reproducido en el AH 12 de esta Resolución.

A pesar de este distinto grado de participación en el cártel, en cuanto al ámbito geográfico de las conductas colusorias y al tiempo de infracción, que tiene su reflejo en la responsabilidad imputada como también en la cuantía de la eventual sanción, la DI considera necesario remarcar que todas las empresas participantes conocían las distintas conductas concertadas conformadoras de la infracción única imputada. Es decir, todas las empresas y entidades imputadas eran conocedoras de las distintas conductas anticompetitivas adoptadas por el cártel y, por ello, conocían la conducta comercial de sus competidores participantes en el mismo. En este sentido, la DI entiende que ha quedado acreditado que las entidades imputadas se comunicaban y reunían desde 2005 con regularidad, dada la especial dinámica de los precios en este mercado. Por consiguiente, la colusión entre las entidades imputadas adopta la estructura prototípica de un cártel, pues empresas competidoras entre sí adoptan acuerdos por los que fijan precios mínimos y otras condiciones comerciales, estableciendo, a su vez, mecanismos de seguimiento y vigilancia de los acuerdos adoptados por el cártel.

Así, por ejemplo, en el párrafo 186 PCH se reproduce el contenido del correo electrónico que el Presidente de AECA, que actuaba como mediador y garante de los acuerdos, envió el 15 de septiembre de 2009, a través de ACAVA (dirección de correo electrónico rentacares@gmail.com, creada ad hoc para la comunicación entre los miembros del cártel), con copia oculta a los destinatarios, dando instrucciones a los participantes del cártel para disminuir el riesgo de ser descubiertos y advirtiendo de los posibles contratiempos o desviaciones detectadas, al mismo tiempo que daba las gracias por la asistencia a la reunión en la que se habían acordado precios (asunto: REUNION MALAGA, [Conf.] y recabado en las inspecciones de RECORD (folio 8756), DRIVALIA (7455), CENTAURO (folio 6638 y 6639), AURIGACROWN (folio 6069), NIZA (folio 6733) y AECA (folio 5096) [Conf.].

Por último, la DI considera que un cártel de la índole descrita produce, automáticamente y por su propia naturaleza, un falseamiento significativo de la competencia que beneficia exclusivamente a las entidades participantes en el cártel. La eliminación de la incertidumbre entre competidores sobre sus respectivas estrategias comerciales proporciona a las empresas cartelizadas una ventaja competitiva indudable sobre el resto de competidores en el mercado o a potenciales competidores que pudieran querer entrar, en perjuicio de los clientes y, en última instancia, a los consumidores finales. En todo caso, la DI estima que ha quedado acreditado que los acuerdos y prácticas adoptadas por las entidades participantes en el cártel se ejecutaron y produjeron un incremento de los precios.

Por todo ello, la DI entiende que en ningún caso las prácticas analizadas en este expediente podrían beneficiarse de la aplicación de lo dispuesto en el

artículo 1.3 de la LDC, cuyos criterios acumulativos de exención no se cumplen por lo señalado.

En el Pliego de Concreción de Hechos (PCH), la DI consideraba acreditada la participación SIXT RENT A CAR, S.L. en la infracción imputada, y por tanto su responsabilidad ex art. 61.1 de la LDC, así como la de su matriz SIXT AKTIENGESELLSCHAFT. No obstante, a la vista de las alegaciones presentadas por la empresa, la DI estima que no han quedado suficientemente acreditados los hechos relativos a SIXT respecto de su participación en los acuerdos relativos a la fijación de precios en Barcelona. En consecuencia, la DI propone el archivo de las actuaciones respecto de SIXT y su matriz.

Como se recoge en el AH 1, el 2 de agosto de 2011, tuvo entrada en la CNC solicitud de exención del pago de la multa presentada por SOLMAR por la comisión de una infracción de cártel prohibida por el art. 1.1 de la LDC. El 26 de octubre de 2011 y el 11 de enero de 2012, la DI llevó a cabo inspecciones simultáneas en las sedes de diversas de las empresas incoadas en este expediente, con base en la información aportada por el solicitante de clemencia. Por ello, la DI propone a este Consejo que se exima del pago de la multa a SOLMAR, de acuerdo con la exención condicional concedida con carácter provisional el 25 de octubre de 2011 (AH 3), de conformidad con el artículo 65.1.a) de la LDC y el artículo 47.1 del RDC, al haber aportado elementos de prueba que permitieron ordenar el desarrollo de una inspección en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención del pago de la multa, siempre que al término del procedimiento sancionador, SOLMAR hubiese cumplido los requisitos del artículo 65.2 de la LDC.

Así mismo, como consta en el AH 5, NIZA presentó el 12 de diciembre de 2011 una solicitud de exención del pago de la multa o, en su caso, subsidiariamente de reducción del importe de la multa, por la comisión de la infracción finalmente imputada en este expediente. En relación con esta solicitud de clemencia, la DI propone a este Consejo que no se reduzca el importe de la sanción que, en su caso, pudiera imponérsele a NIZA CARS, S.L., de acuerdo con lo establecido en el artículo 66 de la LDC y en artículo 50.6 del RDC, puesto que una vez examinada la información y los elementos de prueba presentados por dicha empresa, considera que no se han facilitado elementos de prueba que aportaran un valor añadido significativo con respecto aquéllos de los que ya disponía a dichas fechas la CNC para demostrar la existencia del cártel.

En definitiva, esta es la propuesta de resolución del expediente de referencia que la DI ha elevado a este Consejo, siendo el objeto de esta Resolución determinar fundadamente si se ajusta a Derecho.

Tercero.- Sobre las alegaciones relativas a la concurrencia de diversos vicios de procedimiento.

a) Solicitud de suspensión del procedimiento.

AURIGACROWN WEB solicita la suspensión de cualquier trámite, en el ámbito del presente expediente por parte de la CNC, en tanto en cuanto no se resuelva el recurso de apelación presentado por AURIGACROWN CAR HIRE ante el TSJ de Málaga en relación con el Auto judicial que autorizaba la entrada inaudita parte a los locales de la empresa en el marco de este expediente.

Sin entrar a valorar la facultad del Consejo para acordar la suspensión solicitada, esta alegación no se puede admitir desde el momento en que, con fecha 18 de febrero de 2013 (recurso 80/2012), la Sala de lo Contencioso Administrativo en Málaga del TSJ de Andalucía ha dictado sentencia desestimando el referido recurso de apelación presentado por la representación procesal de AURIGACROWN CAR HIRE.

b) Indefensión por falta de tiempo para analizar la información del expediente

CENTAURO reitera en sus alegaciones a la Propuesta de Resolución (PR) su alegación sobre la indefensión que le genera el no haber tenido tiempo suficiente para acceder a toda la información obrante en el expediente y estudiarla con detenimiento, puesto que el PCH se le notificó tan solo dos semanas después de que le hubiese sido notificada la ampliación del acuerdo de incoación del expediente sancionador.

El Consejo debe rechazar esta alegación. Como recuerda la DI en la PR notificada a las partes, este Consejo en casos precedentes, en los que se ha producido la incoación con un margen de tiempo incluso menor respecto a la emisión del PCH, se ha pronunciado en el sentido de que en modo alguno se puede producir una vulneración al derecho de defensa desde el momento en que la empresa haya podido alegar y proponer las pruebas que a su derecho conviene, como es el presente caso. Así el Consejo de la CNC, en contestación a alegaciones similares a la señalada, presentada por una empresa a la que se le notificó la incoación y el PCH en la misma fecha, ha indicado en la siguiente Resolución de 19 de octubre de 2011, Expte. S/0226/10, Licitaciones Carreteras:

“(...) La empresa considera que con ello se ha vulnerado su derecho de defensa al privarle de plazo para alegar en fase de instrucción limitando su capacidad para ello a los 15 días que se conceden para alegaciones al PCH. Conviene a este respecto recordar que dicho plazo de 15 días es el previsto en el artículo 33.1 del RDC para que las partes, una vez conocen la imputación que la Dirección de Investigación en su caso realiza, pueda ejercer su derecho de defensa y alegar lo que estimen conveniente en

derecho. De sus propias afirmaciones resulta que ha conocido adecuadamente la imputación que formulaba la dirección de investigación contra él y que, una vez notificados PCH y PR, ha podido alegar y proponer la prueba que a su derecho conviniera, con lo que en modo alguno se puede hablar de vulneración del derecho de defensa”.

En igual sentido se ha pronunciado la Audiencia Nacional (AN), en un recurso interpuesto al considerarse vulnerado el derecho de defensa por una actuación similar (Sentencia de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de 2 de junio de 2011, Recurso 468/10):

“(…) Las consecuencias que pueda tener el cuándo y el cómo se ha dirigido el procedimiento sancionador contra Iberdrola solo podrán constatarse cuando se dicte la resolución que ponga fin al procedimiento. Entonces será cuando se pueda valorar si lo que denomina “incorporación tardía” ha sido tal, si se le ha privado de trámites esenciales en el procedimiento, etc. La Sala no aprecia que exista un derecho a que la acusación se dirija contra Iberdrola desde el momento mismo en que se incoa el expediente sancionador, no apreciándose por las razones expuestas la alegada vulneración de su derecho de defensa”.

c) Nulidad del procedimiento por falta de competencia de la CNC

HELLE AUTO entiende que existen dos infracciones diferentes: por una parte, un supuesto cártel de ámbito nacional y, por otra, un acuerdo limitado al aeropuerto de Málaga, respecto del que solo puede ser competente la Agencia Andaluza de Defensa de la Competencia. Además se manifiesta en contra de la delimitación geográfica del mercado, considerando que el mercado es el andaluz fundamentalmente, porque la mayor parte de las empresas incoadas realizan su negocio allí y las asociaciones que han impulsado la puesta en común están domiciliadas en Málaga y son de carácter autonómico andaluz aunque se hayan admitido en las reuniones a otras entidades que no se incluyen en dicho ámbito. Por ello, concluye que la CNC es un órgano manifiestamente incompetente por razón del territorio para la tramitación de este expediente, provocando la misma nulidad radical del procedimiento que debería ser archivado, en virtud del art. 62 de la Ley 30/1992.

Esta alegación se debe descartar. El Consejo coincide con la DI en que la CNC es competente para la tramitación y resolución de este expediente sancionador conforme a lo dispuesto en la *Ley 1/2002, de 21 de febrero, de coordinación de las Competencias del Estado y de las Comunidades Autónomas en materia de Defensa de la Competencia*. De acuerdo con lo dispuesto por el art. 1.1 de esta Ley 1/2002, corresponde a la CNC la competencia ejecutiva respecto de las conductas prohibidas en el art. 1.1 de la LDC que *“alteren o puedan alterar la libre competencia en un ámbito supraautonómico o en el conjunto del mercado*

nacional, aun cuando el ejercicio de tales competencias haya de realizarse en el territorio de cualquiera de las Comunidades Autónomas.” Las conductas imputadas en este expediente, de acuerdo con los Hechos Acreditados, han tenido efectos sobre la competencia en un ámbito supra-autonómico, que afecta a varias Comunidades Autónomas, en concreto, las Comunidades Autónomas de Cataluña, Valencia, Andalucía y Baleares, lo que es independiente del concreto ámbito geográfico de actuación de HELLE AUTO.

d) Nulidad por violación de trámites esenciales del procedimiento

HELLE también alega que este expediente sancionador adolece de vicios de nulidad radical por el hecho de que siendo concedora la DI desde el 2 de agosto de 2011 de la "denuncia" formulada por SOLMAR, aquélla optó de manera dolosa o cuando menos negligente por considerarla una mera "solicitud de exención", lo cual le permitía obviar trámites esenciales para la legítima defensa de los denunciados, como (i) el trámite de traslado de la denuncia desde su presentación en virtud del artículo 28.2 del RDC, o (ii) la obligación de incoar el expediente con carácter inmediato por tener acreditados no sólo indicios racionales de la existencia de infracciones sino prueba fehaciente de la comisión de la infracción por el contenido mismo de la denuncia. Al no hacerlo así, la empresa entiende que se ha producido la caducidad del expediente por haber transcurrido 18 meses sin resolver el procedimiento desde la presentación de tal denuncia.

La empresa reprocha igualmente a la DI que se haya ocultado a lo largo del expediente la existencia de la denuncia, esgrimiendo que la lógica del traslado del contenido de la denuncia deriva fundamentalmente del ejercicio del derecho de defensa de los incoados. Añade que su posibilidad de acogerse a la exención y/o a la reducción de la sanción ha quedado impedida por el desconocimiento de los términos de la denuncia. Y de manera subsidiaria alega anulabilidad de conformidad con el art. 63 de la Ley 30/1992 por los numerosos defectos de forma mencionados acaecidos a lo largo de la tramitación del presente expediente.

El Consejo considera que estas alegaciones no pueden prosperar. Como resulta del art. 25.1 del RDC, los procedimientos sancionadores de competencia sólo se inician de oficio, no estando la DI vinculada por el contenido de la denuncia y las pretensiones del denunciante (art. 25.5 del RDC).

Como resulta del contenido mismo del escrito presentando por SOLMAR y con entrada en la CNC el 2 de agosto de 2011, esta empresa formuló una solicitud de exención del pago de la multa que le pudiera corresponder por su participación en una infracción de cártel del art. 1.1 de la LDC. De conformidad con el art. 65 de la LDC y de los arts. 46, 47, 51 y 52 del RDC, la solicitud de

exención tiene una naturaleza, contenido, tramitación y efectos (procesales y sustantivos) sustancialmente distintos al de la denuncia, regulada en el art. 25.2 del RDC.

La solicitud de clemencia presentada por SOLMAR permitió a la DI ordenar el desarrollo de inspecciones en relación con el cártel descrito por el solicitante en los términos señalados en el art. 65.1.a) de la LDC (AH 4 y 6). Por ello la DI acordó con fecha 25 de octubre de 2011 concederle a SOLMAR la exención condicional del pago de la multa, por aportar elementos de prueba que le permitieron tales inspecciones domiciliarias. En consecuencia, y de acuerdo con el art. 51.1 del RDC, la solicitud de exención y todos los datos o documentos que la integran se consideran de carácter confidencial hasta la notificación del PCH (art. 51.2 del RDC), momento procesal en el que las partes pueden acceder a la pieza separada especial de clemencia en las condiciones que dispone el art. 51.3 del RDC y con el alcance que señala el número anterior del mismo precepto reglamentario.

El expediente sancionador se inicia con el acuerdo de incoación de la DI (el 20 de abril de 2012, AH 8), que contiene una primera imputación. Desde este momento, todas las empresas imputadas han tenido acceso al expediente a toda la información contenida en el mismo y que no haya sido declarada confidencial o esté protegida por aplicación del programa de clemencia, como era el caso de la solicitud de exención de SOLMAR. Por tanto, el Consejo no puede acoger esta alegación de nulidad señalada.

e) Indefensión por no individualización de la responsabilidad y de la sanción

AESVA, AECA, PRIMA, HELLE y DICKMANNNS coinciden en alegar indefensión porque la PR no individualiza la responsabilidad de cada empresa y no se determina el importe real de la sanción que se propone. Adicionalmente, HELLE alega que la DI al denegarle la ampliación del plazo para presentar alegaciones teniendo en cuenta el volumen del expediente y la dificultad de su instrucción no sea tenida en cuenta por la DI para facilitar el derecho de defensa y por extensión de la tutela judicial efectiva del artículo 24 CE.

El Consejo no puede aceptar esta alegación. La mera lectura del PCH y de la PR notificada a las partes pone de manifiesto, sin lugar a duda alguna, que la DI ha individualizado, empresa por empresa, la responsabilidad de cada una de ellas en la infracción única y continuada de cártel que se le imputa. En concreto la DI imputa a HELLE AUTO las conductas anticompetitivas descritas en el apartado 5 del PCH relativas a los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el

periodo comprendido entre el 21 de marzo de 2006 y octubre de 2011 (párr. 384 del PCH y 307 del IPR).

Por último, conforme a lo dispuesto por el art. 34.1 del RDC, relativa al contenido mínimo de la Propuesta de Resolución, la DI debe determinar la responsabilidad que corresponda a cada uno de los autores de la infracción declarada acreditada, los efectos que en su caso ha producido la infracción en el mercado y las circunstancias agravantes y atenuantes que a su juicio concurren, cuestiones todas ellas que se contienen en la Propuesta de Resolución formulada en este expediente, pero en absoluto viene obligada a elevar al Consejo una propuesta concreta e individualizada de sanción, cuya ausencia, por tanto, no puede generar indefensión.

f) Suspensión injustificada del procedimiento con ocasión del requerimiento de volumen de negocios

HELLE AUTO alega en su escrito de contestación al requerimiento de determinados datos relativos a su volumen de negocios formulado por el Consejo (folio 50833-4), que la suspensión del cómputo del plazo máximo para resolver no está justificada, puesto que dicha información podría haber sido requerida en cualquier momento anterior del procedimiento y es pública. Supone extender irregularmente el plazo de caducidad en perjuicio de los incoados y desigualdad en los plazos de los que goza la Administración y el administrado, cuya solicitud de ampliación de plazo para contestar a la PR fue denegada, quedando menoscabado su derecho a la tutela judicial efectiva.

El artículo 37.1.a) establece que *“El transcurso de los plazos máximos previstos legalmente para resolver un procedimiento se podrá suspender, mediante resolución motivada [...] Cuando deba requerirse a cualquier interesado para la subsanación de deficiencias, la aportación de documentos y otros elementos de juicio necesarios”*, supuesto que concurre en este caso. De conformidad con el citado precepto, el Consejo de la CNC acordó de forma motivada la correspondiente suspensión, al considerar un elemento de juicio esencial para resolver cierta información adicional relativa al volumen de negocios que debía requerir a empresas incoadas. Se trata de un tipo de información que no se incluye en registros públicos y accesibles con el desglose y nivel de detalle que precisa el Consejo de la CNC para continuar la tramitación del expediente (en cuanto a volumen de negocio en posibles mercados afectados, por ejemplo), a lo que debe añadirse el hecho de que no siempre se encuentra disponible para su consulta la información contenida en las cuentas anuales del ejercicio anterior. Los requerimientos de este tipo de información se realizan, además, precisamente cuando adquiere especial relevancia o resulta oportuna a los efectos de la eventual aplicación de los artículos 62 y 63 de la LDC, como en este caso.

La suspensión se encuentra por lo tanto plenamente justificada e incluso avalada por los pronunciamientos de los tribunales, que la consideran admisible si la actuación administrativa es diligente, como en este caso. En su sentencia de 13 de enero de 2010 (rec. 1279/2007) el Tribunal Supremo ha declarado que, si bien la caducidad de los procedimientos sancionadores es una institución jurídica con la que se trata de evitar la tardanza injustificada en resolver aquéllos, la decisión de suspender el plazo máximo para resolver debe entenderse válida si la demora no obedece a la desidia administrativa (sino que viene propiciada por la necesidad de resolver cuestiones complejas, por ejemplo). También la AN ha declarado en su Sentencia de 11 de mayo de 2011 (06/501/2009), en un caso en el que se *“acordó para mejor proveer solicitar información sobre la facturación de la recurrente, lo que implicaba la suspensión del plazo”*, que *“ello es ajustado a Derecho por más que la interesada afirme que la diligencia era innecesaria, porque lo cierto es que la facturación es relevante tanto para fijar la incidencia de la conducta como para graduar la sanción”*. Y en relación con el mismo expediente, en su Sentencia de 12 de mayo de 2011 (06/508/2009), la AN añadía que *“dada la regulación legal relativa a la determinación del importe de las sanciones, y la información de que en aquel momento disponía el Consejo, es lógica la suspensión de las actuaciones correspondientes para recabar dicha información. Es especialmente lógico dada la dinámica que impone la LDC a la hora de dictar resoluciones, cuando la Administración actuando como instructora ha recopilado la información que ha considerado relevante, y el órgano administrativo considera por su parte que para la adopción de una decisión necesita recabar otros elementos de juicio”*.

Por otra parte, la suspensión del cómputo del plazo para resolver en ningún caso ha causado perjuicio a HELLE AUTO. No basta la genérica alegación del menoscabo a la tutela judicial efectiva para demostrar la existencia de indefensión. La empresa ha tenido durante el procedimiento la oportunidad de presentar las alegaciones que ha considerado oportunas, cuando además *“la ampliación de plazos para formular alegaciones es según el artículo 49.3 de la Ley 30/1992 una facultad discrecional de la Administración, que no genera indefensión”* (SAN 06/865/2009).

Por último, en el Registro Mercantil está disponible, previo pago, el volumen total de la empresa relativo a los ejercicios en los que la empresa haya depositado las cuentas anuales. Pero en el requerimiento formulado por este Consejo se solicita, además, información que en ningún caso consta en el Registro Mercantil, como es el caso del volumen de negocio en el mercado afectado de las empresas imputadas que desarrollan más actividades que aquélla que resulta afectada por el cártel en los términos en que ha sido imputada cada empresa por la DI.

Cuarto.- Sobre la prueba propuesta por las partes en las alegaciones a la Propuesta de Resolución y la solicitud de vista

a) Solicitud de prueba y vista realizada por las partes

En sus escritos de alegaciones a la PR, varias empresas han solicitado la práctica por este Consejo de diversas pruebas, así como la celebración de vista oral:

1. AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. y AVIS EUROPE OVERSEAS LTD, han formulado la misma solicitud de práctica de prueba o actuaciones complementarias:

Prueba testifical consistente en que se cite al Sr. [Conf.] y a los representantes de las empresas que asistieron a la reunión de 30 de marzo de 2011 con el fin de que confirmen:

- (i) si realmente continuaron los "intentos" de atraer a Avis con posterioridad a la reunión de 26 de enero de 2011;
- (ii) si efectivamente el Sr. [Conf.] acudió a la referida reunión y los detalles concretos de su participación en la misma;
- (iii) si el resto de empresas esperaban realmente que Avis se uniera a los acuerdos, a pesar de que sus precios se decidieran desde el Reino Unido, como se desprende de los documentos obrantes en el expediente; y
- (iv) si finalmente la - supuesta - participación del Sr. [Conf.] en la reunión de 30 de marzo de 2011 dejó en los asistentes la percepción de que Avis se había unido efectivamente a los acuerdos que tuvieron lugar.

Subsidiariamente, y si el Consejo de la CNC no considerase conveniente practicar esta prueba testifical, la empresa propone que sea solicitada dicha información tanto al Sr. [Conf.] como al resto de asistentes a la supuesta reunión celebrada el 30 de marzo de 2011 a través de un requerimiento, de conformidad con los artículos 50.1 y 39 de la LDC.

Las empresas solicitan la confidencialidad del escrito de alegaciones y de la documentación que adjuntan, presentando versiones públicas.

2. AURIGACROWN WEB, S.L. ha solicitado la práctica de la prueba siguiente:
 - (i) Que se admitan los documentos que aneja como anexo y (ii) que se llame a declarar o se requiera a la administración concursal (de Aurigacrown Car Hire, S.L.) a los efectos de acreditar que:
 - Los activos adquiridos por AURIGACROWN WEB, S.L. no son esenciales para el modelo de negocio que desarrollaba AURIGACROWN CAR HIRE, S.L.

- Que los activos adquiridos por mi representada no formaban parte de la infracción que se pretende imputar.
- 3. BARDON Y RUFO 67, S.L. solicita que se admita como prueba la documentación que adjunta.
- 4. CARGEST, S.L. solicita que se admita como prueba la documentación que adjunta (correo electrónico con listas de precios).
- 5. CENTAURO RENT A CAR S.L., solicita que se admitan como prueba un total de aproximadamente 32.000 facturas relativas al periodo 2006-2011 (agrupadas en 37 anexos), para las que renuncia a la confidencialidad, al objeto de acreditar que no ha aplicado el acuerdo. Además anexa tarifas de precios que aplicó durante el tiempo del cártel, que fundamentan su alegación de que el mercado afectado es el de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo en aeropuertos y zonas limítrofes.
- 6. ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L., solicita que se incorpore como prueba la documentación que se adjunta (autos judiciales relativos a su situación concursal de liquidación).
- 7. DRIVALIA CAR RENTAL, S.L. no solicita prueba, pero aporta documentación para la que solicita confidencialidad sin aportar versión pública.
- 8. GUERIN RENT A CAR, S.L. solicita la práctica de la prueba documental siguiente:
 - (i) DOCUMENTAL, consistente en integrar en el expediente el contenido de los Anexos nº 2 BIS, 3 BIS, 6 BIS, 7 BIS y 8 BIS del presente escrito, consistentes en las versiones no confidenciales de los Anexos nº 2, 3, 6, 7 y 8 de sus alegaciones al Pliego.
 - (ii) DOCUMENTAL DE TERCEROS, a practicar por el Consejo de la CNC mediante requerimiento de información a las empresas Centauro, Goldcar y Victoria para que aporten a la CNC datos detallados sobre los precios aplicados en sus contratos de alquiler de vehículos con categoría A y DD en la zona de Barcelona, durante todo el año 2011, con desglose de temporadas según se señala en el párrafo 306 de este Pliego (invierno, semana santa, media y alta). Igualmente solicita la celebración de Vista, que justifica en la existencia de cuestiones controvertidas sobre la existencia de determinadas conductas, su verdadero alcance y efectos, y la utilidad que podría tener su análisis en una vista pública ante el Consejo.

9. HELLE AUTO, SAU no solicita prueba. Solicita confidencialidad para el escrito de alegaciones, presentando versión pública. Solicita también la celebración de vista por considerarla necesaria para la resolución del expediente.
10. IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A. solicita que se admita como prueba los documentos que adjunta, de los que presenta versión confidencial y pública. Además solicita que se practique las siguientes pruebas testificales:
- *“a practicar por el Consejo de la CNC mediante interrogatorio a Don [Conf.], apoderado de Guerin Rent a Car S.L. en el momento en que se produjeron los hechos imputados a mi mandante, a efectos de clarificar varios extremos relacionados con la actuación de Guerin en FITUR a finales de enero de 2011 y en la reunión de Valencia de 1 de febrero de 2011. El sr. [Conf.] También podría aclarar numerosas cuestiones referidas al contenido de correos remitidos o dirigidos a Guerin entre enero y abril de 2011.”, y*
 - *“a practicar por el Consejo de la CNC mediante interrogatorio a Don [Conf.], apoderado de Guerin Rent a Car S.L. desde el 29 de noviembre de 2011, a efectos de clarificar la independencia y autonomía de la gestión de la propia GUERIN”.*

Así mismo solicita la celebración de vista, que justifica en la existencia de cuestiones controvertidas sobre la existencia de determinadas conductas, su verdadero alcance y efectos.

11. PRIMA RENT A CAR, S.L. no solicita prueba pero adjunta diversos documentos.

b) Valoración de la prueba por el Consejo

El artículo 51.1 de la LDC regula la práctica por el Consejo de pruebas solicitadas por las partes, siempre que sean distintas de las practicadas en la fase de instrucción por la DI, o de actuaciones complementarias, bien sean de oficio o a instancia de los interesados, cuando dichas pruebas o actuaciones sean consideradas por el Consejo necesarias para la formación del juicio en la toma de decisión. Ese mismo precepto legal, en su apartado 3, dispone que a propuesta de los interesados el Consejo de la CNC pueda acordar la celebración de Vista.

La LDC regula la práctica de pruebas ante el Consejo como un trámite de carácter excepcional. La Ley establece un único procedimiento sancionador, en el que se separa claramente la fase de instrucción que lleva a cabo la Dirección de Investigación, (*“en la que se realizarán todos los actos precisos para el esclarecimiento de los hechos y se garantizará la contradicción y el derecho de defensa de los denunciados”*), y la fase de resolución que compete al Consejo,

que adopta las decisiones sobre la base de las propuestas formuladas por la DI, eliminando la duplicación de actuaciones de la anterior LDC, sin merma del principio de seguridad jurídica.

Por tanto en el esquema de la Ley 15/2007, tanto la práctica de pruebas, a propuesta de las partes o de oficio del Consejo, como la celebración de Vista, son actuaciones potestativas del Consejo, que las acordará en la medida en que las considere necesarias para aclarar cuestiones que no constan en la instrucción, y que son precisas para la formación de su juicio antes de resolver (artículo 51. 1 y 3 de la LDC).

Además, en materia probatoria, de acuerdo con la doctrina del Tribunal Supremo, es criterio del Consejo considerar que sólo son admisibles aquéllas que tienen por objeto refutar los hechos imputados, la participación en los mismos de las empresas imputadas, o los efectos dañinos sobre el mercado, así como, en su caso, las relativas a la dimensión del mercado afectado o la cifra de negocios del imputado.

Sobre esta base normativa, el Consejo acuerda incorporar al expediente toda la documentación e informes que las partes han adjuntado al expediente como alegación de parte.

Sobre la restante prueba solicitada por las partes, el Consejo no la considera pertinente ni necesaria para la resolución del expediente ni para el derecho de defensa de las partes solicitantes. En particular:

- Se rechaza la práctica de la prueba testifical propuesta por AVIS y AVIS EUROPA. Ambas empresas podrían haber presentado la declaración de su antiguo empleado el Sr. [Conf.] en su escrito si considerasen que convenía a su defensa, y no lo han hecho. Las declaraciones que se pretenden de los representantes de las restantes empresas participantes en la reunión del cártel de 26 de enero de 2011 serían auto-incriminatorias, lo que iría contra la línea de defensa mantenida por todas ellas en este expediente. Además, este Consejo coincide con la DI que la participación de AVIS en el cártel se fundamenta en prueba directa de carácter documental recabada en las inspecciones y en los requerimientos de información realizados, por lo que las declaraciones de personas participantes en una reunión del cártel no pueden desvirtuar su valor probatorio.
- Se rechaza la práctica de la prueba testifical propuesta por AURIGACROWN WEB, porque no existe discrepancia entre esta CNC y la empresa sobre los activos adquiridos a AURIGACROWN CAR HIRE, sino respecto de su relevancia a los efectos de aplicar la doctrina de la sucesión de empresas en el ámbito del derecho de la competencia, cuestión jurídica sobre la que, en esta fase procedimental, es competente

este Consejo. Además, nada ha impedido a la empresa, si así lo hubiera deseado, presentar la declaración por escrito de la persona señalada en su escrito de alegaciones.

- Se rechaza la práctica de la prueba documental de terceros propuesta por GUERIN. El Consejo coincide con la DI en que el resultado de esta prueba no puede aportar valor adicional en relación con la participación de las empresas en las conductas analizadas en el expediente de referencia, ni son necesarias para determinar el alcance y efectos de las actuaciones de estas empresas; por tanto, no pueden constituir prueba de descargo. En el expediente consta información, proveniente de distintas fuentes, que acreditan que las conductas colusorias no afectaron únicamente a las categorías o gamas de coches de alquiler que se citan en la solicitud de prueba.
- Se rechaza la práctica de la prueba testifical propuesta por IBERICAR. La empresa podría haber aportado al expediente las declaraciones de las personas designadas (directivos de su filial GUERIN) si así lo hubiese querido. En todo caso, la testifical planteada (ya solicitada por GUERIN ante la DI, y denegada por ésta) no es idónea en términos de prueba de descargo, pues tiene por objeto “aclarar” el contenido de documentos, obtenidos de fuentes diversas (inspecciones y requerimientos), que constituyen prueba directa de la participación de GUERIN en el cártel.

Respecto a la solicitud de vista formulada por algunas de las partes, este Consejo quiere recordar que la vista, en la vigente LDC, es una actuación (de naturaleza contradictoria: art. 19.2 RDC) que el Consejo puede acordar discrecionalmente, *“cuando la considere adecuada para el análisis y enjuiciamiento del objeto del expediente”* (art. 19.1 RDC).

El Consejo, teniendo en cuenta que es potestad suya acordar la celebración de vista cuando lo considere adecuado para el examen y el enjuiciamiento del objeto del expediente (art. 19 del RDC), ha resuelto no acceder a la solicitud de celebración de vista por no considerarlo necesario para su valoración del asunto. Por lo expuesto, la negativa del Consejo a celebrar vista en ningún supuesto puede generar indefensión a las partes.

Por último, el artículo 42 de la LDC, relativo al tratamiento de la información confidencial, dispone que *“en cualquier momento del procedimiento se podrá ordenar, de oficio o a instancia de parte, que se mantengan secretos los datos o documentos que se consideran confidenciales”*, y el artículo 20 del RDC, prevé que cualquier persona que presente un documento ante la CNC, puede solicitar de forma motivada la confidencialidad de datos e informaciones, presentando, en ese caso una versión no confidencial de los mismos.

Conforme a estos preceptos, el Consejo acuerda declarar la confidencialidad solicitada por las partes en sus escritos de alegaciones a la Propuesta de Resolución, así como en los escritos de contestación al requerimiento del Consejo sobre volumen de negocios.

Quinto.- Sobre el mercado relevante y el ámbito en el que las conductas despliegan sus efectos o mercado afectado.

a) Mercado relevante definido por la DI

En el punto 4 de los Hechos Probados (HP) de esta Resolución se reproduce la caracterización del mercado en el que han tenido lugar las conductas imputadas en este expediente sancionador, y que conduce a la DI a considerar, conforme a los antecedentes nacionales (Informe de la operación de concentración N-05061 NORTHGATE/RECORD RENT A CAR, disponible en la página Web de la CNC) y comunitarios (Asuntos M.234 GECC/AVIS LEASE; M. 1810 VW/EUROPCAR; M. 2510 CENDANT/GALILEO; M.3090 VOLKSWAGEN/OFFSET/ CRESCENT/LEASEPLAN/JV; M.3987 FIDIS RENTING/LEASYS y M.4613 EURAZEO/APCOA PARKING HOLDING), apropiado distinguir entre los servicios de alquiler de vehículos a corto plazo (para vacaciones y negocios) de los servicios de alquiler a largo plazo (con un periodo de alquiler superior a un año), el alquiler de vehículos ligeros y pesados y el alquiler de vehículos a empresas en régimen de leasing o de simple alquiler. Asimismo se ha apuntado la posibilidad de distinguir mercados atendiendo al demandante de estos servicios, distinguiendo así entre servicios de alquiler de vehículos a empresas de los servicios de alquiler a particulares (vehículos vacacionales) o a la categoría del vehículo alquilado. Concluyendo que el mercado relevante en este expediente se centra en el mercado de alquiler de coches sin conductor a corto plazo.

Desde una perspectiva geográfica, atendiendo a los antecedentes como al hecho de que la actividad de alquiler de vehículos en España está concentrada de forma particular en los principales destinos turísticos del país, la DI considera que el mercado geográfico analizado en este expediente debe considerarse supra-autonómico y, en concreto, en el caso particular del expediente de referencia, con afectación de las Comunidades Autónomas de Cataluña, Valencia, Andalucía y Baleares.

b) Alegaciones de las partes

Desde el punto de vista del mercado de producto, AVIS afirma que es necesario realizar una distinción fundamental entre el mercado de alquiler de vehículos a particulares y a empresas, basándose en precedentes, entre otros, en la Decisión de la Comisión Europea de 24 de septiembre de 2001 en el asunto COMP/M.2510, Cedant/Galile. Esto es, la DI debería haber definido el

mercado relevante en el presente expediente sancionador diferenciando claramente el tipo de cliente (particulares) y el segmento afectado por las prácticas analizadas (low cost), destacando que ella está centrada principalmente en el mercado de alquiler de vehículos a empresas y en el segmento tradicional del mercado de alquiler de vehículos a particulares.

Por su parte CENTAURO RENT A CAR, desde la perspectiva del mercado de producto, pone de manifiesto su conformidad con la definición aplicada por la DI y señala que no cabría mantener, como hacen algunas de las empresas imputadas, que existe un mercado distinto para alquiler de vehículos "low cost" o, de bajo coste, frente a las principales empresas del sector como HERTZ, AVIS o EUROPCAR, aunque son éstas las que determinan los niveles de precios en el mercado. En virtud de lo anterior, existiendo un único mercado en el que se tenga en cuenta la presencia de las 5 principales empresas de alquiler de vehículos que por sí solas ostentan un 56% del mercado nacional, la cuota de mercado de CENTAURO RENT A CAR es poco relevante.

La mayoría de las incoadas alegan que la definición de mercado empleada por la Dirección de Investigación se aleja, en lo que respecta a la dimensión geográfica del mercado afectado, de forma totalmente injustificada de los precedentes aplicables a nivel nacional y europeo. De esta manera, CENTAURO RENT A CAR disiente del ámbito geográfico delimitado por la DI, debiendo enmarcarse las conductas de esta empresa en el mercado de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo circunscrito a cada aeropuerto y su área de influencia, en particular, en los aeropuertos de Málaga, Alicante, Valencia y Barcelona, apoyándose en el precedente de la Resolución del TDC de 4 de noviembre de 1997, en el Expediente A 201/96 Impagos Alquiler Vehículos.

GUERIN considera que es obligación de la DI circunscribir el alcance de cada conducta identificada a la zona concreta en que supuestamente se habría desarrollado cada práctica anticompetitiva, esto es, por lo que a ella respecta, la zona de Barcelona, y no toda Cataluña. En este mismo sentido, AVIS alega que debería haberse concluido que cada aeropuerto afectado constituye un mercado geográfico separado; en este caso, los de Málaga, Alicante, Palma de Mallorca y Barcelona.

RECORD-GO destaca la limitada relevancia de las empresas investigadas en el mercado de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo (30% de mercado). Recuerda esta empresa que solo ha operado en los aeropuertos de Alicante, Málaga y Palma de Mallorca, por lo que efectivamente ha tenido una participación diferente de otras empresas imputadas en el expediente (sin contar con otras oficinas fuera de dichos aeropuertos), de ahí que el alcance

geográfico de las prácticas de RECORD-GO es más reducido en comparación con el de otras expedientadas.

Varias de las incoadas, CARGEST, BARDÓN Y RUFO, NEW CARS y PRIMA alegan que son empresas de pequeña dimensión y de ámbito local, por lo que su capacidad de influir en el mercado delimitado por la DI es mínima. Explican que el supuesto cártel está dirigido por un conjunto de empresas que congregan el 60% del mercado (RECORD, GOLDCAR, CENTAURO, AURIGACROWN y SOLMAR). Así BARDÓN Y RUFO y NEW CARS sostienen que son empresas con actividad en la provincia de Málaga y que su poder económico en el mercado es absolutamente insignificante. NEW CARS señala que carece de poder de influencia en la competencia o en el mercado nacional y ello dado el ámbito geográfico reducido en el que opera, su limitada infraestructura y flota de vehículos así como su mínima cuota de mercado que abarca.

CARGEST alega que es una empresa de carácter marcadamente local y que las conductas imputadas conforman varios cárteles regionales en lugar de uno sólo. BARDÓN Y RUFO por su parte destaca que no comercializa sus servicios a través de ningún bróker siendo su única forma de comercializar a través de su web de forma directa. Señala que de la información obrante en el expediente, se deduce que el supuesto pacto entre las empresas tiene como única base y afecta a empresas de alquiler de coches que cumplen dos características: alquilan sus propias flotas y actúan a través de brokers.

PRIMA alega que es una entidad pequeña cuyos clientes son mayoritariamente particulares y empresas a los que ofrece una atención más personalizada, de ahí que sus precios sean más altos en comparación con las empresas de rent a car con grandes flotas. Además no trabaja con brokers ni está conceptualizada como una empresa low-cost y sólo tienen sede en Málaga ciudad.

c) Valoración del Consejo

El Consejo coincide con la DI en afirmar que la delimitación exacta del mercado de producto y geográfico relevante no es imprescindible para la acreditación de las conductas de cártel como la que es objeto de este expediente, por cuanto se trata de infracciones con objeto anticompetitivo. Sigue así el Consejo una jurisprudencia y doctrina comunitaria y nacional que es constante: Asuntos T44-00 *Mannesmannröhren-Werke AG v Commission* y T-61/99, *Adristica di Navigazione Spa*; Resolución del TDC de 22 de julio de 2004, Expte. 565/03, *Manipulados radiactivos*; Resolución del Consejo de 28 de julio de 2010, Expte. S/0091/08, *Vinos finos de Jerez*, reiterado en la Resolución del Consejo de 2 de agosto de 2012, Expte. S/0287/10 *Postensado y Geotecnia*; Resolución del Consejo de 12 de enero de 2012, Expte. S/0179/09, *Hormigón y productos relacionados*. Por todas, en esta última Resolución, el Consejo subraya: “(...)

Esa doctrina también señala que la delimitación exacta del mercado relevante tampoco es un elemento del tipo de la infracción tipificada en el artículo 1 de la LDC, cuando se trata de acuerdos que, por su contenido y finalidad, objetivamente se puede concluir sin mayor análisis que son anticompetitivos por su objeto. Tal es el caso de los cárteles de fijación de precios y reparto de mercados como el que es objeto de este expediente, pues los precedentes y la teoría económica revelan que son acuerdos que objetivamente tienen capacidad para restringir la competencia efectiva en detrimento del bienestar sin producir eficiencias de las que puedan beneficiarse terceros, cualquiera que sea el contexto jurídico y económico en el que se produzcan (As. T44-00 Mannesmannröhren-Werke AG v Commission, párrafos 132.-133; As. T-61/99, Adistrica di Navigazione Spa, párrafo 29; RTDC de 22 de julio de 2004, Expediente 565/03, Manipuladores radiactivos, FD 14; RCNC de 29 de julio de 2010, Expte. S/0091/08, Vinos finos de Jerez, FD 8; y RCNC de 31 de julio de 2010, Expte. S/0120/10, Transitarios).”

Dicho lo cual, y contestando a las alegaciones, el Consejo entiende que existe en ellas una cierta confusión entre dos conceptos: mercado relevante y mercado afectado por las conductas, que no tienen por qué ser coincidentes tanto en su vertiente del producto o servicio relevante o afectado como en relación al ámbito geográfico relevante o afectado.

La noción de mercado relevante tiene por objeto establecer el producto y el territorio donde las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y, por ello, es posible establecer el poder de mercado de la empresa o empresas infractoras con el fin de evaluar el impacto de las conductas imputadas. En palabras de la Comisión Europea:

“La definición de mercado permite determinar y definir los límites de la competencia entre empresas, así como establecer el marco dentro del cual la Comisión aplica la política de competencia. La definición de mercado tanto desde el punto de vista del producto como de su dimensión geográfica debe permitir identificar a aquéllos competidores reales de las empresas afectadas que pueden limitar el comportamiento de éstas e impedirles actuar con independencia de cualquier presión que resulta de una competencia efectiva”. (Comunicación de la Comisión Europea relativa a la definición de mercado de referencia (publicada en el D.O. U.E. de 9 de diciembre de 1997).

Por el contrario, la noción de mercado afectado tiene por finalidad determinar el ámbito espacial en el que la conducta infractora acreditada ha producido o es susceptible de producir efectos sobre las condiciones de competencia efectiva, lo que depende directamente del territorio y producto para los que los participantes de la infracción hayan realizado los acuerdos. En este sentido ya se pronunció este Consejo en la Resolución de 12 de enero de 2012, Expte

S/0179/09 *Hormigón y Productos relacionados*, y lo ha reiterado en la Resolución de 23 de mayo de 2013, (Expte. S/0303/10 Distribuidores saneamiento), donde señala: *“De la misma forma que desde el punto de vista del producto puede no cartelizarse la totalidad de la oferta, puede suceder que desde el punto de vista geográfico se cartelice sólo parte de ella. De hecho, el artículo 1 de la LDC especifica que la prohibición se dirige a aquellas conductas colusorias que tengan por objeto, produzcan o puedan producir el efecto de obstaculizar la competencia en todo o parte del mercado nacional.”*

La delimitación del ámbito geográfico afectado por la infracción es en nuestro sistema de aplicación de las normas de competencia uno de los criterios de cuantificación de la sanción (art. 64.1.a) de la LDC) y el principal criterio de asignación de la competencia ejecutiva relativa al expediente entre el Estado (la CNC) y una Autoridad autonómica de competencia conforme dispone el art. 1.1 de la Ley 1/2002, de 21 de febrero.

En este expediente, como se puede observar en el resumen previo de las alegaciones, las partes discrepan de cuál debe ser el mercado de producto relevante. Así, AVIS, AVIS EUROPE, GOLDCAR y GOLDCAR RENTING consideran que se debe distinguir el mercado correspondiente al alquiler de coches sin conductor de tipo vacacional, de bajo precio y que es éste el mercado afectado, pero AVIS y AVIS EUROPE añaden (aportan un informe económico de una consultora en apoyo de su posición) que es necesario distinguir mercados en función del tipo de cliente, pues los viajeros de negocio frente a los particulares quieren un servicio de mayor calidad, siendo éste último mercado en el que se encuentra principalmente AVIS. Por el contrario, GUERIN, RECORD-GO y CENTAURO consideran que tal diferenciación es artificial y trata de magnificar la importancia de la infracción, y si bien GUERIN señala que tal diferenciación no está contemplada en precedentes comunitarios y nacionales, teniendo en cuenta estos precedentes GOLDCAR considera que deberían diferenciarse hasta 6 mercados de productos diferentes.

Como ya se ha señalado al principio de este fundamento de derecho, partiendo de los precedentes nacionales y comunitarios, la DI ha diferenciado varios mercados de producto atendiendo: (i) al plazo de alquiler (servicios de alquiler de vehículos a corto plazo (para vacaciones y negocios) de los servicios de alquiler a largo plazo (con un periodo de alquiler superior a un año); (ii) en función del tipo de vehículo objeto de alquiler (alquiler de vehículos ligeros y pesados), (iii) de la figura contractual utilizada (alquiler de vehículos a empresas en régimen de leasing o de simple alquiler), y (iv) al tipo de cliente (alquiler de vehículos a empresas y alquiler a particulares o de vehículos vacacionales), concluyendo que en este expediente el mercado relevante se centra en el mercado de alquiler de coches sin conductor, a corto plazo y, por tanto, el producto analizado consiste en el arrendamiento al cliente durante un

periodo limitado de tiempo de un vehículo, dirigido básicamente a personas que no cuentan con medio de transporte en el lugar de destino vacacional o de negocios.

El hecho de que existan empresas especializadas en el sector turístico no es suficiente para considerar que éstas conforman un mercado diferenciado al constituido por aquellas que operan en todo el territorio y ofertan mayores servicios relacionados con el alquiler de vehículos sin conductor, pues la ausencia de barreras de todo tipo indican una elevada sustituibilidad por el lado de la oferta que permite fundamentar la conclusión de que existe un único mercado de alquiler de vehículos a corto plazo.

En el informe económico presentado por AVIS para apoyar su alegación de que existen dos mercados de producto diferenciados, uno premium (en el que ella opera) y otro low cost (en el que operan las demás empresas imputadas), se analizan con este objeto, y en primer término, las diferencias de precio entre ambos tipos de empresas, comparando los precios de empresas premium (como Avis, Europcar y Hertz) con el de empresas low cost como Goldcar, determinándose que el ingreso diario en estas compañías es claramente superior.

En concreto en el informe económico se afirma que *“Avis obtuvo el gasto diario medio más alto en 2010 (72 euros), seguido de Hertz (65,9 euros) y Europcar (58,1 euros), frente al gasto diario de alrededor de 30 euros de los clientes de operadores de Goldcar o Niza”*, concluyendo que *“estos dos grupos de empresas se centran en segmentos de consumidores muy distintos y ofrecen productos claramente diferenciados”*.

El Informe presenta unas conclusiones de manera sesgada, o cuando menos poco robustas, dada la preselección de las empresas que se eligen para la comparación de precios, pues si en lugar de elegir AVIS o GOLDCAR como términos de la comparación se eligiese a la empresa premium ATESA y a la low cost SOLMAR, la diferencia de precios no sería tan significativa, como así se aprecia en la Tabla que se reproduce en el informe. De lo cual se concluye que existe en el mercado un continuo de precios, entre los 29 € de GOLDCAR y los 72 € de AVIS, que también permite afirmar la existencia de un único mercado de producto.

En segundo término, en el Informe se analiza la correlación entre los precios de AVIS y GOLDCAR frente a la correlación de AVIS con las otras dos empresas que considera están en su mismo mercado (HERTZ y EUROPCAR). En este análisis se realizan correlaciones tanto de precios como de variaciones de precios, sin ajustar y ajustadas (eliminado el componente estacional), y se concluye que *“en el caso de Goldcar esta correlación disminuye*

considerablemente (0,33 o menos) y en muchos casos no es significativa una vez eliminado el componente estacional de los precios.”.

El Consejo observa que este análisis sólo se realiza para el aeropuerto de Málaga (por considerar AVIS que, en su caso, sería el único acuerdo anticompetitivo en el que habría participado), y sólo se realiza la correlación con GOLDCAR, que como se ha visto es la empresa con la que mantiene la mayor diferencia en precio de las que existe en el mercado, por lo que la existencia de sesgo en las conclusiones persiste también en este análisis. Además, si nos centramos en la Categoría F, la de menor calidad y por lo tanto en la que más competirían las empresas low-cost, la correlación entre GOLDCAR y AVIS es incluso superior a la de HERTZ y AVIS sin ajustar (0.681 frente a 0.602), y sólo ligeramente inferior una vez ajustado (0.201 frente a 0.337). En todo caso, las correlaciones de precios entre dos productos no son en sí mismas suficientes para probar o desmentir el hecho de que tales productos pertenezcan o no a un mismo mercado.

El Consejo insiste en que en un contexto de ausencia de barreras de entrada y de elevada elasticidad de la oferta, la existencia de diferencias incluso sustanciales entre los precios de las denominadas empresas premium y las low-cost, no significa que estos dos tipos de empresa operen en mercados de producto distintos ni que sus precios relativos sean independientes unos de otros. Estas diferencias obedecen a la diferenciación de producto, pero ésta no evita la sustituibilidad por el lado de la oferta e, incluso, de la demanda. No puede obviarse que la mayoría de clientes son particulares (párr. 168 PCH) y que, al menos un parte de ellos, pueden alquilar un tipo de coche o el otro, por tanto solicitar los servicios de alquiler de una empresa u otra, en función del precio, lo cual hace que un segmento del mercado discipline al otro. Estamos ante lo que la Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (97/C 372/03) denomina cadenas de sustitución (apartado 57 de la Comunicación).

En definitiva, siendo cierto que los hechos acreditados en el expediente (párr. 159 y 160 PCH) evidencian la existencia de diferencias significativas de precio entre las empresas especializadas en el low cost, que centran su actividad en territorios turísticos, y otras empresas con precios más elevados y con una presencia generalizada en todo el territorio nacional (como puede ser el caso de AVIS), esa diferencia, por sí misma, no es suficiente para definir mercados de producto distintos, dadas las características de la oferta y de la demanda (HP 165-170 PCH).

Frente a lo alegado por GOLDCAR en el sentido de que el mercado de producto afectado se limita a ciertas gamas o categorías de coches de los

ofertados, el Consejo considera que los acuerdos adoptados por el cártel así como el seguimiento que de su cumplimiento se hacía por las entidades participantes en el mismo, permiten constatar que la infracción afectó a todas las gamas y categorías de coches, porque si es cierto que en algunas ocasiones únicamente se mencionaban determinadas categorías para la fijación de los precios, éstos constituyen una referencia válida (gama baja y gama alta) para el establecimiento de los precios del resto de las categorías ofertadas por las empresas participantes en el cártel. Esta afirmación se puede constatar, por ejemplo, en el contenido de uno de los acuerdos de precios y otras condiciones comerciales adoptado el 25 de mayo de 2006 por el cártel, en el que además de acordarse los periodos de duración de cada temporada, se acordaron también los modelos de coches que englobaban cada grupo, los precios mínimos por temporada y por grupo o gama de coches de alquiler (párr. 216 PCH):

“(RECORD) Parece que nadie hay roto el pacto. Los precios reflejados en las páginas web de los brokers parecen que son los mismos.

(...) (GOLDCAR) Hay que intentar que no haya "sombras" por parte de todos nosotros sobre todo en invierno ya que es muy largo y difícil para todos. Todos hemos duda de todos pero lo positivo ha sido la comunicación entre nosotros.

(...) (SOLMAR) repite lo mismo. Tal vez lo de las sombras ha sido porque no hemos concretado más los objetivos. Hemos conseguido: misma fechas temporadas -sillas de bebé-extras.

(...) Centauro y Helle Hollis quieren tocar el tema de la franquicia.

(...) Concretamos los modelos de algunos grupos:

Grupo 1 (AA): Ford Ka- Chevrolet Matiz - Smart for two.

Grupo 2 - 3 puertas (BB): Kia Picanto de 5 puertas- Hyundai Atos - Ford Fiesta- Opel Corsa - Citroën C2 - Peugeot 107 - Nissan Micra - Peugeot 206

Grupo 3 -5 puertas (CC): Igual que BB pero con 5 puertas. Hyundai Getz

En el grupo de Fusión se incluye el Opel Meriva - Nissan Lotes

En el grupo del Focus se incluye el Hyundai Matriz pero que se publicará en los listados de precios.

Concretamos los precios mínimos de los grupos:

Grupo AA: 90 euros

Grupo BB: 95 euros

Grupo CC: 98 euros

Entre el CC y el grupo siguiente tiene que haber una diferencia de 7 Euros. Es decir nuestro grupo R tendría que tener un precio mínimo de 105 euros.

Grupo R: 105 euros

Grupo D: 125 euros

Los grupos posterior al grupo D tiene que haber por lo menos una diferencia de 5 euros. Es decir nuestro grupo F tendría un precio mínimo de 130 euros.

Grupo F: 130 euros

(...) Acordamos que incluimos también un cargo de 20 euros para entregas fuera de hora. El horario es de 00.01 hasta 07.00 horas.

Fecha tope de la entrega de los precios de invierno: 15 Julio 2006.

Las temporadas serán:

La temporada de Navidad (16.12 hasta 05.01)

La temporada baja (06.01 al 29.03)

La temporada media (30.03 al 30.06)

Los precios mínimos acordados son los de arriba mencionadas más 10% (Navidad).

Precios Mallorca y Gerona para la temporada de invierno igual que Alicante.

La franquicia será, seguramente, a partir de la temporada media 2007.

La próxima reunión es 25 de Julio en Alicante. Lo organizará (RECORD)."

El Consejo coincide con la DI que en este caso se especifican los precios de todas las gamas de productos, y que queda acreditado que existe una relación entre los precios de las distintas categorías y que los acuerdos respecto a las condiciones comerciales se establecen para todos los grupos, pactando la duración de las temporadas sin distinción, precios por retraso homogéneos, etc.

El Consejo tampoco puede aceptar la alegación de BARDÓN Y RUFO de que el mercado de producto afectado se restringía a un mercado basado en la comercialización del servicio del alquiler de vehículos sin conductor a través de brokers, en el que no participa. Como se indicaba en el PCH, los hechos acreditan un cártel en el sector del alquiler de vehículos sin conductor para fijar

unos precios mínimos de venta al público y unas condiciones comerciales homogéneas y en alguna ocasión incluso, los márgenes de algunos brokers.

La participación en este cártel de empresas de alquiler de coches que no ofrecían sus servicios a través de brokers, como puede ser el caso de BARDÓN Y RUFO, está acreditada. Así, en el correo electrónico de 15 de septiembre de 2009, de ACAVA (rentacares@gmail.com), se refleja la voluntad unánime de todos los participantes en el cártel, incluido BARDON y RUFO (@malagacar.com), de seguir adelante con éste, a pesar de la desconfianza entre sus partícipes (reproducido en el párr. 186 PCH).

Por tanto, el Consejo considera que en el PCH se acredita que el mercado afectado por el cártel no se restringe a aquellas empresa de alquiler de coches que comercializan a través de brokers, sin que quepa duda de la participación de BARDON y RUFO en el cártel.

En cuanto al mercado geográfico relevante, CENTAURO, AVIS, AVIS EUROPE, RECORD-GO, GOLDCAR y GOLDCAR RENTING, discrepan del mercado delimitado en el PCH, sosteniendo que debería ser más reducido por razones de comodidad del cliente, llegando alguna de ellas a limitarlo a los aeropuertos o las zonas limítrofes a éstos.

El Consejo, de nuevo, considera que las empresas confunden los conceptos de mercado relevante y mercado afectado. Como señala la DI, de acuerdo con los precedentes comunitarios como nacionales (Asuntos 2510 CENDANT / GALILEO y M.3090 VOLKSWAGEN/OFFSET/CRESCENT/LEASEPLAN/JV, Informe de la operación de concentración N-05061 NORTHGATE/RECORD RENT A CAR, y Resolución del Consejo de 15 de octubre de 2008, Expte. C-0108/08, ING CAR LEASE/UNIVERSAL LEASE) el mercado de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo es de ámbito nacional, pues las condiciones de competencia son similares. Pero en este expediente sancionador son las empresas y entidades participantes en el cártel las que, con sus actuaciones anticompetitivas, determinan el ámbito afectado por la infracción tanto en lo que se refiere a los productos como al área geográfica: Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña. Comunidades Autónomas en las que, por la incidencia que el turismo tiene en sus economías, se ha desarrollado un importante mercado del alquiler de coches. Un espacio geográfico supra-autonómico afectado por el cártel que determina la competencia ejecutiva de la CNC para la tramitación y resolución de este expediente sancionador.

Sexto.- Sobre la acreditación de la participación de las entidades imputadas en las conductas restrictivas de la competencia

a) Alegaciones de las imputadas

Todas las empresas que han presentado alegaciones a la PR niegan haber participado en el supuesto cártel imputado y coinciden en que no se ha acreditado suficientemente por la DI lo contrario.

Las asociaciones AESVA y AECA niegan haber participado en un supuesto cártel de fijación de precios y de unas condiciones comerciales homogéneas. Explican que son asociaciones de ámbito regional andaluz, que constituyen el foro donde sus asociados ponen de manifiesto todas las circunstancias y preocupaciones que afectan al sector de alquiler de vehículos sin conductor o rent a car. Particularmente, AECA esgrime que de las más de 200 empresas que agrupa, sólo 5 de ellas son objeto de imputación (BARDON Y RUFO, CARGEST, HELLE, NEW CARS y PRIMA) y AECA, por su parte, apunta que de las más de 100 empresas que agrupa, 6 están imputadas en este expediente (AURIGACROWN, CENTAURO, GOLDCAR, HELLE, NIZA y RECORD).

AESVA también sostiene que nunca ha recomendado a sus asociados precios mínimos, ni condiciones generales de contratación, ni tampoco ha difundido precios entre sus asociados. Además, la propia DI reconoce que no consta la remisión o el envío por dicha asociación (AESVA) de ningún correo electrónico (182 PCH). Por su parte AECA manifiesta que los correos electrónicos que la PR imputa a AECA son los realizados desde la cuenta de correo electrónico rentacares@gmail.com, que atribuye a D. [Conf.], y que tal y como consta en el expediente es una cuenta de correo ajena a la asociación y cuyo dominio corresponde a un tercero. Además AESVA, AECA y PRIMA niegan que haya existido un seguimiento de los supuestos acuerdos.

Ambas destacan que la DI reconoce que estas Asociaciones en las reuniones identificadas no representaban a todos sus asociados (185 PCH), lo que les exime de responsabilidad. Alegan que, sin perjuicio de la eventual responsabilidad que en su caso pudieren tener las empresas asociadas inculpadas en el expediente, estas asociaciones y, por tanto, como representación o manifestación de intereses colectivos, no han tenido ninguna participación en los hechos objeto de este expediente de investigación y, por ello, carecen de responsabilidad en el mismo.

PRIMA alega que la administradora única de la entidad Dña. [Conf.], ocupa la presidencia de la AESVA desde 2009. A su juicio, la DI confunde ambas condiciones. Por ello, manifiesta que la administradora única de PRIMA asiste a esos foros únicamente como representante de AESVA, lo que determina que no se pueda considerar acreditada la participación de PRIMA en la infracción y, en este sentido, destaca que no consta en el expediente la existencia de correo electrónico alguno de esta parte.

GUERIN entiende que la DI realiza una interpretación tendenciosa sobre el contenido de los contactos con varios de sus actuales y potenciales brokers, cuando se tratan de relaciones verticales perfectamente legales, razón por la que el hecho de que en los contratos con brokers aportados se hagan referencias concretas a precios, no es indicio alguno de ningún tipo de concertación horizontal.

GUERIN niega tajantemente que haya participado y ejecutado un acuerdo de fijación de precios de alquiler de vehículos en Barcelona, durante el año 2011. Añade que ha aportado documentación que demuestra que los precios realmente aplicados en el mercado de alquileres en Barcelona, durante el año 2011, no son coincidentes con los precios de la competencia que deba explicarse por la existencia de acuerdo alguno. Por ello alega indefensión por cuanto considera que la DI mantiene la imputación de esta empresa de una conducta restrictiva sin evidencia alguna y sin valorar las alegaciones presentadas, rebatiendo tal acusación con documentación que demuestra que en modo alguno se aplicaron los precios supuestamente fijados en una reunión de 1 de febrero de 2011, sino que se siguió una política absolutamente autónoma y muy agresiva de precios, con diferencias superiores incluso al 50% respecto a lo supuestamente pactado.

Considera GUERIN que su comportamiento continuado en el mercado debe entenderse en todo caso como un efectivo y claro distanciamiento público (desde el mismo mes de febrero de 2011) respecto a lo supuestamente acordado, pues ni respondió a los correos, ni asistió a reuniones con los integrantes del cártel ni modificó su política de precios, tradicionalmente baja.

Critica que la CNC recurra al pretexto de que no se pueden valorar por esta autoridad documentos confidenciales (para terceros) para descargar de responsabilidad de las partes.

NEW CARS COSTA DEL SOL alega que la DI habría incurrido en una indebida inversión de la presunción de inocencia, alterando la carga de la prueba y dando por sentado que la actuación de esta empresa es anticompetitiva. Por el contrario, la empresa niega haber participado en la infracción imputada, y explica que acudió a la reunión de 2 de abril de 2009 como miembro de AESVA y al ser convocado por ésta, y en ningún caso para los fines que se le imputan. Manifiesta que su intención era ser informado de la situación del sector como consecuencia de los graves incidentes producidos en sus instalaciones, durante el año 2008. Concretamente, señala que se le acusaba de establecer precios muy inferiores con respecto al resto de los rent a cars, como consecuencia de la crisis, y por ello sufrió altercados. Argumenta que fue tras esta reunión, cuando las grandes empresas del sector, con importantes cuotas de mercado, se reúnen de manera privada para pactar los precios de la

temporada (párr. 253 PR). Incide en que no existe ninguna prueba directa que permita deducir que participó en todas las reuniones y en los pactos de fijación de precios. Añade que cualquier supuesta participación viene dada a través de notas manuscritas de asistentes, o a través del envío de correos electrónicos que AECA enviaba de forma indiscriminada a cualquier empresa. Defiende que siempre ha actuado de manera individual en cuanto a la determinación de sus precios.

AURIGACROWN CAR HIRE, S.L., que se constituyó el 25 enero de 2006, alega que los hechos atribuidos en la PR son anteriores a tal fecha por lo que no se puede ver afectada. Además explica que estuvo en situación de concurso voluntario en octubre de 2009 y en liquidación en enero de 2012, de manera que cualquier actuación contraria al derecho de la competencia hubiera sido impedida por la Administración Concursal. Alega así mismo que si bien puede parecer que existieron reuniones de diversos empresarios dedicados al sector del rent a car, no parece que el objeto fuese un pacto real de precios entre ellos. Reconoce que en diversas conversaciones informales entre los miembros de la Asociación de empresas de rent a car, se pudo orientar a alguna de las empresas acerca de los precios, pero en ningún caso se formalizó un acuerdo como el que se denuncia.

ALQUILER DE COCHES VICTORIA alega que la DI no ha acreditado su participación en el cártel, pues solo asistió a una reunión que se celebró en Valencia el 1 de febrero de 2011, a la que fueron invitados por una de las empresas involucradas en el expediente para hablar de temas logísticos en el área del Aeropuerto de Barcelona, enfocados a la reducción de costes. En ningún momento asistieron a dicha reunión con la intención de pactar precios ni cualquier otra medida, ni eran sabedores de la existencia de un cártel puesto que no se había visto involucrada en ninguno de los correos electrónicos, ni en las reuniones que hasta el momento se habían realizado. Remarca que no adoptó los acuerdos de la única reunión a la que asistió. ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L. niega ser responsable de un ilícito al no haber prueba de ello salvo referencias indirectas en notas de terceros.

RECORD-GO alega que no participó ni está acreditada, como afirma la DI, su participación en la infracción imputada por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 hasta, al menos, octubre de 2011 (párr. 387 PCH). En particular, defiende que no existen pruebas que acrediten que hubiera participado en la conducta recogida en el PCH en el periodo transcurrido entre el 28 de diciembre de 2006 y el 26 de octubre de 2008, ni con posterioridad al 28 de junio de 2011, debiendo ser la fecha a considerar como fin de la supuesta infracción. Concretamente, manifiesta que no hay ni una sola evidencia de reunión o intercambio de información en 2007 y respecto a 2008 critica que la DI base su imputación en unos correos reenviado por unos

brokers, quienes no están imputados en este expediente y en otro intercambio de correos de carácter bilateral con la empresa AURIGACROWN con respecto a la relación comercial que existe con ella y ajeno a las prácticas investigadas.

DICKMANNNS RENT A CAR, S.L. niega haber formado parte de un posible cártel, adoptando e implementando acuerdos de fijación de precios, durante el período comprendido entre el 13 de enero de 2011 y octubre de 2011, antes bien, lo que se deduce del expediente es que nunca ha pertenecido al grupo de influencia de los cinco grandes, AURIGA-CROWN, EUROPA (AHORA GOLDCAR), SOLMAR, RECORD Y CENTAURO, que son los que han dirigido y se han ocupado de mantener el cumplimiento de los acuerdos. Considera que en la narración de los hechos acreditados, no se puede acreditar fundadamente que DICKMANNNS acordara junto a las grandes empresas del sector unas tarifas de precios mantenidas artificialmente durante el año 2011, sino que era una empresa cualquiera de tantas que hay en el sector, sin influencia apreciable en el mercado, que decidía su comportamiento de manera independiente, sin entidad necesaria para producir esos efectos en el mercado. Señala que lo único que obra en el expediente es alguna anotación que indica que quizá alguien de DICKMANNNS pudo estar en dos reuniones en febrero y marzo de 2011, sin que haya ninguna evidencia de que se llegara a adoptar por esta entidad la aplicación de alguna tarifa prefijada por el grupo de presión de las grandes empresas del sector.

CARGEST, S.L. niega su participación en el cártel y explica que durante su duración estaba en situación concursal. Por un lado señala que no aparece en la petición de clemencia presentada por SOLMAR y que la DI no inspeccionó esta empresa. CARGEST no ha sido ni es miembro de la asociación, y por ello no pueden imputársele ni atribuírsele ninguna de sus actuaciones. De la documentación obrante en el expediente, especialmente las listas de distribución de correos, CARGEST no figura incluida ni referenciada en ninguna de las reuniones ni comunicaciones relativas a la fijación de precios. Refuta la imputación que se realiza a CARGEST sobre la base de su asistencia a una única reunión de 2 de abril de 2009. En este sentido explica que no fue invitada a la reunión y si asistió D. [Conf.] en su condición de vocal de AESVA no por CARGEST y en todo caso abandonó la reunión por serias discrepancias con los asistentes (Folio 8580). Con posterioridad CARGEST no fue informada de los acuerdos ni de su seguimiento, además aplicó unos precios manifiestamente ajenos a los acuerdos (documental aportada), porque no es miembro del cártel. Niega rotundamente su participación en las reuniones del cártel a pesar de la confusión en la PR.

DRIVALIA defiende que no ha participado en ningún tipo de acuerdo con sus competidores que pueda subsumirse en la prohibición del artículo 1 de la LDC. Señala que se le imputan hechos acontecidos con anterioridad al inicio de las

operaciones de la empresa, en abril de 2011, y en los que aparece de forma incidental un actual empleado de la empresa, D. [Conf.] (anteriormente empleado de SOLMAR) actuando dicha persona en todo momento a título personal y no como representante de DRIVALIA, de ahí que no aparezca en ninguno de los numerosos correos o informes posteriores a la reunión de 16 de febrero de 2011. Tampoco existe ningún elemento que permita a la DI probar que DRIVALIA participó en ningún tipo de acuerdo anticompetitivo con posterioridad al inicio de su actividad comercial, ya que esta empresa no figura en ningún correo, reunión, ni circular de las supuestamente intercambiadas entre otras empresas parte del presente procedimiento, defendiendo que existía una competencia feroz en el mercado. Mantiene que su conducta tarifaria desde la fecha de inicio de su actividad comercial no estaba condicionada en modo alguno por ningún tipo de acuerdo de otras empresas, como se demuestra de la documentación aportada. Por otro lado, sobre el concepto de “empresa”, no es posible considerar a DRIVALIA como empresa a los efectos de la aplicación del artículo 1 LDC durante, al menos, el periodo comprendido entre la fecha de su constitución y el 4 de abril de 2011, periodo durante el cual se produjeron los hechos (correos cruzados entre D. [Conf.] y AURIGACROWN y supuesta asistencia a la reunión de 16 de febrero) que supuestamente determinarían la comisión por DRIVALIA de una infracción del artículo 1 de la LDC.

DRIVALIA coincide con BARDÓN Y RUFO al alegar que nunca recibieron correos advirtiendo que sus precios eran más bajos que los supuestamente pactados y que por ello se estarían “desviando” de la supuesta conducta acordada.

BARDÓN Y RUFO niega haber participado en acuerdos de fijación de precios y expone que estableció sus precios con base únicamente en el análisis del mercado, como se prueba con la información que aporta sobre las tarifas aplicadas. Argumenta que en la mayoría de las ocasiones son inferiores a los supuestamente pactados como precio mínimo y en alguna ocasión muy superiores por exceso de demanda. Rechaza que cualquier tipo de intercambio de información entre empresas de un mismo sector sea considerado una práctica contraria a la norma, aunque reitera que no ha recibido información alguna.

El liquidador concursal de AURIGACROWN CAR HIRE alega que si bien puede parecer que existieron reuniones de diversos empresarios dedicados al sector del rent a car, no parece que el objeto fuese un pacto real de precios entre ellos. Reconoce que en diversas conversaciones informales entre los miembros de la Asociación de empresas de rent a car, se pudo orientar a alguna de las empresas acerca de los precios, pero en ningún caso se formalizó un acuerdo como el que se imputa.

Por su parte, GOLDCAR alega que su imputación en la PR, además de diferente a la contenida en el PCH, es errónea, en la medida que parece apuntar a una misma duración de las conductas en las diferentes zonas geográficas.

AVIS alega que la DI le imputa una infracción del artículo 1 de la LDC sobre la base de un único documento: un resumen interno preparado por la empresa GOLDCAR relativo a una reunión de 30 de marzo de 2011 a la que, supuestamente, acudió un empleado de AVIS, y que a su juicio, es un documento que no constituye prueba directa alguna. Según AVIS ese documento plantea dudas sobre su valor probatorio y hace referencia a la sentencia del Tribunal General de 15 de marzo de 2000, asunto T-25/95, Cimenteries CBR/Comisión, que establece que para poder fundamentar la imputación de una empresa en un único documento, el valor probatorio de éste ha de ser de primer nivel, de forma que no deje ningún género de duda sobre el contenido en él recogido. Adicionalmente, la empresa explica que el empleado, jefe de estación de la oficina de AVIS en el aeropuerto de Málaga, que asistió a la reunión que se imputa no era ni mucho menos la de un alto directivo de la empresa y no tiene la capacidad de vincular a AVIS en acuerdos de ningún tipo que supusiesen el establecimiento de condiciones comerciales tales como el precio de los alquileres de vehículos, porque vienen impuestos por otra empresa del Grupo situada en el Reino Unido. En todo caso, aunque AVIS hubiera conocido de forma suficiente el contenido de los acuerdos, ello habría sido del todo inútil, ya que AVIS se dirige a una categoría diferente de clientes que no son comparables a los de las empresas de bajo coste y, en consecuencia, dicha información sería del todo irrelevante. También alude a la reciente Sentencia de la AN de 25 de enero de 2013 (Expediente S/0226/10 Licitaciones de carreteras), que considera insuficiente el hecho de que se cite a una empresa como asistente a una reunión para que la CNC pueda imputarle la participación en un acuerdo contrario al artículo 1 de la LDC, con independencia del hecho de que la empresa en concreto se haya distanciado públicamente o no de lo acordado en la reunión. Cree que es del todo irrazonable e infundada la afirmación de la DI de que AVIS no indicó públicamente su intención de finalizar el cártel, porque en ningún momento ninguna de las empresas participantes en el mismo pudo llegar a pensar que AVIS había entrado en el acuerdo, por lo que no era necesario distanciamiento público de ningún tipo (citando, entre otras, la sentencia del Tribunal General, de 14 de mayo de 1998, asunto T-334/94 Sarrió SA c. Comisión).

Manifiesta que hay sin embargo numerosas pruebas obrantes en el expediente que demuestran no sólo que AVIS no fue parte del cártel investigado, sino que además, el resto de compañías no percibían a AVIS como un miembro potencial del mismo, y en este sentido, critica que la DI se haya negado a

verificar cuál es la percepción del resto de empresas de que AVIS estaba de acuerdo en unirse a los acuerdos alcanzados, al considerar que es vital para acreditar su participación en los hechos analizados.

Concretamente esgrime que no está activa en el segmento de bajo coste al que se refería el cártel y que el expediente se caracteriza por una flagrante falta de prueba contra AVIS, constando únicamente el referido documento de la supuesta reunión de 30 de marzo de 2011, que no ha sido ni contrastado ni corroborado mediante pruebas o indicios complementarios. Manifiesta esta entidad que el resto de miembros del cártel, incluyendo los solicitantes de clemencia, han reconocido que AVIS y el resto de multinacionales como HERTZ y EUROPCAR compiten por clientes distintos a los de los supuestos miembros del cártel y que, por tanto, son considerados como ajenos al mismo. Añade que SOLMAR afirma expresamente que el propósito del cártel era perjudicar a las compañías multinacionales como "Hertz, Avis, Europcar" por lo que difícilmente iba a ser parte del cártel. No obstante lo anterior, alega que AVIS es la única multinacional que sorprendentemente continúa imputada en el expediente cuando no comparte ningún interés comercial que haga razonable su participación en el mismo.

AVIS ha presentado un informe económico preparado por una consultora que concluye que la supuesta infracción no tuvo ningún impacto sobre los precios de AVIS, pues opera en un segmento de mercado distinto al de las empresas de alquiler de coche low cost involucradas en los acuerdos.

CENTAURO RENT A CAR señala que la PR está llena de incongruencias tales como confusión en el número de reuniones a las que asistió esta empresa (apartado 160 de la PR se dice que 18 reuniones y en el apartado 203, 13 reuniones). En cuanto a la duración de la supuesta conducta, dice que la DI considera que CENTAURO participó en la primera reunión de 25 mayo de 2005, así como en la siguiente reunión de 3 de noviembre de 2005 y esta parte lo niega pues ni participó ni conoció lo allí acordado. Critica que la DI de forma arbitraria considera que participó en las mismas basándose únicamente en notas manuscritas de terceras empresas, por lo que ello da lugar a un uso exorbitante de la prueba de presunciones. Añade que CENTAURO dejó de asistir a reuniones durante un periodo de 31 meses (desde septiembre de 2006 hasta abril de 2009), e incluso reconociendo que no asistió, la DI le imputa una participación indirecta, en la medida en que los asistentes, le habrían supuestamente trasladado el contenido de lo acordado en dicha reunión, sin que exista documento alguno que lo acredite de forma fehaciente y defendiendo que no mantuvo contacto alguno con las empresas presuntamente implicadas. Si bien es cierto, esta empresa reconoce que a partir de octubre de 2008, también a principios de febrero de 2009, empezó a recibir correos electrónicos por parte de las demás empresas incitándole a incorporarse a

unos supuestos acuerdos previamente fijados por determinadas empresas de rent a car. Señala que del contenido de esos correos no se deduce que finalmente se llegase a contactar con CENTAURO y, por otro, tampoco hay prueba que acredite que CENTAURO remitiera una confirmación o una mera comunicación en relación con un supuesto acuerdo. Afirma también que en el propio expediente hay evidencias de que su participación a partir del 2 de abril de 2009, fue limitada y pasiva y únicamente forzada por las presiones recibidas de las otras empresas, así como por el entorno social de crispación, como los incidentes acaecidos en el aeropuerto de Málaga entre los meses de enero y abril de 2009. Así, reconoce que participó de forma esporádica en las reuniones celebradas desde abril de 2009 y que no implementó los supuestos acuerdos adoptados en el seno de las mismas.

HELLE niega formar parte de ningún cártel defendiendo que ha mantenido una política de precios autónoma e independiente. Incide en que la única prueba contra ella sigue siendo la asistencia a algunas reuniones en las que se habló de precios del sector y la aparición como destinatario de un correo electrónico, sin participación activa. Considera que se ha llegado a la conclusión de que realizó la conducta infractora acreditada sin que haya sido motivado en grado suficiente como para formar la convicción de culpabilidad y tipicidad necesarias para desvirtuar su derecho a la presunción de inocencia.

SIXT y SIXT AG se muestran conformes con la conclusión alcanzada por la DI en la PR, consistente en proponer al Consejo de la CNC que proceda al archivo de las actuaciones seguidas contra éstas por no haber quedado acreditada la comisión de conductas prohibidas por el artículo 1 de la LDC y solicitan que el Consejo de la CNC dicte Resolución en este sentido.

b) Valoración del Consejo

1.- Sobre la calidad de los elementos probatorios y la fecha de finalización del cártel

El PCH cita los elementos de prueba en los que se asienta la acreditación de la celebración de, al menos, 32 reuniones del cártel, desde la primera realizada el 27 de mayo de 2005, hasta la última acreditada celebrada el 30 de marzo de 2011, adjuntándose a esta Resolución como Anexo I la relación de los directivos de las distintas entidades implicados en este cártel y como Anexo II la relación de dichas reuniones, con indicación de los folios en los que constan acreditadas las reuniones, el contenido de los acuerdos alcanzados en dichas reuniones, así como el seguimiento de los mismos.

Esta evidencia probatoria en la que se asienta la imputación que formula la DI en este expediente proviene de diversas fuentes y del uso de los distintos poderes de investigación que dispone la CNC. Así, la veracidad de la prueba aportada por el solicitante de exención ha sido corroborada y complementada

por los documentos recabados en las 9 inspecciones realizadas por la DI (primero el 26 de octubre de 2011 en las sedes de AURIGACROWN, NIZA, GLOCAR, DRIVALIA y RECORD-GO, y más tarde el 11 de enero de 2012 en las sedes de AECA, FLORENCIO BARRERA, CENTAURO y GUERIN), así como por la información requerida a las imputadas y a AENA, y [Conf.] (párr. 171 PCH).

En relación con las pruebas recabadas en las inspecciones, este Consejo ha reconocido su valor probatorio cuando proceden de diversas fuentes complementarias y plenamente consistentes entre sí, siendo precisamente este hecho el que permite contrastar su veracidad y les otorga un valor probatorio elevado (Resolución de 19 de octubre de 2011, Expte. S/0226/10, Licitaciones Carreteras), como sucede en este caso en el que numerosos documentos incriminatorios son recabados en más de una inspección, y/o son coherentes y consistentes con los documentos aportados por el solicitante de clemencia y/o remitidos en contestación a requerimientos de información realizados por la DI.

Por ello, este Consejo comparte la valoración que hace la DI en los párrafos 128 a 150 de la PR, en contestación a las alegaciones de GUERIN, CENTAURO, HELLE, AVIS, AVIS EUROPA y DRIVALIA sobre el valor probatorio de la documentación obrante en el expediente (párr. 34 y 36 PR). Consideraciones que las citadas empresas no mantienen en su escrito de alegaciones a la PR.

En cuanto a la fecha de finalización de la infracción, el Consejo considera ajustado a Derecho fijar como fecha de terminación del ilícito para todas las partes (excepto para SOLMAR, la solicitante de exención) el 26 de octubre de 2011, que es el día en que la CNC realizó las primeras inspecciones en este expediente (AH 6). Con anterioridad a esta fecha, no consta en el expediente manifestación pública por parte de ninguna de las empresas imputadas de haber concluido su participación en el cártel. La última reunión del cártel acreditada tuvo lugar el 30 de marzo de 2011, pero constan en el expediente diversos correos electrónicos enviados entre empresas imputadas que acreditan que el cártel seguía activo cuando la DI realizó la primera inspección (párr. 318-325 PCH).

Por ello, conforme a la jurisprudencia europea y a los precedentes en materia de cártel de este Consejo, se parte de la premisa o presunción de que al ser inspeccionadas algunas de las empresas participantes en el cártel, todas han puesto fin a la infracción a partir de dicho momento, constando que hasta ese día, al menos, dadas las evidencias recabadas en las inspecciones, el cártel seguía en vigor (Resoluciones del Consejo de 21 de enero de 2010, Expte S/0084/08 Fabricantes de Gel, de 12 de enero de 2012, Expte. S/0179/09, Hormigón y productos relacionados y de 23 de mayo de 2013, Expte

S/0303/10, Distribuidores Saneamiento, en las que el Consejo de la CNC se remite, entre otras, a la STJUE de 7 de enero de 2004 (asuntos acumulados C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219-00 P, sentencia Aalborg), señalando lo siguiente: “(...) *la aprobación tácita de una iniciativa ilícita sin distanciarse públicamente de su contenido o sin denunciarla a las autoridades administrativas produce el efecto de incitar a que se continúe con la infracción y pone en riesgo que se descubra. Esta complicidad constituye un modo pasivo de participar en la infracción que puede conllevar, por tanto, la responsabilidad de la empresa en el marco de un acuerdo único*”.

Se analizan a continuación las distintas alegaciones formuladas por las imputadas en relación con la acreditación de los hechos y su concreta participación en la infracción imputada, analizándose de forma conjunta y en primer término las relativas al contenido anticompetitivo de las reuniones del cártel.

2.- Valoración sobre las alegaciones relativas al contenido de las reuniones del cártel

Diversas imputadas han alegado que el contenido de las reuniones del cártel en las que está acreditada su participación no era anticompetitivo, así como que habían asistido a dichas reuniones convocadas por su asociación de buena fe y sin conocimiento previo de que tuviesen como objeto la adopción de acuerdos ilícitos.

El Consejo debe rechazar esta alegación por infundada y contraria a la evidencia existente en el expediente. En la valoración individual de las alegaciones sobre la acreditación de la participación de cada empresa en la infracción de cártel que se hace en los epígrafes que siguen se puede observar con claridad el contenido anticompetitivo de las reuniones del cártel. Baste ahora con citar, a modo de ejemplo, que en la reunión de 2 de abril de 2009, en la que participaron las imputadas que formulan esta alegación así como otras, conforme al informe interno elaborado por GOLDCAR de tal reunión (recabado en su inspección), en la misma se trató lo siguiente (párr. 192 PCH):

“(...) EL INICIO HA SIDO TENSO YA QUE (AESVA) INSISTIA EN QUE SUS ASOCIADOS QUIEREN QUE SE PRESENTEN ESAS DENUNCIAS POR QUE ADEMAS YA SE HAN GASTADO MUCHO DINERO EN EL ESTUDIO QUE HAN HECHO PREVIAMENTE E INCLUSO NOS HA DICHO QUE NOS PUEDE VALER PARA UNIFICAR PRECIOS Y SU ABOGADO LO ATESTIGUA QUE CON LA EXCUSA DE LA DENUNCIA PODEMOS LLEGAR A UN ACUERDO Y ENTONCES NO TENDRIAMOS PROBLEMAS CON EL TRIBUNAL DE LA COMPETENCIA POR PONERNOS DE ACUERDO (LO CUAL TODOS SABEMOS QUE NO DEBEMOS HACER).

(...) EL ACUERDO ES PARA TEMPORADA BAJA, O SEA DESDE EL 1-11-09 AL 15-3-10 (...), CON LA SALVEDAD QUE EN NAVIDAD DEL 18.12.09 AL 04-01-10 SERA UN 20% MAS CARO, (...). SE ENTIENDE QUE LOS PRECIOS SON DE VENTA AL PUBLICO O SEA CADA PROVEEDOR ES RESPONSABLE DE NO ENTREGAR NINGUN VEHICULO QUE SE VENDA AL PUBLICO POR DEBAJO DE ESTOS PRECIOS. ESTOS PRECIOS SE PONDRAN A LA VENTA EN TODAS LAS WEB COMO MAXIMO EL DIA 1-5-09 O SEA HAY QUE HACER LAS GESTIONES NECESARIAS ANTES PARA QUE LOS BROQUERS EN ESTA FECHA YA VENDAN EN ESTAS CANTIDADES.

EN CUANTO A LA TEMPORADA MEDIA SE ACUERDA 105 Y 140 DESDE EL DIA 16-04-09 (...) HASTA 3L 30-10-09. NO SE ACUERDAN OTROS PRECIOS PARA VERANOS POR QUE SE DECIDE QUE NO HACE FALTA DADO QUE CADA UNO LOS VA A SUBIR A SU CRITERIO YA QUE TODOS ERAN CONSCIENTES DE QUE EN JULIO AGOSTO Y SEPTIEMBRE NO VA A VER COCHES Y NO ES NECESARIO NINGUN ACUERDO. (...)

ESTOS DOS ACUERDOS ANTERIORES SON SOLO PARA ANDALUCIA Y VA A VIGILAR QUE ESTO SE CUMPLA EL PRESIDENTE (AECA) A QUIEN LE TENEMOS QUE REMITIR CUALQUIER INCIDENCIA QUE VEAMOS Y EL LE LLAMARA EL ORDEN AL INFRACTOR O TOMARAN LAS MEDIDAS QUE ESTIMEN OPORTUNAS”.

En este documento no sólo se aprecia el contenido anticompetitivo de la reunión sino también que las empresas eran conscientes de la ilicitud de lo acordado. Una intencionalidad anticompetitiva que se aprecia también en otros elementos probatorios que constan reproducidos en los Hechos Probados de esta Resolución. Así, a modo de ejemplo, en el correo electrónico de 15 de septiembre de 2009, de “ACAVA (rentacares@gmail.com)”, además de confirmarse la voluntad unánime de las entidades participantes en el cártel de seguir adelante con éste, se establecen medidas para evitar, por un lado, posibles incumplimientos y, por otro, mantener oculto lo tratado por el cártel, indicándose lo siguiente (párr. 277 PCH):

“Hola.

Gracias a todos los que habéis asistido hoy a la reunión. Como veis, la cosa esta muy delicada y el índice de confianza es prácticamente nulo entre nosotros, aunque debemos también valorar positivamente un dato muy importante, que es la voluntad unánime de todos en seguir adelante con esto.

(...)

Para cualquier incidencia, os envío una relación de direcciones de correo electrónicos, para que directamente se le envíe la incidencia al que la esta cometiendo, con copia OCULTA a los demás.

Creo que lo mejor es que hagan un grupo con estas direcciones para evitar que se escape alguien.

RECORDAD, "ENVIAR SIEMPRE AL 'INFRACTOR' Y A LOS DEMAS COMO DESTINATARIOS OCULTOS"

(...)".

Por tanto, no se puede sostener que en las reuniones acreditadas en el expediente únicamente se pusieran de manifiesto las preocupaciones del sector, sino que se alcanzaron acuerdos de fijación de precios, siendo las empresas participantes plenamente conscientes de su ilicitud, pues plantearon un sistema para evitar el control de la Autoridad de Competencia y diseñaron un mecanismo de vigilancia de la ejecución de los acuerdos adoptados por el cártel, centrado en el Presidente de AECA, como por ejemplo se confirma en el correo electrónico enviado por éste tras la citada reunión de 2 de abril de 2009 (recabado en la inspección de AECA y FLORENCIO BARRERA y reproducido en el párr. 250 PCH):

"(...) éste es el correo que he creado para lo que queremos

usuario: rentacares@gmail.com

clave: (...)

Con referencia a lo tratado hoy te resumo:

Temporada media: suplemento: 105,00 € pequeño, 140,00 € mediano

Inicio 16/04/09

Validez: desde 16/04/09 a 31/10/09.

fecha de visualización: 01/05/2009

Temporada baja: suplemento: 100,00€ pequeño, 130,00 e mediano

Inicio: 01/11/09 a 15/03/09

Navidad: Suplemento: (20% temporada baja) 120,00 e pequeño, 156,00€ mediano

Inicio: 18/12/09 a 04/01/2010".

Frente a lo también alegado por algunas empresas, la imputación que formula la DI en este expediente no se fundamenta en la pertenencia de la empresa a una Asociación o a su Junta Directiva, sino en la participación, adopción e implementación de acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales de prestación del servicio de coches de alquiler sin conductor a corto plazo. Lo cual no es incompatible con el hecho acreditado de que para alcanzar ese fin anticompetitivo, las empresas se han valido de los medios materiales y humanos prestados por las dos asociaciones citadas, que han convocado, organizado y amparado las reuniones en las que se concluían o

verificaban la implementación de acuerdos anticompetitivos, y a las que asistían empresas que no pertenecían a la asociación pero participaban en estas prácticas, así como ejerciendo un papel de seguimiento del cártel, de ahí que también se haya imputado a esas asociaciones.

Tampoco el hecho de que en las reuniones del cártel convocadas por las asociaciones o en las que éstas participaban alcanzando acuerdos anticompetitivos se abordasen también temas que no afecten a la competencia, no obsta para que se hubiese concluido la infracción imputada en este expediente. Así lo ha establecido este Consejo en expedientes anteriores, en los que se acreditaba la adopción de acuerdos entre competidores en el seno de las reuniones de una asociación, como por ejemplo, en su Resolución de 24 de junio de 2011, Expte. S/0185/09, Bombas de Fluidos: *“El hecho de que en las reuniones se trataran otros temas que no guardan relación con el propósito descrito y que no tienen aptitud para obstaculizar la competencia no impide que se concluya la existencia de infracción del artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE. Tampoco el hecho de que no en todas las reuniones se trataran asuntos comercialmente sensibles. Basta que en el marco de sus reuniones y contactos haya una serie de actuaciones que se identifiquen con esa unidad de propósito apta para distorsionar la competencia.”*. Doctrina confirmada por la Audiencia Nacional en sentencias de 5 de febrero de 2013 (recurso 378/2011), de 13 de abril de 2013 (recurso 395/2011), y de 31 de mayo de 2013 (recurso 471/2011).

3.-Valoración de las alegaciones de AECA y de AESCA

Frente a lo alegado por AECA, el Consejo coincide con la DI en que en el PCH (párr. 179-188) ha quedado acreditado que fue el Presidente de AECA quien creó específicamente una cuenta de correo denominada *“acava (rentacares@gmail.com)”*, para el seguimiento y la comunicación de los miembros del cártel, remitiendo éste a través de la citada cuenta un correo electrónico el 3 de abril de 2009 a todos los que habían participado en la reunión de 2 de abril de 2009, con asunto *“Email para incidencias”*, que se reproduce parcialmente a continuación (párr. 179 PCH):

“Como os prometí, os envió un email, desde una cuenta de correo que hemos creado especialmente para que me hagan llegar cualquier incidencia que observen, con relación a lo hablado ayer.

Desde esta cuenta os mantendremos también informados de cualquier novedad o incidencia que ocurra (...).”

Este mensaje y, en general, los que enviaba el Presidente de AECA para seguimiento del cártel desde *“acava (rentacares@gmail.com)”*, se enviaron con copia oculta a los participantes en el cártel, como prueba el hecho de que aunque en el destinatario sólo aparece *“acava”*, se hayan encontrado como recibidos en las inspecciones de RECORD, GOLDCAR o NIZA. En algún

momento también se intentó ocultar en los textos de los correos electrónicos remitidos el contenido de los acuerdos, utilizándose la expresión “artículos”, refiriéndose al precio de venta al público mínimo exigible. Así, por ejemplo la “incidencia” comunicada el 21 de abril de 2009 por el Presidente de AECA a través de “ACAVA”, con copia oculta a los participantes en el cártel, en el que advertía sobre la existencia de algunos precios por debajo de lo acordado cuando el periodo era superior a 7 días, reproducido en el párr. 181 del PCH y donde el presidente dice “(...) *Me gustaría usar este email lo mínimo posible y no estar dando la lata todos los días, ya que si es así, nos acostumbramos y pasaremos olímpicamente de ellos.(....)*”.

La utilización de dicha cuenta de correo fue continua y generalizada, constando en el PCH transcritos algunos de los correos electrónicos remitidos a través de dicha cuenta (por ejemplo, párr. 182-186 PCH), como el enviado el 15 de septiembre de 2009, en que se refleja expresamente la voluntad unánime de todos los participantes en el cártel de seguir adelante con éste, y se terminaba reiterando que cualquier incidencia en relación con el cumplimiento de los acuerdos adoptados enviaría con copia oculta a los demás. Asimismo, consta reproducido en el párr. 186 PCH correo electrónico en el que el Presidente de la Asociación terminada señalando: “**RECORDAD, "ENVIAR SIEMPRE AL 'INFRACTOR' Y A LOS DEMAS COMO DESTINATARIOS OCULTOS**”.

El Consejo, con la DI, considera que estas precauciones acreditan el claro conocimiento que los participantes en el cártel tenían de la ilicitud de la conducta y las medidas adoptadas para evitar ser descubiertos, tanto a través del funcionamiento de la citada dirección de correo electrónico como instrumento de comunicación de las entidades participantes en el cártel, como de las funciones asumidas por el Presidente de AECA, siendo un intermediario entre las empresas participantes en el cártel, comunicando posibles incidencias en cuanto al incumplimiento puntual de los acuerdos adoptados por el cártel y para asegurar el acuerdo entre dichas empresas (párr. 188), como se refleja por ejemplo en el correo electrónico interno de GOLDCAR reproducido en el párr. 187 PCH:

“(...) Ayer me envió un msm el presidente (Presidente de AECA) y me dijo que había hablado personalmente con (AURIGA) y (RECORD) y que se sumaban al acuerdo que hicimos. Creo que son buenas noticias, pero no obstante tenemos que ser vigilantes. Si detectamos cualquier incidencia me la dices para hablarlo con (presidente de AECA) y el hará de intermediario (así quedamos en la reunión) (...)”.

En cuanto a las alegaciones de AESVA negando su participación en la infracción de cártel imputada, el Consejo concuerda con la DI en que, no obstante, no constar en el expediente la remisión o el envío por dicha

Asociación de ningún correo electrónico, los elementos probatorios que obran en el mismo acreditan su participación en, al menos, 7 reuniones del cártel, entre la celebrada el 2 de abril de 2009, coincidiendo con la convocatoria de la primera de dichas reuniones por AESVA y AECA y la última el 30 de marzo de 2011, precisamente en AESVA:

1. Reunión de 2 de abril de 2009 en Málaga, en el Parador de Golf, entre RECORD, AURIGACROWN, SOLMAR, CENTAURO, GOLDCAR, BARDÓN Y RUFO, HELLE, NEW CARS, NIZA, PRIMA, CARGEST (vocal de AESVA asimismo) y las asociaciones AESVA y AECA, aludiendo a ésta como “Observatorio Económico del Rent a Car”.
2. Reunión de 7 de mayo de 2009 en Málaga, en el Parador del Golf, de las denominadas del “Observatorio Económico del Rent-a-Car”, entre las empresas RECORD-GO, AURIGACROWN, SOLMAR, CENTAURO, GOLDCAR, BARDÓN Y RUFO, HELLE, NEW CARS, NIZA, PRIMA y las asociaciones AESVA y AECA.
3. Reunión de 29 de julio de 2009 entre las empresas SOLMAR, CENTAURO, NEW CARS, HELLE, BARDÓN Y RUFO, NIZA, GOLDCAR, PRIMA y las asociaciones AECA y AESVA.
4. Reunión de 16 de diciembre de 2010, de las denominadas del “Observatorio Económico del Rent-a-Car”, en el Parador del Golf de Málaga, en la que participaron las Asociaciones AECA y AESVA y las empresas CENTAURO, NEW CARS, BARDON Y RUFO, AURIGACROWN, AUTOMOTIVE, RECORD y HELLE.
5. El 11 de enero de 2011 se reunieron en el Hotel Cervantes de Torremolinos AECA, AESVA y las empresas RECORD-GO, AURIGACROWN, BARDÓN Y RUFO, CENTAURO, HELLE, NEW CARS, NIZA, AUTOMOTIVE y GOLDCAR.
6. Reunión el 16 de marzo de 2011 en el Parador de Puerto Lumbreras (Murcia) entre las empresas HELLE, RECORD-GO, CENTAURO, NEW CARS, AURIGACROWN, AUTOMOTIVE, DICKMANNNS, BARDON Y RUFO, GOLDCAR y las Asociaciones AECA y AESVA.
7. Reunión de 30 de marzo de 2011 en AESVA entre AECA, AESVA (la Presidenta de AESVA es también propietaria de PRIMA) y las empresas RECORD-GO, BARDÓN Y RUFO, CENTAURO, NEW CARS, AVIS, GOLDCAR y “OTRAS EMPRESAS- Una decena de representantes de empresas diversas”.

No sólo convocó y participó en estas reuniones del cártel, sino que en la celebrada el 2 de abril de 2009, AESVA tuvo una actuación muy destacada animando a las empresas participantes a llegar acuerdos para unificar precios,

aludiendo expresamente al Tribunal de Defensa de la Competencia, aunque también se indica que todos saben que no se deben adoptar dichos acuerdos, como se aprecia en el informe interno elaborado por GOLDCAR de tal reunión y reproducido en el párr. 192 PCH.

Una participación confirmada por BARDON y RUFO, pues alega que participó en las reuniones denominadas “*Observatorio del Rent a Car*”, que eran convocadas a iniciativa de AECA y AESVA, dada su condición de miembro de AESVA y de su Junta Directiva, y a las que estaban convocados todos los miembros de estas Asociaciones que no están imputados. La naturaleza anticompetitiva de estas reuniones ésta acreditada en la convocatoria de la reunión de 16 de diciembre de 2010 (la nº 4), realizada por el Presidente de AECA:

“con directivos de algunas empresas de alquiler, para hablar de las tarifas y de la posibilidad de acordar unos precios mínimos, aun sabiendo del carácter ilegal de este tipo de reuniones”.

En definitiva, el Consejo considera plenamente acreditada la participación de AECA y AESVA en el cártel imputado, sin que el hecho de que las empresas cartelizadas sean una parte minoritaria de sus asociados constituya un argumento que pueda enervar la prueba existente de su participación en tal infracción. Por lo demás, la DI no imputa a estas asociaciones participar en el cártel en representación de todas sus empresas asociadas, pues tal representación no está acreditada. En este sentido, no consta en el expediente que las convocatorias de las reuniones en las que participaron estas asociaciones adoptasen la formalidad que requiere la normativa para celebrar una reunión ordinaria o extraordinaria de una asociación, puesto que estas reuniones estaban al margen de la actividad legal de dichas asociaciones. Es más, como ya se ha indicado, por parte de AECA, se creó específicamente una cuenta de correo para facilitar la comunicación entre las entidades participantes en el cártel, convocándose al menos, de acuerdo con la información recabada en las inspecciones, la reunión de 7 de mayo de 2009, 29 de julio de 2009 y 15 de septiembre de 2009 (ver párr. 186 PR).

La imputación de esta responsabilidad a AECA y AESVA no vulnera el principio de non bis in ídem, porque a éstas se les imputa por una conducta autónoma y diferenciada de la de las empresas asociadas participantes en el cártel. Una conducta que puede ser calificada de organización y vigilancia de la ejecución de la infracción, y que comparte con la conducta desplegada por las empresas cartelizadas el objetivo anticompetitivo común de restringir la competencia en precios y otras condiciones comerciales en el mercado de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo, siendo por ella que se les puede considerar coautoras junto con las empresas imputadas –asociadas o no en ellas- del

cártel acreditado en el expediente. En este sentido se ha pronunciado este Consejo en Resoluciones precedentes como, la de 28 de julio de 2010, Expte. S/0091/08, Vinos Finos de Jerez; de 2 de marzo de 2011, Expte. S/0086/08 Peluquería Profesional; de 13 de mayo de 2011, Expte. S/0159/09 UNESA Y ASOCIADOS; de 24 de junio de 2011, Expte. S/0185/09 Bombas de fluidos y de 30 de julio de 2012, Expte. S/0256/10 Inspecciones Periódicas de Gas.

Una doctrina de la CNC que sigue la práctica de la Comisión Europea y la jurisprudencia comunitaria en supuestos en los que una Asociación constituye el marco en el que se crea o diseña un cártel o contribuye de forma decisiva y activa a su formación o ejecución (STJ de 16 de noviembre de 2000, As. C-298/98, P. Finnborad/Comisión). Por tanto, en casos como estos de participación de asociaciones en el cártel junto con empresas, en los que el ente asociativo desempeña un papel propio en el mismo, la imputación de responsabilidad a las asociaciones y a las empresas es consecuencia de una correcta distribución de responsabilidades conforme a la conducta acreditada de cada cual. En definitiva, de igual manera que se imputa responsabilidad a cada empresa por su participación en el cártel, AECA y AESVA, con personalidad jurídica propia, deben responder por los propios actos que han cometido en cuanto a su participación en el cártel. Si bien tanto AESVA como AECA organizaban y convocaban reuniones del cártel facilitando la adopción de los acuerdos, el Consejo coincide con la DI en el papel particularmente relevante desempeñado por AECA, habilitando una infraestructura adecuada para el seguimiento de la ejecución del cártel mediante la creación de una cuenta de correo electrónico y el establecimiento de una lista de destinatarios a los que se debían enviar los correos electrónicos utilizados para detectar y corregir los incumplimientos a los acuerdos del cártel.

4.- Valoración de las alegaciones de PRIMA

La DI considera que PRIMA RENT A CAR, S.L. es responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.

La empresa considera que no está acreditada su participación en tales acuerdos, pues la participación acreditada de su administradora única en varias de las reuniones del cártel habría sido en calidad de Presidenta de AESVA desde 2009, y no en calidad de representante legal de PRIMA (Ver Anexo I).

En el PCH está acreditada la presencia y participación de esta directiva en las reuniones de: 2 de abril de 2009 (párr. 192, 249); de 29 de julio de 2009 (párr. 265 y 266); de 11 de enero de 2011 (párr. 298); de 16 de enero de 2011 (párr. 302); de 16 de febrero de 2011 (párr. 309); de 30 de marzo de 2011 (párr. 317).

Teniendo en cuenta que PRIMA desarrolla la actividad de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo en el ámbito de la provincia de Málaga, y que determinadas intervenciones de su directiva en las reuniones citadas son más imputables al interés de la empresa que al papel de coordinador y vigilante que desempeña la Asociación en el cártel, el Consejo considera acreditada la participación en el cártel que la DI le imputa. Así, en la reunión de 11 de enero de 2011, afirma que “(...) *no debemos ponernos nerviosos y que si todos subimos, Advantage acabará subiendo también porque a todos nos interesa vender a precios más altos*”, o en la de 30 de marzo de 2011, en la que manifiesta “*lamentablemente no tienen otra arma que incordiar y ponérselo difícil a las empresas que no cumplan el acuerdo, que están llevando al sector a la ruina*”.

5.- Valoración de las alegaciones de GUERIN

La DI considera acreditado que GUERIN RENT A CAR, S.L. ha participado en el acuerdo de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Cataluña que forma parte del cártel investigado, por el periodo comprendido entre enero y octubre de 2011.

De acuerdo con la información que consta en el PCH, GUERIN RENT A CAR, S.L. es una empresa de alquiler de coches sin conductor constituida en 2002, perteneciendo el 66% de sus acciones a GLOBALIA AUTOMÓVILES, S.L y el 34 % restante a personas físicas. Tras diversas ampliaciones de capital y transmisiones de participaciones en diciembre de 2008 GLOBALIA CORPORACIÓN EMPRESARIAL, S.A. poseía el 50% de GUERIN. El 17 de junio de 2009 IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A. adquirió el otro 50% de GUERIN y el 16 de junio de 2011 el resto de las acciones que hasta ese momento eran propiedad de GLOBALIA CORPORACIÓN EMPRESARIAL, S.A., por lo que desde esta fecha pertenece al 100% a IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A. Esta empresa se dedica al alquiler de vehículos sin conductor, cuyo ámbito territorial abarca el territorio español, Gibraltar, Portugal, Andorra y Francia, utilizando la marca comercial “pepecar.com” y prestando este servicio tanto con vehículos propios como con vehículos no propios pero en acuerdo con otros operadores (párr. 132-133 PCH).

Frente a lo que alega GUERIN, el Consejo considera que la DI no cuestiona ni realiza una interpretación tendenciosa de las relaciones comerciales, de carácter vertical, que esta empresa mantiene o pueda mantener con brokers en el desarrollo de su actividad. Lo que se imputa a GUERIN es participar en un acuerdo de cártel, es decir, entre competidores, que tiene por objeto fijar precios y otras condiciones comerciales. Y en el marco de esta infracción imputada, está ampliamente acreditado que los competidores cartelizados,

incluido GUERIN, se concertaron para fijar precios y otras condiciones comerciales frente a los brokers, cuyas páginas web seguían con el objeto de vigilar el cumplimiento de lo acordado y señalar, mediante el sistema de “incidencias” diseñado, al competidor concertado incumplidor al objeto de que adecuase su conducta a la que resultaba de lo acordado por el cártel (párr. 176).

Así, está acreditado que GUERIN participó en el acuerdo de precios mínimos para Barcelona, pues el 21 de enero de 2011, en unos correos electrónicos internos de GOLDCAR, se comentó que sería bueno en Barcelona fijar “entre Centauro, Pepecar, nosotros y tal vez Victoria un neto mínimo para así “asegurarnos” que no baje el precio al mismo nivel que el resto de la península”, ofreciéndose el Presidente Ejecutivo de GOLDCAR a llamar a VICTORIA. Y respecto de este acuerdo, resulta relevante resaltar aquí que en la inspección realizada en la sede de GUERIN se encontró en la mesa del Director de Nuevos Canales de Negocio una carpeta denominada “*Miércoles FITUR Broker actuales (NIZA, HERZT; HIPER; CENTAURO; OWNERS)*” FITUR se celebró del 19 al 23 de enero de 2011- que contenía un documento con la siguiente anotación (párr. 302 PCH):

“- Precios mercado BCN→ Reunión para marcar mínimos.

*PPCAR
GOLDCAR
VICTORIA
RECORD
CENTAURO
SIXT”.*

Igualmente consta en el expediente que el 27 de enero de 2011, en un correo electrónico de GUERIN a CENTAURO, en que se hizo un seguimiento de la citada reunión mantenida en FITUR con CENTAURO, se indicaba lo siguiente (párr. 304 PCH):

“(…) 4. (...) y tú os sentaréis con los distintos proveedores en Barcelona para fijar un precio medio (mínimo) de mercado.”

Y es relevante señalar que el Director General de GUERIN, que también era destinatario de este correo electrónico, amonestó posteriormente a la Directora de Contratación de GUERIN por escribir lo anterior (párr. 305 PCH), de lo que la DI deduce que era consciente de su ilegalidad, conclusión que este Consejo comparte.

También en relación con ese acuerdo de precios mínimos, consta acreditado que GUERIN participó en la reunión del cártel celebrada el 1 de febrero de 2011, con representantes de CENTAURO, VICTORIA y GOLDAR en Valencia,

como se constata en el correo interno de GOLDCAR (recabado en la inspección de esta empresa; véase también el anexo II relativo a las reuniones del cártel la referencia a esta reunión) enviado para la aplicación inmediata en Barcelona de las tarifas acordadas en la reunión, y cuyo contenido se reproduce en el párr. 306 PCH, reproduciendo aquí una parte:

“(…)

Hablamos de la situación en BCN. Todos pensamos que no debemos bajar los precios tanto y hacernos la competencia. El negocio/cliente de BCN no tiene nada que ver con el resto de la península.

(…)

La próxima reunión será dentro de un mes.

Nos comprometemos de vigilar también a las multinacionales y si viéramos una bajada de sus precios reaccionaríamos.

En las web propias aumentaremos los netos con un 15%.

Hemos acordado lo siguiente: (…)

Los Hechos Probados acreditan que GUERIN no siempre cumplió este acuerdo de precios mínimos para Barcelona (por ejemplo, párr. 311 y 315), pero también prueban su voluntad de mantenerse dentro del cártel. Sirva de ejemplo que el 25 de abril de 2011, en un correo interno de GUERIN se envía una hoja de Excel denominada “ESTADO FITUR”, en la que se recoge en la celda de “Puntos tratados en la reunión con CENTAURO” lo siguiente (párr. 319-320 PCH):

“Se les ofertó compartir el shuttle en Barcelona y Valencia. Reunión para marcar precios mínimos entre Ppcar, Goldcar, Victoria, Record, Centauro y Sixt.”

En definitiva, el Consejo considera acreditada la imputación y responsabilidad que la DI propone a GUERIN y su matriz.

6.- Valoración de las alegaciones de NEW CARS

La DI considera a NEW CARS responsable de las conductas anticompetitivas descritas en el apartado 5 del PCH relativas a los acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y hasta octubre de 2011.

Según el PCH (párr. 135) NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L. es una empresa cuyo objeto social abarca, entre otras actividades, el alquiler de automóviles con o sin conductor, que comercializa con la marca de “MARBESOL”. No forma parte de ningún grupo empresarial y es miembro de AESVA.

Frente a la alegación de falta de prueba de su participación en el cártel, el Consejo coincide con la DI en que está suficientemente acreditada la participación de NEW CARS en los acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales que le imputa la DI, y en particular, que consta su participación en las reuniones celebradas por el cártel siguientes (así resulta de los párr. 203 y 204 PR y Anexo II), cuyo contenido anticompetitivo también se considera acreditado conforme a lo que resulta de los párrafos del PCH que se referencian a continuación: 2 de abril de 2009 (párr. 192, 249), 29 de julio de 2009 (párr. 265-266 PCH), 3 de septiembre de 2009, 15 de septiembre de 2009, 16 de diciembre de 2010 (párr. 295 PCH), 11 de enero de 2011 (párr. 298), 26 de enero de 2011 (párr. 302 PCH), 16 de febrero de 2011 (párr. 309), 16 de marzo de 2011 (párr. 314), y 30 de marzo de 2011 (párr. 317).

En particular, y respecto de la alegación de falta de seguimiento de los acuerdos de precios, resulta relevante subrayar que NEW CARDS, el día 30 de abril de 2009 (es decir, un día después de la reunión del cártel celebrada en el Parador de Golf en Málaga para fijar precios y otras condiciones comerciales para Andalucía, párr. 249 PCH), remitió con correo electrónico al Presidente de AECA, a través de “ACAVA”, advirtiéndole de precios bajos en algunos brokers (párr. 258 PCH; también párr. 279 al final PCH). Lo cual no quiere decir que esté acreditado un seguimiento absoluto por esta empresa de lo acordado por el cártel, pues existe evidencia de que NEW CARDS, al igual que otras empresas del cártel, realizó incumplimientos puntuales (párr. 275, 308 PCH). Pero del citado párr. 275 PCH también se concluye que esta empresa era “*de los que más protestan por los precios bajos (...)*”, pese a lo cual consta acreditada su voluntad de permanecer en el cártel (párr. 281, 284 PCH). Este último párrafo reproduce el email enviado por el Presidente de AECA a través de “ACAVA”, con destinatarios ocultos, y en el que transmite a los miembros de cártel y a petición de NEW CARS la información que sigue:

“Objetivo para el Lunes 8 a las 12:00am (Artículos 80E / 105E) hasta el 24/03 (sería conveniente que una hora antes, comprobéis los brookers y hacer un Stops Sale a quien no lo cumpla)

Para Semana Santa del 25/03 al 04/04 sin compromiso.

Para el domingo día 04/04 (Artículo 150E / 175E) y al igual que el Lunes, mirar una hora antes lo brookers, por si alguno no se ha enterado.

Para más información hablar con (NEW CARS).”

7.- Valoración de las alegaciones de AURIGACROWN CAR HIRE

La DI considera que ha quedado acreditada la participación de AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. en los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía,

Valencia, Islas Baleares y Cataluña que forman parte del cártel investigado, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.

Según el PCH, AURIGACROWN se constituyó a principios de 2006 a partir de la fusión de dos empresas del sector del alquiler de vehículos en España, CROWN CAR HIRE (CROWN) y AURIGA RENT A CAR (AURIGA). Entre las actividades que comprenden su objeto social figura el alquiler, con y sin conductor, de toda clase de vehículos. AURIGACROWN tiene oficinas en Málaga, Sevilla, Jerez de la Frontera, Granada, Almería, Murcia, San Javier, Alicante, Valencia, Girona, Reus e Islas Baleares, y pertenece a AECA.

En resumen, AURIGACROWN CAR niega su participación en la infracción imputada por la DI sobre la base de que el cártel se creó antes de su constitución, y porque desde octubre de 2009 está en concurso de acreedores (párr. 109 PCH), de modo que cualquier comportamiento ilícito como el imputado no hubiera sido consentido por la administración concursal.

El Consejo considera que está amplia y detalladamente acreditada la participación en el cártel que la DI imputa a AURIGACROWN. Esta empresa ha participado de forma intensa tanto en el sistema de correos electrónicos diseñado por el cártel para detectar los incumplimientos de los acuerdos colusorios (párr. 177, 178 y 187 PCH), como en las reuniones del cártel, pues está acreditada su presencia en 27 reuniones de un total de 32 (Anexo II). El hecho de que esta empresa estuviese en un periodo de vigencia del cártel sujeta a administración concursal, no constituye impedimento alguno para su participación, ni tampoco permite desvirtuar la fuerza probatoria de los elementos de prueba que constan en el expediente. En las primeras reuniones del cártel, las seis celebradas entre el 27 de mayo de 2005 y el 25 de julio de 2006, en efecto AURIGACROWN no pudo participar porque no existía jurídicamente, pero sí está acreditada la participación de CROWN CAR HIRE (Anexo II y párr. 214 PCH), de la que es sucesora, societariamente y a los efectos del Derecho de la competencia.

8.- Valoración de las alegaciones de VICTORIA

La DI considera a ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L. responsable de las conductas anticompetitivas descritas en el apartado 5 del PCH relativas a los acuerdos de fijación de precios en las Comunidades Autónomas de Andalucía y Cataluña por el periodo comprendido entre el 10 de marzo de 2010 y octubre de 2011 (párr. 352 PR).

Según el PCH (párr. 103, 339), ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L. tiene su sede social en Alicante, e instalaciones en las provincias de Valencia y Murcia, y como objeto social, entre otras actividades, el alquiler de vehículos sin conductor desde su constitución en 1984. Esta sociedad está en concurso de acreedores (Auto de 19 de Junio de 2012 del Juzgado de lo mercantil nº 1 de Alicante, procedimiento 107/2012) y entró en fase de liquidación según Auto

de 5 de diciembre de 2012, habiendo presentado y aprobado ya el Plan de Liquidación con fecha diez de enero de 2013.

VICTORIA alega que no ha participado en el cártel, pues sólo está acreditada su presencia en una de las 32 reuniones de las que hay constancia en el expediente. Una reunión, de 1 de febrero de 2011, que no tuvo por objeto pactar ningún acuerdo colusorio que, en todo caso, no habría aplicado. Añade que nunca ha desarrollado actividad alguna en la Comunidad de Andalucía, por lo que tiene que ser un error que la DI le impute un acuerdo de fijación de precios en esa Comunidad.

El Consejo considera que, en efecto, la mención a la Comunidad Autónoma de Andalucía es un error. Por el contrario el Consejo aprecia que la participación en el cártel de VICTORIA en las Comunidades Autónomas de Valencia y Cataluña suficientemente acreditada.

La documentación referenciada en los Hechos Probados de esta Resolución hace prueba del conocimiento y participación de VICTORIA, al menos desde el 10 de marzo de 2010, en la adopción de acuerdos de fijación de precios para toda la península; por tanto, en su ámbito de actuación. Así, en esa fecha, a través de ACAVA, se remitió a VICTORIA un correo electrónico (recabado en las inspecciones de DRIVALIA y AURIGACROWN), en el que le aclara qué significa la expresión “artículos” utilizada en un previo correo electrónico enviado por el Presidente de AECA, a través de acava, con destinatarios ocultos: *“Evidentemente los artículos se refieren el pvp mínimo exigible de venta para los grupos A y D, Ford Ka y Ford Focus respectivamente”* (párr. 285 PCH). Consta también que se contactó con VICTORIA para que asistiese a la reunión del cártel del 16 febrero de 2011 (celebrada en el Hotel Tryp Gran Sol de Alicante), en la que se acordaron precios para las dos categorías habituales de coches de alquiler para el mes de abril en Península y Mallorca, así como cobrar por el primer conductor adicional. *“(…) pero no hubo nadie de Victoria. Llamé por la mañana a (...) de Victoria y me dijo que seguramente iría (...) pero no era seguro ya que tenía una cita en Orihuela. No se presentó”* (párr. 309 y 310 PCH).

Esta prueba permite, a juicio de este Consejo, considerar acreditada la participación de VICTORIA en un acuerdo de fijación de precios mínimos y otras condiciones comerciales en la península, y puesto que esta empresa tiene su domicilio social en Alicante, que produjo efectos en la Comunidad Valenciana.

Pero también se considera acreditada la participación de VICTORIA en la génesis del acuerdo de precios mínimos para Barcelona, que se sustenta en diversos documentos recabados en las inspecciones de GOLDCAR y GUERIN (párr. 301 PCH, y 306 PCH en relación con los párrs. 155-158 PR). Así mismo

participó, junto con CENTAURO, GUERIN y GOLDCAR en la reunión del cártel de 1 de febrero de 2011 en Valencia, cuyo objeto fue fijar precios mínimos en Barcelona para dos categorías de coches en varias temporadas, cuya duración también se acordó, lo que se acredita con el correo electrónico interno de GOLDCAR que se reproduce en el párr. 306 PCH (recabado en la inspección de esta empresa), y en el que se afirma:

“Hablamos de la situación en BCN. Todos pensamos que no debemos bajar los precios tanto y hacernos la competencia. El negocio/cliente de BCN no tiene nada que ver con el resto de la península.”

La próxima reunión será dentro de un mes.

Nos comprometemos de vigilar también a las multinacionales y si viéramos una bajada de sus precios reaccionaríamos.

En las web propias aumentaremos los netos con un 15%.

Hemos acordado lo siguiente: (...)

No obstante, la evidencia apunta a que VICTORIA no aplicó este acuerdo, pues en un informe interno de GOLDCAR de 6 de marzo de 2011, ésta señala que: *“- Hemos bajado los precios de BCN hasta 31.03.2011. Es un acuerdo entre Centauro, PepeCar y nosotros. Cuando acordamos hace un mes en VLC que íbamos a subir los precios etc. Victoria también estaba de acuerdo. Al final, porque Pepecar tardó más de la cuenta de ponerlo en marcha ellos no lo hicieron”* (párr. 313 PCH).

En definitiva, el Consejo considera que ALQUILER DE COCHES VICTORIA S.L. participó en las conductas anticompetitivas descritas en los Hechos probados de esta Resolución relativas a los acuerdos de fijación de precios en las Comunidades Autónomas de Valencia y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 10 de marzo de 2010 y octubre de 2011.

9.- Valoración de las alegaciones de RECORD-GO

La DI considera a RECORD RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A., y a su matriz GO DE ALQUILER, S.L., responsable por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia e Islas Baleares, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011 en el supuesto de RECORD-GO y desde 2008 hasta octubre de 2011 su matriz.

Según el PCH, RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A. es una sociedad domiciliada en Castellón, que desde el año 2008 es filial al 100% de la sociedad GO DE ALQUILER, S.L. Centra su actividad en el levante español, teniendo delegaciones en Alicante, Málaga y Palma de Mallorca. Hasta 2010 también tuvo delegaciones en Las Palmas y en Tenerife. No obstante ofrece

servicio en otras localizaciones actuando como intermediario en ellas. La sociedad tiene por objeto la compraventa, importación, exportación, alquiler, lavado, engrase y conservación de toda clase de vehículos a motor, a vela y maquinaria agrícola, así como la autoescuela de conductores y transporte de viajeros y mercancías. GO DE ALQUILER S.L. es una sociedad que se constituyó en 2005 y cuyo objeto social incluye también el alquiler de coches sin conductor.

RECORD-GO niega, en esencia, que exista prueba que acredite su participación en la infracción que le imputa la DI. El Consejo, por el contrario considera que está acreditada la imputación que se le formula.

En la PR, en contestación a las alegaciones de las partes (párr. 158 PR), la DI reconoce que no puede considerarse suficientemente acreditada la participación de RECORD-GO en el acuerdo de fijación de precios mínimos para Barcelona que, por ello y como se ha señalado arriba, no se incluye entre los acuerdos del cártel de los que, junto con su matriz, se les considera jurídicamente responsables.

No obstante, el Consejo coincide con la DI que está acreditada su participación en los demás acuerdos conformadores del cártel que se le imputan. RECORD-GO (junto con AURIGAGROWN, SOLMAR, RECORD y CENTAURO) forma parte del grupo de cinco empresas que, al menos, desde el 27 de mayo de 2005, iniciaron el cártel en el ámbito territorial en el que operan, generalizándose, a partir del 2 de abril de 2009, al resto de las entidades imputadas. Está acreditado que los acuerdos que se le imputan, se discutían y adoptaban entre las cinco empresas señaladas, fundamentalmente en reuniones que se celebraban en salas de hoteles o restaurantes, que eran reservadas y sufragadas alternativamente por cada una ellas (párr. 175 PCH). Está igualmente acreditado que, entre reunión y reunión, las empresas cartelizadas realizaban el seguimiento de los acuerdos vigilando los precios publicados en las webs de los brokers y que, vía correo electrónico, cuando encontraban un precio por debajo de lo acordado, ponían de manifiesto la “incidencia” al incumplidor. La participación de RECORD-GO en este sistema de vigilancia está para este Consejo, fuera de toda duda a la luz de los hechos acreditados recogidos, por ejemplo, en el párr. 17. Como también está acreditada la participación de RECORD-GO en el sistema de comunicación de los acuerdos a clientes instaurado a partir de 2008 (párr. 181 PCH).

RECORD-GO alega, en particular, que no está acreditada su participación en el período comprendido entre 2007 y 2008, pero en el expediente constan notas manuscritas en papel del Restaurante Dársena de Alicante (recabadas en la inspección de esta empresa y de la empresa GOLDCAR, entre otras fuentes; párr. 215-217 PCH y 165 PR) que acreditan que RECORD-GO participó en la

reunión del cártel celebrada el 25 de mayo de 2006 en la que se adoptaron precios para 2007. Igualmente, durante dicho periodo de tiempo, constan también acreditados contactos entre las empresas del cártel, en los que participó RECORD-GO, que tenían por objeto la implementación de los acuerdos anticompetitivos. Así se desprende de los correos electrónicos de 14 y 15 de febrero de 2008 (recabados en la inspección de esta empresa, de GOLDCAR y de AURIGACROWN) intercambiados entre RECORD-GO, AURIGACROWN, GOLDCAR y SOLMAR, y reproducidos en los párr. 226 y 227 PCH). En concreto, RECORD-GO aparece como remitente en uno de los correos electrónicos remitidos el 14 de febrero de 2008, en el que le reprocha a AURIGACROWN que todavía no haya subido los precios, remitiendo el día siguiente AURIGACROWN una tabla de precios “definitiva”, reproducida en el párr. 227 PCH.

Está igualmente acreditada la participación de RECORD-GO en la última reunión del cártel, la de 30 de marzo de 2011, que tenía por objeto adoptar medidas de presión contra las empresas que no participaban en el acuerdo de precios mínimos y aquellas que lo estaban incumpliendo (párr. 317 PCH), sin que conste desde entonces que la empresa haya indicado públicamente su intención de finalizar su participación en el cártel.

Por tanto, el Consejo considera acreditada la participación en el cártel de RECORD-GO en los acuerdos y por el tiempo que la DI le imputa. La alegación de RECORD-GO relativa al término de su participación en el cártel se analiza, junto con la de otras empresas, *infra*.

10.- Valoración de las alegaciones de DICKMANNNS

La DI considera acreditado que DICKMANNNS RENT A CAR, S.L. participó en los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Valencia, por el periodo comprendido entre el 13 de enero de 2011 y octubre de 2011, que forman parte del cártel complejo que es objeto de este expediente sancionador.

Según el PCH DICKMANNNS es una empresa que no pertenece a ningún grupo empresarial y cuyo objeto social es el alquiler de vehículos sin conductor y la compraventa de vehículos y sus accesorios, principalmente en Alicante y Murcia.

En resumen, DICKMANNNS alega que no pertenece al grupo de influencia de las cinco grandes empresas del sector, que son las que ha acordado y vigilado el cumplimiento de los acuerdos del cártel, sin que la DI haya probado su participación en el mismo más allá de la presencia de alguien de la empresa en dos reuniones en febrero y marzo de 2011.

El Consejo no comparte esta alegación y considera que está plenamente acreditada la participación de DICKMANNNS en el cártel que la DI le imputa. El

párr. 197 PCH hace referencia a un correo electrónico remitido por GOLDCAR, con destinatarios ocultos y recabado en la inspección de esta empresa y en la de AURIGACROWN, en el que se describen las dificultades que están teniendo las empresas del cártel para aplicar los acuerdos anticompetitivos y las medidas que se pueden adoptar para reaccionar frente a los competidores que no están en el cártel (se propone bajar los PVP), entre los que se cita a la fecha del correo (18 de septiembre de 2009) a DICKMANNNS.

Además, un correo interno de GOLDCAR de fecha 21 de enero de 2011 (recabado en su inspección) sitúa a DICKMANNNS en el cártel, en la medida en que acredita la conformidad de esta empresa en subir los precios al nivel de lo acordado por el cártel el 11 de enero de 2011. Así, en el citado correo se afirma por parte del GOLDCAR que (folio 8130): “(...) *En cuanto a [Administrador único] de Dickmman hablamos (...) y yo y aunque ponía excusas a partir de hoy lo va a hacer (...). Ya le había llamado (...) exsolmar para decirles que subiera los precios (estos exsolmar parece que ya están haciendo algunas cosas ¿tu tienes conocimiento de ello?.) Por tanto la situación sigue en Alicante igual que ayer (...)*”.

Con posterioridad a esta fecha, está acreditada la participación de DICKMANNNS en la reunión del cártel de 16 de febrero de 2011 (celebrada en el Hotel Tryp Gran Sol de Alicante), en la que se acordaron precios para dos categorías habituales de coches para abril, tanto en la Península como en Mallorca, así como también el cobro por el primer conductor adicional (párr. 309 PCH). También está acreditado que participó en la posterior reunión de 16 de marzo de 2011 celebrada en el Parador de Puerto Lumbreras de Murcia, y en la que se acordó por “los mismos de siempre” continuar con las tarifas pactadas para el mes abril pese a los precios más bajos de ADVANTAGE (párr. 314). Por último, no consta que con posterioridad a estas fechas DICKMANNNS haya indicado públicamente su intención de finalizar su participación en el cártel.

11.- Valoración de las alegaciones de CARGEST

La DI considera acreditado que CARGEST S.L., ha participado en los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía que forman parte del cártel investigado, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.

Según la información que consta en expediente, CARGEST es una empresa cuyo objeto social es, desde su constitución en 1997, el alquiler de vehículos sin conductor en Málaga y otros destinos turísticos. No pertenece a ningún grupo empresarial y es miembro de AESVA. Estuvo sometida a un procedimiento concursal durante la mayor parte del periodo objeto de investigación en este expediente, que concluyó mediante convenio aprobado

en 2011 (concurso voluntario nº 114/2008, del Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Málaga).

En esencia, CARGEST no considera acreditada su participación en el cártel, porque no figura en ninguna de las reuniones ni como destinatario o remitente en los correos que se intercambiaron las partes del mismo. Alega que a la única reunión que asistió su administrador único, lo hizo en su condición de vocal de AESVA, abandonando la reunión por no estar de acuerdo con los asistentes, sin que posteriormente se haya acreditado que hubiese aplicado los precios allí acordados.

La DI reconoce que CARGEST, en efecto, no figura como remitente de ningún correo electrónico (párr. 182 PR), pero el Consejo considera que está acreditada su participación en el cártel en los acuerdos que la DI le imputa.

CARGEST participó en la reunión del cártel celebrada el 2 de abril de 2009, convocada por las dos asociaciones imputadas, y en la que se adoptaron acuerdos de fijación de precios para Andalucía (párr. 192 PCH). La circunstancia de que el administrador único de CARGEST fuese vocal de AESVA no es óbice para considerar que esta empresa obtuvo información de la existencia del cártel y participó de la adopción de un acuerdo restrictivo. De hecho, en la relación de las personas asistentes elaborada por GOLDCAR se refiere a su administrador único como “Vocal de la primera Asociación y propietario de CARGEST”, lo que corrobora NIZA en su solicitud de reducción de la multa (párr. 249 PCH). Además, frente a lo alegado, está acreditada la participación de CARGEST en la posterior reunión de 26 de enero de 2011, también celebrada en Málaga, en la que se pactaron precios mínimos para varias gamas de coches y temporadas, así como se acordó que la próxima reunión se celebraría en Alicante el 16 de febrero de 2011, y en la que se hablaría del acuerdo sobre kilometraje (párr. 302 PCH).

En todo caso, la participación en una sola reunión no sería óbice para concluir que CARGEST es autor de la infracción que se le imputa, desde el momento en que está acreditado el contenido objetivamente anticompetitivo de esa reunión, y no existe un distanciamiento público respecto de los acuerdos restrictivos adoptados en tal reunión del cártel (STJUE de 7 de enero de 2004, asuntos acumulados C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219-00 P, Aalborg; de 28 de junio de 2005, asuntos acumulados C-189/02 P, C-202/02 , C-205/02 P a C-208/02 P y C-213/02P, Dansk Rørindustri A/S; de 19 de marzo de 2009, asunto C-510/06 P, Archer Daniels Midland Co; y de 4 de junio de 2009, Asunto C-8/08 T-Mobile). En la última sentencia citada, el Tribunal de Justicia afirma: *“Siempre que la empresa participante en la concertación permanezca activa en el mercado de que se trate, es aplicable la presunción de que existe una relación de causalidad entre*

la concertación y el comportamiento de dicha empresa en el mercado, incluso si la concertación se basa solamente en una única reunión de las empresas interesadas.”

12.- Valoración de las alegaciones de DRIVALIA

La DI considera acreditado que DRIVALIA CAR RENTAL, S.L., ha participado en los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Valencia que forman parte del cártel investigado, por el periodo comprendido entre el 2 de febrero de 2011 y octubre de 2011.

Conforme al PCH, DRIVALIA se constituyó en julio del 2010 si bien su actividad comercial comenzó en abril del 2011. Su objeto social es el alquiler de vehículos sin conductor, actuando principalmente en el Aeropuerto de Alicante.

En resumen, DRIVALIA alega que no se ha acreditado su participación en el cártel, pues no inició operaciones hasta abril de 2011 y hasta esa fecha no se le puede considerar empresa a los efectos del art. 1 de la LDC, razón por lo que la mención acreditada en el expediente relativa a su empleado es incidental y no puede soportar la imputación que se formula por la DI. Además, con posterioridad a esa fecha, no existe ningún correo electrónico que le cite como remitente o destinatario ni que le sitúe en el cártel, habiendo practicado precios que no coinciden con los acordados.

El Consejo coincide con la DI en que está suficientemente acreditada la participación de DRIVALIA en los acuerdos del cártel que se le imputan en este expediente, y no tanto por la información que ha aportado el solicitante de exención (al que DRIVALIA le imputa, sin acreditar, ánimo de venganza por el hecho de que uno de sus ex directivos hubiese trabajado en el pasado en SOLMAR), sino por la documentación recabada en la inspección de sus empresa y en las demás inspeccionadas.

Así, en la inspección de DRIVALIA (y de las otras empresas inspeccionadas) se han recabado correos electrónicos de los que utilizaba el cártel para detectar y poner remedio a los incumplimientos de los acuerdos de precios mínimos y otras condiciones comerciales acordadas. Correos en los que con frecuencia se adjuntaban pantallazos de las páginas Web donde se había encontrado el incumplimiento, y que eran remitidos a todos los participantes del cártel pero con destinatario oculto (párr. 279 PCH).

Además, constan en el expediente los correos electrónicos intercambiados entre esta empresa y AURIGACROWN los días 2 y 4 de febrero de 2011 (recabados en la inspección de esta última empresa), en el que DRIVALIA le pide que le pase los precios de los acuerdos, enviándole AURIGACROWN una tabla de precios para Alicante pactados en la reunión de 26 de enero de 2011 (párr. 307 PCH). Consta también acreditado que DRIVALIA participó en la

reunión del cártel celebrada en Alicante el 16 de febrero de 2011, en la que se acordaron precios mínimos para el mes de abril para la Península y Mallorca, para determinadas categorías habituales de coches, así como el precio por el primer conductor adicional (párr. 309 PCH).

El hecho de que a estas fechas DRIVALIA aún no comenzase de forma efectiva su actividad no impide su calificación como empresa a los efectos del art. 1.1 LDC, pues tal prueba documental acredita que ha tenido acceso a información sobre el comportamiento futuro de sus competidores, así como su consentimiento a acatar el acuerdo colusorio cuando iniciase su actividad empresarial. Es decir, cuando comenzó su actividad en abril de 2011 DRIVALIA disponía de información relativa a los precios acordados por el cártel para las diferentes temporadas, por lo que los efectos anticompetitivos del intercambio de información producido en febrero son evidentes, por cuanto DRIVALIA disponía de información privilegiada imposible de conseguir en un mercado donde impera la libre competencia que pudo tener en cuenta para establecer su estrategia comercial.

13.- Valoración de las alegaciones de BARDON Y RUFO

La DI considera acreditado que *“BARDON Y RUFO 67, S.L. ha participado en por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía que forman parte del cártel investigado, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011”*.

Conforme al PCH, BARDÓN Y RUFO es una sociedad asociada a AESVA, que posee una oficina en Málaga y opera comercialmente con el nombre de malagacar.com, ofreciendo servicios de alquiler de vehículos sin conductor en Málaga, Marbella y Fuengirola.

La empresa niega su participación en el cártel y afirma que fijó unilateralmente los precios que, en muchas ocasiones, son inferiores a los mínimos supuestamente pactados. No obstante, el Consejo considera que ha quedado suficientemente probada la participación que la DI imputa a BARDON Y RUFO en el cártel analizado, pues aparece como destinataria de los correos electrónicos utilizados por el cártel para detectar los incumplimientos (párr. 186 PCH y 191 PR) y consta su participación en un buen número de reuniones del cártel.

Así, está acreditado a través de dos fuentes distintas (inspección de GOLDCAR y [Conf.]) la participación de BARDON Y RUFO (Malagacar) en la reunión del cártel convocada por las dos asociaciones imputadas y celebrada en Málaga el 2 de abril de 2009, en la que se acordaron precios mínimos según categoría del coche (pequeño y mediano) para la temporada baja y alta (que se delimitan), y para Andalucía (párr. 249-252 PCH). Ese mismo día, una vez concluida la anterior reunión, BARDON Y RUFO junto con otras empresas integrantes del

cártel acordaron también las fechas de la temporada Premium y la fecha de aplicación (párr. 253 PCH).

Esta empresa también participó en la reunión de cártel convocada por AECA y celebrada en Málaga el 16 de diciembre de 2010 (párr. 295 PCH), en la que ha quedado acreditado que se pactaron precios mínimos, pese a reconocer los presentes que eran ilegales: *“con directivos de algunas empresas de alquiler, para hablar de las tarifas y de la posibilidad de acordar unos precios mínimos, aun sabiendo del carácter ilegal de este tipo de reuniones”* (párr. 294 PCH).

BARDON Y RUFO también participó en otras reuniones en las que se pactaron precios mínimos y otras condiciones comerciales: reunión de 29 de julio de 2009 (párr. 201 PCH, nota a pie 117, y 182 PR); reunión de 15 de septiembre de 2009 (párr. 124 PR); reunión de 11 de enero de 2011, celebrada en el Hotel Cervantes de Torremolinos (párr. 298 PCH); reunión de 26 de enero de 2011 (párr. 302 PCH); reunión de 16 de febrero de 2011 celebrada en el Hotel Tryp Gran Sol de Alicante (párr. 309 PCH); reunión del cártel, de 16 de marzo de 2011 en el Parador de Puerto Lumbreras (Murcia), en la que participaron *“los mismos de siempre”*, según las anotaciones tomadas por GOLDCAR (párr. 314 PCH); y en la última reunión del cártel celebrada el 30 de marzo de 2011 en el domicilio social de AESVA en Málaga (párr. 317 PCH).

14.- Valoración de las alegaciones de GOLDCAR

La DI considera acreditada la participación de GOLDCAR SPAIN, S.L en los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña que forman parte de la infracción de cártel investigada, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.

Según el PCH GOLDCAR SPAIN, S.L. es la sociedad sucesora de EUROPA RENT A CAR, S.A., la cual fue fundada en 1985. GOLDCAR en la actualidad es propiedad al 99,99% de GOLDCAR RENTING, S.L. La actividad desarrollada por GOLDCAR ha sido la del alquiler de vehículos vacacionales a corto plazo y posee sucursales en Alicante, Almería, Barcelona, Cádiz, Gerona, Granada, Islas Baleares, Islas Canarias, Murcia, Reus, Sevilla, Valencia y Vizcaya. Pertenece a diversas asociaciones del sector como a la Asociación Empresarial de Coches de Alquiler de Andalucía (AECA).

Pese a que GOLDCAR niega que se haya acreditado su participación en el cártel, el Consejo considera que los Hechos Probados contienen amplia y detallada información con valor probatorio más que suficiente de la implicación de esta empresa en la infracción de fijación de precios conformadora del cártel que la DI le imputa en este expediente.

La inspección de GOLDCAR ha permitido traer al expediente numerosos documentos (notas o informes elaborados por la empresa en la que se recoge el contenido de las reuniones del cártel en las que participó) que contienen elementos inculpatorios de su participación en el cártel y en los distintos acuerdos que lo configuran. A modo de ejemplo, en el correo interno enviado el 6 de marzo de 2011 se afirma: “- Hemos bajado los precios de BCN hasta 31.03.2011. Es un acuerdo entre Centauro, PepeCar y nosotros. Cuando acordamos hace un mes en VLC que íbamos a subir los precios etc. (...)” (párr. 135 y 137 PR).

Esa documentación, que confirma la información aportada por el solicitante de exención, y que resulta corroborada por la documentación recabada en la inspección de las otras empresas y [Conf.] prueban, sin margen de duda alguna, que GOLCARD ha participado desde la primera reunión hasta la última en todas las reuniones acreditadas del cártel menos en una (Anexo II), como también que ha participado intensamente en el sistema de correos electrónicos diseñado para detectar y corregir los incumplimientos de los acuerdos colusorios alcanzados (párr. 177, 181, 186, 187 PCH). Correos electrónicos y documentos internos de GOLDCAR que prueban que esta empresa no siempre cumplía los acuerdos de precios mínimos pactados pero, por ello, también acreditan su participación (por ejemplo, párr. 198-200, 216 PCH) y permanencia en el cártel durante toda su vigencia acreditada y en el ámbito territorial en el que opera la empresa.

15.- Valoración de las alegaciones de AVIS

La DI considera que está acreditada la participación de AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. en los acuerdos de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Andalucía que forman parte del cártel investigado, por el periodo comprendido entre el 30 de marzo de 2011 y octubre de 2011.

Según el PCH AVIS es una empresa, controlada por AVIS EUROPE OVERSEAS LTD desde 1986, que desarrolla la actividad de alquiler de vehículos sin conductor en todo el territorio nacional. Da cobertura de servicio a través de 211 puntos de alquiler en ciudades, aeropuertos, estaciones de ferrocarril y puertos marítimos; tanto a clientes de negocios como a clientes de turismo. Avis Rent a Car System, Inc. y sus subsidiarias ofrece un rango de servicios en más de 1.700 puntos en los Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Latinoamérica y Caribe. Tiene acuerdos con Avis Europe Plc, una compañía separada con sede en el Reino Unido y propietaria de 3.050 puntos de servicio (propios o concesionados) en Europa, Medio Oriente y África.

En resumen, AVIS alega que un solo documento de un tercero referido a una única reunión del cártel (a la que habría asistido una persona que no es

directivo) no es prueba suficiente para imputarle una infracción del art. 1 de la LDC, máxime cuando las demás empresas participantes en el cártel imputado operan en un mercado, el alquiler low cost, en el que ella no está activa. Por este motivo, la información intercambiada en esa reunión no tiene aptitud para modificar su conducta en el mercado. Frente a esta mínima prueba inculpatoria, AVIS entiende que en el expediente hay abundante prueba que acredita que las empresas implicadas en el cártel no la consideran un miembro potencial de mismo, porque compite por clientes distintos a las empresas de low cost.

El Consejo no comparte estas alegaciones y considera acreditada la imputación que la DI formula en este expediente contra AVIS. En el fundamento de derecho Quinto, el Consejo ya ha valorado las alegaciones de AVIS y su matriz sobre el mercado relevante y el mercado afectado por el cártel investigado en este expediente, a las que nos remitimos.

En efecto, sólo se ha acreditado la presencia de AVIS en la reunión del cártel celebrada en la sede malagueña de AESVA el 30 de marzo de 2011. A esta reunión asistió un directivo de AVIS en Málaga, y su contenido resulta acreditado por la nota elaborada por el representante de GOLDCAR en dicha reunión, recabada en la inspección de esta empresa (reproducida en el párr. 317 PCH):

“Comienza la reunión, (el Presidente de AECA) comentando que, en este momento, hay 2 empresas que no están respetando el acuerdo de mínimos, (...).

El acuerdo de mínimos, según comentan, es el de no vender por debajo de los 100 € de PVP en el grupo de vehículo más económico en temporada baja.

Han presentado una tabla de tarifas extraída, según dicen, esta mañana de internet, donde aparece nuestra empresa con la tarifa de 95 € por semana (Adjunto la tabla).

Acuerdan movilizarse de forma periódica, (...), para protestar contra las empresas que no cumplan los mínimos, y pretenden bloquear tanto las entradas y salidas de las campas como las plazas de parking, circulando de forma extremadamente lenta por nuestra zona.

Además de ello, pretenden conseguir un bono de reserva por importe inferior a 100 € semanales, añadirle un texto de tipo: "Esta empresa es la responsable de la agonía del sector de rent a car", imprimir muchas copias y distribuir las entre los clientes, pasajeros y trabajadores del Aeropuerto.

(...)".

Por tanto, este documento es prueba directa de que un representante de AVIS asistió a una reunión en la que se trató, por varios competidores, del grado de cumplimiento de un acuerdo de precios mínimos adoptado en una reunión anterior, y que está suficientemente acreditado por otra documentación que consta en el expediente. Y si bien es cierto que esta es la única reunión en la que está acreditada la participación de AVIS, es relevante subrayar que se trata de la última de las reuniones del cártel que consta documentada en el expediente.

AVIS estaba representada en esa reunión, celebrada en Málaga, por el directivo que ella consideró adecuado, por lo que no se puede admitir la alegación de falta de representatividad. Directivo de AVIS en Málaga que en ningún momento de la reunión o con posterioridad ha manifestado su oposición al acuerdo de precios mínimos cuyo cumplimiento era objeto de la reunión, así como a las medidas de presión que se acordaron, cuando está acreditado que dos empresas (ADVANTGE, que nunca ha estado en el cártel, y GOLDCAR) no lo estaban cumpliendo. Por tanto, cabe inferir de forma lógica y razonable que las demás empresas participantes en la reunión pudieran entender que AVIS participaba también en el referido acuerdo de precios mínimos en la Comunidad Autónoma de Andalucía. Así resulta de jurisprudencia comunitaria, que ha puesto de manifiesto que, al valorar la conducta de una empresa, es relevante la percepción que tengan las demás participantes en el cártel respecto de su implicación en el mismo, pues *“(...) es la comprensión que los otros participantes en una práctica colusoria tienen de la intención de la empresa implicada lo determinante para apreciar si esta última pretendía distanciarse del acuerdo ilícito”*. (STJUE de 19 de marzo de 2009, Archer Daniels Midlan Co/Comisión, Asunto C-510/06 P).

En todo caso, debemos insistir en que existe prueba directa de la presencia de AVIS en una reunión que le permitió conocer la conducta comercial de sus competidores sobre la variable precios y, por ello, la posibilidad de adaptar su comportamiento en el mercado a tal conducta concertada, lo que confirma a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia resulta contrario a la prohibición de acuerdos colusorios: *“(...) esta exigencia de autonomía (...), se opone sin embargo de modo riguroso a toda toma de contacto directo o indirecto entre dichos operadores susceptible ya sea de influir en el comportamiento en el mercado de un competidor real o potencial, ya sea de desvelar a dicho competidor el comportamiento que se haya decidido o pretenda seguir en el mercado, cuando estos contactos tengan por efecto u objeto abocar a condiciones de competencia que no corresponderían a las condiciones normales del mercado de que se trate, teniendo en cuenta la naturaleza de los productos entregados o los servicios prestados, la importancia y el número de las empresas, así como el volumen de dicho mercado (véanse en este sentido*

las sentencias antes citadas Suiker Unie y otros/Comisión, apartado 174; Züchner, apartado 14, y de 28 de mayo de 1998, Deere/Comisión, apartado 87).”(STJ C-199/92, Hüls AG/Comisión, Rec. 1999, apdo 162).

No está acreditada una participación activa de AVIS en la referida reunión, pero incluso de haber mantenido un comportamiento pasivo, de mero oyente, tal presencia le ha permitido conocer el comportamiento futuro en materia de precios de sus competidores y, como se ha dicho, adaptarse al mismo. Pero tampoco consta que AVIS hubiese informado en esa reunión, o en un momento posterior, a sus competidores que su presencia en la misma respondía a otro motivo distinto al de participar en un acuerdo de precios mínimos. En caso similares, el Tribunal de Justicia ha señalado que: “(...) *el punto decisivo no es tanto el número de reuniones celebradas entre las empresas interesadas como el hecho de saber si el contacto o los contactos que se han producido han dado a éstas la posibilidad de tener en cuenta la información intercambiada con sus competidores para determinar su comportamiento en el mercado de que se trate y sustituir conscientemente los riesgos de la competencia por una cooperación práctica entre ellas. Dado que ha quedado demostrado que dichas empresas han llegado a concertar su comportamiento y que han permanecido activas en el mercado, está justificado exigir que aporten la prueba de que dicha concertación no ha influido en su comportamiento en el referido mercado (...)*” (Sentencia del TJCE de 4 de junio de 2009, asunto C-8/08, T-Mobile).

En términos similares se ha pronunciado este Consejo (Resolución de 21 de enero de 2010, Expte. S/0084/08 Fabricantes de Gel), remitiéndose a la STJUE de 7 de enero de 2004 (asuntos acumulados C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219-00 P, sentencia Aalborg), señalando lo siguiente: “(...) *la aprobación tácita de una iniciativa ilícita sin distanciarse públicamente de su contenido o sin denunciarla a las autoridades administrativas produce el efecto de incitar a que se continúe con la infracción y pone en riesgo que se descubra. Esta complicidad constituye un modo pasivo de participar en la infracción que puede conllevar, por tanto, la responsabilidad de la empresa en el marco de un acuerdo único.*”. Añadiendo el Tribunal de Justicia en la sentencia T-Mobile antes citada que “*Siempre que la empresa participante en la concertación permanezca activa en el mercado de que se trate, es aplicable la presunción de que existe una relación de causalidad entre la concertación y el comportamiento de dicha empresa en el mercado, incluso si la concertación se basa solamente en una única reunión de las empresas interesadas.*”

16.- Valoración de las alegaciones de CENTAURO

La DI considera acreditado que CENTAURO RENT-A-CAR, S.L. ha participado en los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en

las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia y Cataluña que forman parte de la infracción de cártel investigada, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.

Según el PCH CENTAURO RENT A CAR, S.L. es una sociedad que forma parte del Grupo Centauro, con sede en Benidorm, que pertenece a CENTAURO, S.L. en un 100% (párr. 125 PCH). Su objeto social es el alquiler de coches sin conductor y tiene delegaciones en Alicante, Barcelona, Islas Baleares, Islas Canarias, Murcia y Valencia. Pertenece a 3 asociaciones del sector, en concreto a la Asociación de alquiler de coches sin conductor de Andalucía (AECA), Asociación de alquiler de coches sin conductor de Baleares (BALEBA) y a la Asociación de coches de alquiler sin conductor de la provincia de Alicante (AVAES).

En resumen, CENTAURO niega que esté acreditada la participación en el cártel que la DI le imputa, y ello porque no ha participado en todas las reuniones que afirma la DI, sin que el hecho de recibir correos electrónicos de las demás empresas del cártel pueda ser utilizado como prueba de que seguía participando en la infracción. Considera que la prueba disponible acredita que su participación desde abril de 2009 ha sido pasiva y limitada y forzada por las presiones recibidas, no habiendo implementado los acuerdos que se adoptaron en las reuniones esporádicas en las que participó, como así lo acreditarían las miles de facturas que ha adjuntado a su escrito de alegaciones.

Por el contrario, el Consejo considera que el PCH acredita la participación de CENTAURO en las reuniones del cártel de: 27 de mayo de 2005 (la primera de la que se tiene constancia; párr. 203 PCH), de 28 de diciembre de 2005 (párr. 208 PCH), de 21 de marzo de 2006 (párr. 212 PCH), de 25 de abril de 2006 (párr. 214 PCH), de 25 de mayo de 2006 (párr. 215 PCH), de 25 de julio de 2006 (párr. 219 PCH), de 14 de septiembre de 2006 (párr. 221 PCH), de 28 de diciembre de 2006 (párr. 223 PCH), de 2 de abril de 2009 (párr. 249 y 253 PCH), de 29 de julio de 2009 (párr. 265 PCH), de 15 de septiembre de 2009 (párr. 277 PCH), de 16 de diciembre de 2010 (párr. 294-296 PCH), de 11 de enero de 2011 (párr. 298 PCH), 1 de febrero de 2011 (párr. 306 PCH), de 16 de febrero de 2011 (párr. 309 PCH), de 16 de marzo de 2011, y en la que según la anotación de GOLDCAR, participaron "*los mismos de siempre*" (párr. 314), y en la última reunión del cártel celebrada el 30 de marzo de 2011 (párr. 317 PCH).

En el periodo comprendido entre diciembre de 2006 (párr. 223 PCH) y abril de 2009 en el que no se acredita su participación en reuniones del cártel, diversos correos electrónicos prueban que CENTAURO era informado de los acuerdos adoptados en ese periodo, que cumplía con carácter general (párr. 211, 231, 235, 236, 246 PCH), como también el contenido de la reunión celebrada el 25 de mayo de 2006 en la que participa CENTAURO y se acordaron precios

mínimos para el invierno 2006/2007 (párr. 162 PR). Igualmente existen muchos otros correos electrónicos citados en el PCH que también acreditan que fuera de ese periodo (antes y después) CENTAURO participaba y cumplía los acuerdos del cártel (párr. 204, 257, 273, 277, 282, 290, 301, 304, 313, 316, 319, 323 y 324 PCH), por lo que se puede considerar probado que ha permanecido en el cártel durante toda su duración acreditada.

En este sentido, el Consejo considera que en absoluto la conducta de CENTAURO a partir de abril de 2009 fue pasiva, puntual y motivada por las presiones de otras empresas, como se acredita, por ejemplo, con los documentos que siguen en los que CENTAURO: (i) advirtió a través de correos electrónicos enviados en septiembre de 2009 de un precio por debajo del mínimo pactado para Barcelona por parte de SOLMAR, contestando esta empresa que se ponía urgentemente con ello (párr. 273 PCH); (ii) el 17 de septiembre de 2009 envió un correo electrónico a acava y a SOLMAR, NIZA, HELLE, BARDÓN Y RUFO, GOLDCAR, NEW CARS, RECORD y AURIGACROWN, animando a seguir con la aplicación de los acuerdos a pesar de las dificultades y que ello iba a redundar en beneficio de todos, y en que se vendiese 50 o 60 euros por encima del año pasado y planteó para futuro debate la diferencia entre los proveedores que no estaban en los aeropuertos (párr. 281 PCH); (iii) envió un correo electrónico el 23 de marzo de 2010 a GOLDCAR, indicando que era la única que ha incumplido el acuerdo y la culpable de una posible espiral de bajadas de precios a partir de entonces (párr. 289 PCH); (iv) en enero se puso en contacto con GOLDCAR para proponerle una subida de 20 euros en Barcelona (párr. 299 PCH); (v) el 21 de febrero de 2011 envió un correo electrónico a GUERIN en el que le indicaba: *“Veo en Barcelona no habéis ambiado nada!!!!”*, a lo que GUERIN le contestó que estaban en ello (párr. 311 PCH); (vi) el 17 de marzo de 2011 envió un nuevo correo electrónico a GUERIN, en el que le indicaba que tenía unos precios bajísimos que estaban destrozando el mercado y que no coincidía con lo hablado entre ellos: *“(…) en Barcelona Semana Santa y Temporada Alta estáis destrozando el mercado. Estáis a 50€ mas barato que los otros. Todo el mundo esta presionándonos por tus precios. No es necesario y además hablamos de otros precios durante el café. Creo que no vale la pena de tomar otra café. Los otros están completamente sorprendidos, y confundido con esta política de precios. Si no hay un cambio, veo guerra total. Solmar también están entrando en la guerra de precios. Por favor llámame para ver si se puede hacer algo o no. Espero que si.”* (párr. 316 PCH).

17.- Valoración de las alegaciones de HELLE

La DI considera acreditado que HELLE AUTO, S.A., ha participado en los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad

Autónoma de Andalucía que forman parte del cártel investigado, por el periodo comprendido entre el 21 de marzo de 2006 y octubre de 2011.

Según el PCH, HELLE AUTO, S.A. es una sociedad cuya actividad consiste exclusivamente en el alquiler de vehículos sin conductor y subsidiariamente la venta de vehículos usados. No forma parte de ningún grupo empresarial y pertenece a las asociaciones AECA y AESVA.

En resumen, HELLE alega que no existe prueba suficiente en el expediente que desvirtúe la presunción de inocencia y que, en todo caso, su participación habría sido pasiva.

La información disponible en el expediente hace prueba de que HELLE se incorporó al cártel en la reunión de 21 de marzo de 2006 (párr. 212 PCH. “(...) *Quedamos con (...) y (...) (Helle) de que se incorporan al grupo. Ellos están de acuerdo con los precios mínimos (...) Saben que es un tema muy confidencial. Les dejamos claro que es muy importante también de vigilar los precios de venta al público que ofrecen los brokers*” (párr. 212 PCH). Con posterioridad HELLE participó en las reuniones del cártel de 25 de abril de 2006 (párr. 214 PCH), de 25 de mayo de 2006 (párr. 215 PCH, en las que se acordaron los periodos de duración de cada temporada, los modelos de coches que englobaban cada grupo, los precios mínimos por temporada, grupo o gama, así como otro tipo de condiciones comerciales como el cargo por entrega fuera de hora), de 2 de abril de 2009 (párr. 249 PCH) de 7 de junio de 2009, de 29 de julio de 2009 (párr. 265-266 PCH, en la que se acordaron nuevos precios y otras condiciones comerciales), de 15 de septiembre de 2009 (párr. 277 PCH), 16 de diciembre de 2010 (párr. 294-295 PCH), de 11 de enero de 2011 (párr. 298 PCH, en la que se acuerdan nuevamente precios mínimos diferenciados por temporadas), de 26 de enero de 2011 (párr. 302 PCH), de 16 de febrero de 2011 (párr. 309 PCH se pactan precios mínimos así como cobrar por el primer conductor adicional), y de 16 de marzo de 2011 (párr. 314 PCH).

18.- Valoración de la propuesta de archivo de la DI en relación a las actuaciones seguidas contra SIXT y SIXT AG

En relación con SIXT, en el PCH la DI imputa a SIXT (y solidariamente a su matriz SIXT AG) las conductas anticompetitivas descritas en el apartado 5 del Pliego de Concreción de Hechos relativas a los acuerdos de fijación de precios por el periodo comprendido desde, al menos, enero de 2011 y hasta, al menos, octubre de 2011, al considerar acreditada su participación en el acuerdo de fijación de precios mínimos en Barcelona (párr. 152 PR).

En su escrito de alegaciones al PCH (resumido en los párr. 37-40 y 47 y 57-59 PR), SIXT alega en esencia que no participó en ninguna de las reuniones del cártel que se detallan en el PCH, y las referencias que éste contiene a SIXT no prueban que haya participado en ninguno de los acuerdos conformadores del

cártel imputado. Según SIXT, del PCH se deduce que la reunión en la que se planeó fijar precios mínimos en Barcelona tuvo lugar en el 1 de febrero de 2011 en Valencia (párr. 306 PCH), en la que SIXT no participó, como tampoco en las de seguimiento de la misma.

Analizadas estas alegaciones, en la PR la DI llega a la conclusión de que, en efecto, no se ha podido acreditar con la certeza necesaria en un procedimiento sancionador de competencia la participación del SIXT en el acuerdo de precios mínimos señalado, por lo que propone al Consejo el archivo de las actuaciones seguidas contra esta empresa. En sus alegaciones a la PR, SIXT y SIXT AG consideran acertada la conclusión alcanzada por la DI, que el Consejo considera conforme a Derecho por cuanto sigue:

La DI señala que no habiendo sido SIXT una de las 9 entidades inspeccionadas, su imputación en el PCH deriva de las pruebas obtenidas en las inspecciones realizadas en las sedes de otras empresas, en concreto, de GOLDCAR y de GUERIN. A este respecto, la DI entiende que SIXT no pone en duda el origen de dicho acuerdo, es decir, el primer contacto el 13 de enero de 2011 entre CENTAURO y GOLDCAR para acordar una subida de 20 euros en Barcelona, como se acredita por la información recabada en la inspección de GOLDCAR (folios 8130-8133), ni la reunión posterior entre GUERIN y CENTAURO con ocasión de FITUR, celebrado del 19 al 23 de enero de 2011. De hecho, SIXT centra su alegación en afirmar que la reunión a la que se alude en las notas manuscritas recabadas en la inspección realizada en la sede de GUERIN hacen referencia a una reunión futura celebrada el 1 de febrero de 2011 en Valencia, en la que SIXT no participó, aunque en dichas anotaciones, que se transcriben a continuación, únicamente se establecía lo siguiente (folios 3946 y 3951):

“- Precios mercado BCN→ Reunión para marcar mínimos.

*PPCAR
GOLDCAR
VICTORIA
RECORD
CENTAURO
SIXT”.*

Posteriormente, en el correo electrónico remitido el 27 de enero de 2011 por GUERIN a CENTAURO se indicaba lo siguiente (folio 4674):

“(...) 4. (...) y tú os sentaréis con los distintos proveedores en Barcelona para fijar un precio medio (mínimo) de mercado.”

Por ello, la DI reitera el contenido del acuerdo y la previsión de una futura reunión entre determinadas empresas de alquiler de coches para fijar precios

mínimos en Barcelona. Además, de acuerdo también con la información obrante en el expediente, la DI entiende que se ha acreditado la celebración en Valencia el 1 de febrero de 2011 de una reunión en relación a este acuerdo (folios 4886, 8155-8164).

Pero en el PCH ya se indicaba que no consta la participación de SIXT en dicha reunión, pero a la luz de toda la información recabada en las inspecciones, incluyendo el correo interno de GUERIN remitido meses después, el 25 de abril de 2011, se indicó en el PCH que los contactos con SIXT siguieron y así se indica lo siguiente (folio 4685):

“Se les ofertó compartir el shuttle en Barcelona y Valencia. Reunión para marcar precios mínimos entre Ppcar, Goldcar, Victoria, Record, Centauro y Sixt.”

Adjunto a dicho correo se enviaba un documento Excel denominado “ESTADO FITUR”, en el que se indicaba con un “sí” en la celda denominada “CONTACTADOS/ESTADO” que lo indicado anteriormente se había realizado.

En sus alegaciones, SIXT niega cualquier contacto al respecto, así como su participación en reuniones, señalando también que el citado documento debería ser anterior a la fecha del correo de remisión, indicando que correspondería a enero de 2011, siendo reenviado en abril pero con datos de principios de año, por lo que en todo caso, esa reunión sería la acreditada de febrero de 2011, en la que SIXT no participó.

Tras comprobar la DI que, efectivamente, la citada tabla del documento Excel, recabada en formato electrónico en la inspección de GUERIN, tiene como fecha de última de modificación enero de 2011, la DI considera y este Consejo lo comparte, que no está suficientemente acreditada la participación de SIXT en dicho acuerdo de fijación de precios para Barcelona.

Séptimo.- Sobre la calificación de las conductas colusorias como infracción única y continuada constitutiva de cártel prohibida por el artículo 1.1 de la LDC

a) Calificación jurídica de la Dirección de Investigación

La DI considera que los distintos acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales acreditados en este expediente conforman una única infracción del artículo 1 de la LDC, que se ha mantenido en el tiempo al menos desde el 27 de mayo de 2005 hasta octubre de 2011, que es calificable de cártel y de la que son responsables, con distinto alcance, todas las empresas y entidades imputadas.

En concreto, la DI considera que las conductas imputadas constituyen una infracción del art. 1.1.a) de la LDC, pues las partes imputadas han adoptado e implementado, acuerdos de fijación de precios mínimos y otras condiciones comerciales entre competidores, específicamente prohibidos por tal precepto legal, que la DI entiende se opone a cualquier toma de contacto directa o indirecta entre competidores que tenga por objeto o efecto influir en la conducta de un competidor real o potencial, o desvelar a dicho competidor la conducta que se haya decidido adoptar o se tenga la intención de adoptar en el mercado.

Añade la DI que los distintos y sucesivos acuerdos y prácticas anticompetitivas acordadas por las partes imputadas en este expediente sancionador forman parte de un acuerdo complejo, en el que se adoptaron mecanismos de distorsión de la competencia en función de las circunstancias del mercado, que constituye una infracción única y continuada del art. 1.1 de la LDC en la medida en que todas esas conductas tienen un objetivo anticompetitivo común planificado: reducir la incertidumbre competitiva en el ámbito en el que las empresas prestan sus servicios de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo. La diversidad de las empresas participantes en este cártel y el hecho de que no estén todas presentes desde el inicio del mismo, no impide, a juicio de la DI mantener esa calificación de infracción única y continuada y la delimitación temporal de dicha infracción desde 2005 hasta 2011, en tanto en cuanto que para cada empresa, de forma individual, se establece su responsabilidad en función del periodo de participación acreditado.

La DI considera que este acuerdo complejo, constitutivo de una infracción única y continuada del art. 1.1 de la LDC, es calificable como cártel porque cumple los presupuestos de la definición legal que establece la Disposición Adicional Cuarta.2 de la LDC, pues ha tenido por objeto fijar entre competidores precios mínimos y determinadas condiciones comerciales en la prestación de servicios de alquiler de vehículos sin conductor, habiéndose acreditado que las empresas adoptaron mecanismos para mantener el carácter secreto de esos acuerdos.

b) Alegaciones de las partes

RECORD-GO sostiene que las conductas recogidas en el PCH y en la PR habrían tenido lugar en momentos temporales concretos, por tanto, las relativas a los años 2005 y 2006 (desde 27 de mayo de 2005 a 28 de diciembre de 2006) han prescrito, al haber transcurrido los cuatro años previstos en el artículo 68 LDC; y, si acaso, únicamente le resultarían imputables a esta empresa las conductas investigadas por la DI comprendidas en el período que va desde el 26 de octubre de 2008 hasta el 28 de junio de 2011.

CENTAURO también cree que las supuestas conductas anticompetitivas llevadas a cabo hasta septiembre de 2006 han prescrito de conformidad con el

artículo 68.1 de la LDC. No está de acuerdo con la calificación de infracción continuada y alega que un periodo de 31 meses, entre septiembre 2006 y abril 2009, debe necesariamente considerarse suficientemente extenso en el tiempo para no cumplir con el criterio de "proximidad temporal" recogido en la jurisprudencia y precedentes (Resolución de la CNC de 22 de noviembre en el Expediente S/0439/11, ANFACO).

GOLDCAR expone que las conductas objeto del expediente no constituyen una infracción única y continuada. A su juicio, cada grupo de acuerdos identificados en la PR responde a iniciativas distintas, con operadores distintos, en ámbitos geográficos distintos, y en momentos distintos. En este sentido, declara que a lo sumo podrá valorarse la posible comisión por GOLDCAR de acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en Alicante y Palma de Mallorca, por el periodo comprendido entre el 5 de febrero de 2008 y octubre de 2011; en Málaga, por el período comprendido entre el 2 de abril de 2009 y el 30 de marzo de 2011; y en Barcelona, por el período comprendido entre el 1 de febrero de 2011 y octubre de 2011.

DICKMANNNS disiente de la consideración de una infracción única y continuada como la descrita en el PCH, ya que no se acredita que esta empresa persiguiera los mismos objetivos que el resto de las empresas del "grupo" y tuviera unas tarifas de precios comunes a ellas. También HELLE apunta que no existió como dice la DI, al menos por su parte, un acuerdo global con un único objetivo común y continuado en el tiempo.

AVIS, argumenta que la imputación de una infracción global a una empresa que habría participado únicamente en una parte de dicha infracción ha sido admitida por la jurisprudencia europea, si bien sometida a estrictas condiciones, en respeto de los derechos de defensa de las empresas investigadas. Esas condiciones, que a su juicio no concurren en el presente supuesto, son la necesidad de que la autoridad aporte elementos de prueba específicos de que la empresa en cuestión conocía los acuerdos alcanzados por el resto de las empresas, o bien que de forma razonable pudo haberlos previsto, y que estaba la empresa dispuesta a asumir el riesgo (cita, entre otras, Sentencia Tribunal de Justicia dictada en el recurso de casación de 6 de diciembre de 2012, asunto C-441/11 P, Comisión/Verhuizingen Coppens NV). En este sentido, sostiene que atribuirle una autoría material sin la prueba necesaria supondría una vulneración flagrante del artículo 25 de la CE. Además el hecho de atribuir responsabilidad por la participación de un cártel global tendrá, evidentemente, una incidencia en el cálculo de la eventual sanción que se imponga, incrementándola indebidamente.

En esta misma línea alega GUERIN que la CNC ha simplificado al máximo el análisis de la única conducta supuestamente ilícita protagonizada por esta

empresa, reunión de 1 de febrero de 2011, insertándola de forma genérica en un cartel global a modo de conducta única y continuada. Destaca que no se dan los requisitos exigidos para ello, según lo asentado en la Sentencia AN de 6 de noviembre de 2009 (asunto Cajas Vascas).

Por último, DICKMANNNS y de manera similar, NEW CARS alegan que su reducido volumen de negocio, en comparación con las cinco empresas grandes implicadas, hace que su actuación no tenga un efecto apreciable en el mercado, antes bien le podría ser de aplicación el artículo 5 de la LDC.

c) Valoración del Consejo

En cuanto a las alegaciones de prescripción formuladas por RECORD-GO y CENTAURO en el fundamento de derecho anterior, este Consejo ya ha dado respuesta y rebatido las alegaciones de falta de participación en determinados periodos temporales por parte de algunas de las empresas, y que sustentan la alegación que ahora se examina. Nos remitimos pues a lo allí dicho sobre la acreditación de la participación continuada de estas dos empresas en el cartel a lo largo del periodo imputado a cada una de ellas.

En lo que se refiere a las alegaciones que tienen por objeto rebatir propiamente la unicidad y continuidad en el tiempo de las conductas anticompetitivas, este Consejo coincide con la DI en que los acuerdos y conductas concertadas acreditadas en el PCH conforman una única infracción que ha estado vigente durante el periodo de tiempo imputado, calificable como un acuerdo de cartel complejo.

El recurso a esta calificación de infracción única y continuada es habitual y está plenamente justificada en expedientes sancionadores en materia de competencia relativos a infracciones de cárteles que se suceden en el tiempo, pues, por un lado, las empresas suelen precisar la realización de ajustes constantes en el comportamiento colusorio con el objeto de responder a las condiciones cambiantes del mercado o, simplemente, para tratar de lograr o mantener la eficacia anticompetitiva del cartel. Por otro lado, el mandato imperativo de garantizar el efecto útil de las normas que tutelan la libre competencia, motiva que las autoridades de competencia y los tribunales recurran con cierta frecuencia a esta noción jurídica de la infracción única y continuada, cuya existencia exige la concurrencia de varios requisitos, que han sido enumerados por la doctrina y jurisprudencia: (1) Unidad de sujeto activo (2) Pluralidad de acciones u omisiones (3) Que las acciones infrinjan el mismo o semejante precepto administrativo, y (4) Que las acciones se hayan realizado en ejecución de un plan preconcebido o aprovechando idéntica ocasión (Resoluciones del TDC de 27 de julio de 2000, Expte. 468/1999, Texaco 2; de 31 de octubre de 2000, Expte. 475/99, Prensa Vizcaya y de 31 de mayo de 2002, Expte. 520/01, DISARED; Resoluciones de la CNC de 18 de octubre de

2007, Expte. 617/06 Cajas Vascas y Navarra; de 12 de noviembre de 2009, Expte. S/0037/08, Compañías de Seguro Decenal; de 17 de mayo de 2010, Expte. S/0106/08, Almacenes de Hierro; de 28 de julio de 2010, Expte. S/0091/08, VINOS FINOS DE JEREZ; de 6 de octubre de 2011, Expte. S/0167/09, Productores de Uva y Vinos de Jerez; de 19 de octubre de 2011, Expte. S/0226/10 LICITACIONES CARRETERAS; de 2 de diciembre de 2011, Expte. S/0251/10, Envases Hortofrutícolas; de 12 de enero de 2012, Expte. S/0179/09, Hormigón y productos relacionados y de 2 de agosto de 2012, Expte. S/0287/10 Postensado y Geotecnia), así como por la Audiencia Nacional y el Tribunal Supremo (Sentencias de la Audiencia Nacional de 28 de febrero de 2005 y 6 de noviembre de 2009 y Sentencias del Tribunal Supremo de 10 de octubre de 2006, 12 de diciembre de 2007 y 19 de marzo de 2008).

La abundancia de elementos probatorios disponible en este expediente, principalmente informes internos realizados por las propias empresas presentes en las reuniones del cártel y correos electrónicos internos y entre las entidades participantes en el cártel, permite acreditar a juicio de este Consejo todos esos requisitos. Por ello, siguiendo reiterada jurisprudencia comunitaria, sería artificioso subdividir lo que es un comportamiento continuado, que tiene un objetivo final único en varios tipos de infracción, pues: *“una serie de conductas que tengan el mismo objeto contrario a la competencia y que, analizadas por separado, puedan subsumirse en el concepto de “acuerdo”, de “práctica concertada” o de “decisión de una asociación de empresas”, pueden constituir manifestaciones diferentes de una misma infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado”* (STJCE de 8 de julio de 1999, Asunto C-49/92 P, Comisión/Anic Patecipazioni Spa. También, entre otras, Resoluciones de 17 de mayo de 2010, Expte. S/0106/08, Almacenes de Hierro y de 6 de octubre de 2011, Expte. S/0167/09, Productores de Uva y Vinos de Jerez).

Por lo demás, la calificación de las conductas imputadas en este expediente como infracción única y continuada se adecua con la figura jurídica de la infracción continuada del artículo 4.6 del Real Decreto 1398/1993, de 4 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento de procedimiento para el ejercicio de la potestad sancionadora, que señala como infracción continuada *“la realización de una pluralidad de acciones u omisiones que infrinjan el mismo o semejantes preceptos administrativos, en ejecución de un plan preconcebido o aprovechando idéntica ocasión”* y que ha sido aplicada en el ámbito de la defensa de la competencia por esta Autoridad y por los tribunales.

Así, pues, el hecho de que la participación de las empresas imputadas haya variado a lo largo del tiempo de duración del cártel, que unas empresas hayan participado por menos tiempo que otras, o que existan empresas que debido a su ámbito territorial de actuación no hayan estado implicadas en todos los acuerdos adoptados, no impide considerar que todas ellas han formado parte

de un acuerdo global calificable como infracción única y continuada, siempre que al tiempo de establecer su responsabilidad solo se le impute por la participación que se ha acreditado en el cártel, como así ha hecho la DI en este expediente. En este sentido se ha pronunciado este Consejo en asuntos anteriores: “(...) *No es por tanto preciso que cada uno de los integrantes del cártel estén presentes en todos y cada uno de los acuerdos a lo largo de la extensa vida del cártel. Igual que no es imprescindible para acreditar la existencia del cártel, que todos sus integrantes estén igualmente activos, ni que todos ellos estén presentes en el nacimiento y desarrollo de toda la vida del cártel (...)*”. (Resolución de 23 de febrero de 2012, Expte. S/0244/10, Navieras Baleares). O en la Resolución de 31 de julio de 2010, Expte. S/0120/08, Transitarios: “*El hecho de excusar la asistencia a una serie de reuniones, no proponer temas para el orden del día, no haber circulado en una de las ocasiones la carta como estaba previsto -o que ello no conste acreditado-, incluso no encontrarse directamente implicado en uno de los acuerdos, no significa que no se haya sido participe de la estrategia común, se haya contribuido a la misma y sea responsable de la infracción ni interrumpe la misma*”. También en la Resolución de 12 de noviembre de 2009, Expte. S/003708 Seguro Decenal.

Además, como ha señalado la doctrina y jurisprudencia, basta el consentimiento tácito para valorar la participación de una empresa en un cártel, insistiendo los tribunales comunitarios en que la aprobación tácita de una iniciativa ilegal, sin distanciarse públicamente de su contenido o sin denunciarla a las autoridades administrativas, alienta la continuación de la infracción, pues la complicidad constituye un modo pasivo de participación en la infracción capaz de hacer a la empresa responsable.

En definitiva, nada obsta a esa calificación de infracción única y continuada el hecho de que algunas empresas entraran en el cártel después de su constitución por cinco de las empresas imputadas en 2005, o que por tener un ámbito de actuación local o regional no conocieran en todos sus términos los acuerdos alcanzados previamente por las demás entidades participantes en el cártel o en un ámbito geográfico más amplio, pues todas ellas participaban de un plan global de fijación de precios y otras condiciones comerciales en un mismo mercado de producto, a través de una multitud de actos continuados, complementarios y coordinados entre sí. (Resolución de 19 de octubre de 2011, Expte. S/0226/10 Licitaciones de Carreteras).

Así, en este caso, sucedió que para un determinado territorio y en el año 2009, la importancia creciente de numerosos operadores locales que ofertaban el servicio concernido a bajo precio causó que el cártel tuviese que incorporar a los acuerdos de precios a varias de las empresas locales, utilizando a dos asociaciones para organizar, asistir y controlar el cártel en ese territorio. Este

hecho no contradice la unicidad de la infracción, sino que es una muestra de cómo el cártel precisa adaptarse a las circunstancias cambiantes del mercado para mantener el objetivo común planificado de eliminar la competencia en el mercado en el que operan las empresas cartelizadas.

La información disponible en el expediente muestra también que los comportamientos concertados entre competidores, desde 2005 hasta 2011, son más numerosos o intensos en unos períodos que en otros, pero como la jurisprudencia referenciada ha establecido, dado el carácter ilícito de tales comportamientos coordinados, y la voluntariedad y conciencia que de su ilicitud tenían sus actores, de ello no puede deducirse que no se haya acreditado la existencia de una infracción única y continuada, pues tanto de la información aportada por el solicitante de exención, como de la recabada en las inspecciones y de las contestaciones a los requerimientos de información realizados a todas las imputadas, se constata la coherencia, coordinación y complementariedad de los elementos de un plan para lograr un objetivo común encaminado a eliminar la competencia entre las imputadas.

Como decíamos, la calificación de un conjunto de conductas concertadas como infracción única y continuada no vulnera ningún principio del derecho administrativo sancionador si, al tiempo de determinar la responsabilidad de cada empresa participante en el cártel, ésta se modula en función de su efectiva y acreditada participación en la infracción única. Así resulta de la jurisprudencia comunitaria (seguida en asuntos precedentes por este Consejo), la cual señala que el principio de igualdad de trato no se vulnera calificando como infracción única y continuada un conjunto de conductas realizadas por distintas empresas, siempre que se atiende a los diferentes grados de implicación y responsabilidad en la misma por parte de las empresas participantes, con las consecuencias que ello puede tener a la hora de cuantificar el importe de la eventual sanción a imponer a las diferentes entidades participantes en el cártel (Sentencia del Tribunal General de 17 de mayo de 2011, asunto T-299/08, Elf Aquitaine/Comisión).

Asimismo el extenso relato de los hechos probados muestra que en este cártel ha habido incumplimientos puntuales de los acuerdos adoptados a lo largo de su vida acreditada. Este hecho, que no es infrecuente en infracciones de cártel complejas como la presente, no es sin embargo un impedimento para seguir sosteniendo la calificación de los hechos investigados en este expediente como una conducta continuada en el tiempo contraria al artículo 1 de la LDC, ya que no afecta o destruye la existencia entre las empresas participantes de una voluntad común y planificada de eliminar la competencia entre ellas en el mercado en el que operan a lo largo del periodo imputado.

Por último, DICKMANNNS y NEW CARS COSTA DEL SOL alegan que, dado su escaso volumen de negocio en relación con las cinco empresas grandes implicadas, su actuación en el cártel no tendría un efecto apreciable en el mercado, por lo que sería de aplicación el artículo 5 de la LDC. El Consejo no puede aceptar esta alegación, pues por definición, las conductas restrictivas por objeto especialmente graves como los cárteles de fijación de precios mínimos, son aptas para producir efectos significativos sobre la competencia en el mercado. Tal es caso del cártel que es objeto de este expediente, en el que las partes disponen de un porcentaje agregado elevado de la cuota del mercado turístico (30%), y especialmente significativo (60%) en el segmento low cost (párr. 336 PCH). En todo caso, el volumen de negocio de la empresa sí tiene relevancia en la determinación del importe de la multa que corresponda.

Octavo.- Sobre la individualización de la responsabilidad imputada a cada una las empresas y entidades participantes en el cártel, la responsabilidad solidaria de las matrices y por sucesión de empresa

a) Individualización de la responsabilidad imputada a cada una de las empresas

El artículo 61 de la LDC establece que son sujetos infractores las personas físicas o jurídicas que realicen las acciones u omisiones tipificadas como infracciones en la LDC, siendo la actuación de una empresa también imputable a las empresas o personas que la controlan, excepto cuando su comportamiento económico no venga determinado por alguna de ellas.

En el fundamento de derecho anterior, se ha concluido que las conductas concertadas objeto de investigación en este expediente sancionador forman parte de un acuerdo complejo, calificado como cártel, en el que las entidades imputadas adoptaron mecanismos de distorsión de la competencia en función de las circunstancias del mercado, que constituye una infracción única y continuada, así como que la diversidad de entidades participantes en este cártel y el hecho de que no estén todas presentes desde el inicio no impide mantener tal calificación jurídica y la delimitación temporal de dicha infracción desde marzo de 2005 hasta octubre de 2011, conforme a lo considerado en el epígrafe b).1 del fundamento de derecho Sexto.

Se argumentó también que la unidad de la infracción no exige que todas las empresas tengan que tener la misma participación, en el tiempo, en el espacio y en las conductas colusorias acordadas, como así en este cártel en el que no todas las empresas asisten a todas las reuniones ni participan en todos los acuerdos adoptados por el cártel, entre otras razones, porque no todas las empresas tenían infraestructuras en todas las zonas para las cuales se

adoptaron acuerdos, sin que esto pueda excluir su participación en la infracción unitaria de cártel, que todos conocían, si bien estas circunstancias deben ser tenidas en cuenta al valorar la gravedad de la infracción para determinar la multa.

Por ello, a los efectos de lo establecido en el artículo 61.1 de la LDC, una vez acreditada la infracción de cártel, la DI realiza en la Propuesta de Resolución una individualización de la responsabilidad de cada una de las empresas participantes en el cártel, con la que el Consejo se muestra conforme en atención a lo valorado en los fundamentos de derecho anteriores en relación con las alegaciones de las partes sobre acreditación de la conducta imputada y la unidad y continuidad de la infracción de cártel, y que es la que sigue:

1. ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L.

De acuerdo con lo indicado por ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L. esta empresa tiene su sede social en Alicante, e instalaciones en las provincias de Valencia y Murcia.

Teniendo en cuenta los hechos acreditados en los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que VICTORIA indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera responsable a ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L., por los acuerdos de fijación de precios en las Comunidades Autónomas de Valencia y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 10 de marzo de 2010 y octubre de 2011.

2. ASOCIACION EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AECA)

De acuerdo con lo indicado por la propia entidad, AECA es una asociación de ámbito regional que se extiende a la Comunidad Autónoma Andaluza, aunque ocasionalmente tienen asociados de otras Comunidades Autónomas, creada a principios de los años sesenta y con sede en Málaga.

Teniendo en cuenta los hechos acreditados en los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, se considera a AECA responsable por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.

3. ASOCIACION DE EMPRESARIOS DE SERVICIOS DE VEHICULOS DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AESVA)

De acuerdo con lo indicado por la propia entidad, AESVA es una asociación con ámbito territorial en la Comunidad Autónoma de Andalucía con domicilio en Málaga.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución, y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, se considera a AESVA responsable por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.

4. AURIGACROWN CAR HIRE, S.L.

AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. nació a principios de 2006 de la fusión de dos empresas del sector del alquiler de vehículos en España, CROWN CAR HIRE (CROWN) y AURIGA RENT A CAR (AURIGA).

En octubre de 2010 fue declarada en concurso de acreedores y desde enero de 2012 entró en fase de liquidación (párr. 109 PCH), situación concursal en la que se encuentra actualmente conforme a la información disponible en el Registro Mercantil. En el marco de dicho proceso se produjo una transacción de activos de esta empresa a AURIGACROWN WEB, S.L., creada en marzo de 2012, en concreto, los activos correspondientes a las marcas “AC CARHIRE AURIGACROWN” y “AURIGACROWN CARHIRE S.L.”, así como los dominios, la página web y utilidades anexas de la dirección web www.aurigacrown.es, incluida la aplicación web para el alquiler de los coches por vía telemática. AURIGACROWN tiene oficinas en Málaga, Sevilla, Jerez de la Frontera, Granada Almería, Murcia, San Javier, Alicante, Valencia, Girona, Reus e Islas Baleares.

Teniendo en cuenta los hechos acreditados en esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que AURIGACROWN indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera a esta empresa responsable por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011, conforme a lo considerado en el epígrafe b).7 del fundamento de derecho Sexto.

5. AUTOMOTIVE CARS MÁLAGA, S.L.

AUTOMOTIVE CARS MÁLAGA, S.L. es una empresa con base en Málaga que comenzó a operar en mayo de 2010, siendo su socio único IDAPI S.A.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que AUTOMOTIVE indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera a AUTOMOTIVECARS MÁLAGA, S.L. responsable por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 16 de diciembre de 2010 y octubre de 2011.

6. IDAPI, S.A.

IDAPI, S.A. (IDAPI) posee el 100% de AUTOMOTIVE CARS MALAGA, S.L. que desarrolla actividad en el mercado del alquiler de coches sin conductor en Málaga.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.2 y 63.1.c) de la LDC, se considera que IDAPI es responsable solidario por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía imputados a su filial AUTOMOTIVE, por el periodo comprendido entre el 16 de diciembre de 2010 y hasta octubre de 2011.

7. AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A.

AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. (AVIS) es una empresa controlada por AVIS EUROPE OVERSEAS LTD desde 1986, que desarrolla la actividad de alquiler de vehículos sin conductor en todo el territorio nacional. Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que AVIS indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera que AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. es responsable de los acuerdos de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 30 de marzo de 2011 y octubre de 2011.

8. AVIS EUROPE OVERSEAS LTD

La totalidad de las acciones de AVIS fueron transferidas a Avis Europe Overseas Limited el 18 de junio de 1986.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.2 y 63.1.c) de la LDC, se considera a AVIS EUROPE responsable solidario por los acuerdos de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Andalucía imputados a su filial AVIS, por el periodo comprendido entre el 30 de marzo de 2011 y octubre de 2011.

9. BARDÓN Y RUFO 67, S.L.

BARDÓN Y RUFO es una empresa familiar con sede en Málaga, que opera comercialmente con el nombre de malagacar.com, ofreciendo servicios de alquiler de vehículos sin conductor en Málaga, Marbella y Fuengirola.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que BARDÓN Y RUFO indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera a BARDON Y RUFO 67, S.L., responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.

10. CARGEST, S.L.

CARGEST, S.L. (CARGEST) es una empresa cuyo objeto social es, desde su constitución en 1997, el alquiler de vehículos sin conductor en Málaga y otros destinos turísticos, así como la compraventa de automóviles.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que CARGEST indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera a CARGEST S.L. responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.

11. CENTAURO RENT A CAR, S.L.

CENTAURO RENT A CAR, S.L. pertenece a CENTAURO, S.L. en un 80%, formando parte del Grupo Centauro, con sede en Benidorm y delegaciones en Alicante, Barcelona, Islas Baleares, Islas Canarias, Murcia y Valencia.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que CENTAURO indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera a CENTAURO RENT-A-CAR, S.L. responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.

12. CENTAURO, S.L.

CENTAURO, S.L. es la empresa matriz de CENTAURO RENT A CAR, S.L.

Teniendo en cuenta los hechos probados en esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.2 y 63.1.c) de la LDC, se considera a CENTAURO, S.L. responsable solidario por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña imputados a su filial CENTAURO RENT A CAR, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.

13. DICKMANNS RENT A CAR, S.L.

DICKMANNS RENT A CAR, S.L. (DICKMANNNS) es una empresa cuyo objeto social es el alquiler de vehículos sin conductor y la compraventa de vehículos y sus accesorios, principalmente en Alicante y Murcia.

Teniendo en cuenta los hechos probados en esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que DICKMANNNS indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera a DICKMANNNS RENT A CAR, S.L.

responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Valencia, por el periodo comprendido entre el 13 de enero de 2011 y octubre de 2011.

14. DRIVALIA CAR RENTAL, S.L.

DRIVALIA CAR RENTAL, S.L. (DRIVALIA) se constituyó en julio del 2010 si bien su actividad comercial comenzó en abril del 2011. Su objeto social es el alquiler de vehículos sin conductor, actuando principalmente en el Aeropuerto de Alicante.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que DRIVALIA indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera a DRIVALIA CAR RENTAL, S.L. responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Valencia, por el periodo comprendido entre el 2 de febrero de 2011 y octubre de 2011.

15. GOLDCAR SPAIN, S.L.

GOLDCAR SPAIN, S.L. (GOLDCAR) es la empresa sucesora de EUROPA RENT A CAR, S.A., la cual fue fundada en 1985. GOLDCAR en la actualidad es propiedad al 99,99% de GOLDCAR RENTING, S.L. La actividad desarrollada por GOLDCAR ha sido la del alquiler de vehículos vacacionales a corto plazo y posee sucursales en Alicante, Almería, Barcelona, Cádiz, Gerona, Granada, Islas Baleares, Islas Canarias, Murcia, Reus, Sevilla, Valencia y Vizcaya, de acuerdo con la información aportada por la propia empresa.

Teniendo en cuenta los hechos probados en esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que GOLDCAR indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera a GOLDCAR SPAIN, S.L. responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.

16. GOLDCAR RENTING, S.L.

GOLDCAR RENTING, S.L. es la matriz de GOLDCAR desde el 29 de diciembre de 2003, con el 99,99% de las acciones de la misma.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.2 y 63.1.c) de la LDC, se considera que GOLDCAR RENTING responsable solidario por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña imputados a su filial GOLDCAR, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.

17. GUERIN RENT A CAR, S.L.

GUERIN RENT A CAR, S.L. (GUERIN) es una empresa de alquiler de coches sin conductor constituida en 2002, perteneciendo el 66% de sus acciones a GLOBALIA AUTOMÓVILES, S.L y el 34 % restante a personas físicas. En junio de 2011 IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A. adquirió el 100% de GUERIN. Esta empresa se dedica al alquiler de vehículos sin conductor, cuyo ámbito territorial abarca el territorio español, Gibraltar, Portugal, Andorra y Francia, utilizando la marca comercial 'pepecar.com' y prestando este servicio tanto con vehículos propios como con vehículos no propios pero en acuerdo con otros operadores.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que GUERIN indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera que GUERIN RENT A CAR, S.L. es responsable del acuerdo de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Cataluña, por el periodo comprendido entre enero y octubre de 2011.

18. IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A.

IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A. encabeza el Grupo de empresas Ibericar dedicadas al sector de la automoción y, respecto de la cual, forma parte su filial GUERIN RENT A CAR, S.L., siendo poseedor del 100% de las acciones de GUERIN RENT A CAR, S.L. desde el 16 de junio de 2011.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.2 y 63.1.c) de la LDC, se considera que IBERICAR es responsable solidaria por el acuerdo de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Cataluña imputado a su filial GUERIN, por el periodo comprendido desde el 16 de junio hasta octubre de 2011.

19. HELLE AUTO, S.A.

HELLE AUTO, S.A. es una sociedad cuya actividad consiste en el alquiler de vehículos sin conductor y subsidiariamente la venta de vehículos usados, y cuyo ámbito de actuación es Andalucía.

Teniendo en cuenta los hechos probados en esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que HELLE indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, HELLE es responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 21 de marzo de 2006 y octubre de 2011.

20. NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L.

NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L. es una empresa cuyo objeto social abarca, entre otras actividades, el alquiler de automóviles con o sin conductor, que

comercializa con la marca de “MARBESOL”, siendo su ámbito de actuación Andalucía.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que NEW CARS indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera a NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L. responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.

21. NIZA CARS, S.L.U.

NIZA CARS, S.L.U. es una sociedad constituida con fecha 6 de julio de 2005 con domicilio social en Málaga y cuenta en la actualidad con 11 oficinas en las provincias de Málaga, Cádiz, Sevilla, Almería y Granada.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que NIZA indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera a NIZA CARS, S.L. responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.

22. PRIMA RENT A CAR, S.L.

PRIMA RENT A CAR, S.L. es una empresa constituida en 1998, desarrollando su actividad en la provincia de Málaga.

Teniendo en cuenta los hechos probados en esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que PRIMA indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera a PRIMA RENT A CAR, S.L. responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.

23. RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A.

RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A., domiciliada en Castellón, es desde 2008 filial al 100% de GO DE ALQUILER, S.L. Centra su actividad en el levante español, teniendo delegaciones en Alicante, Málaga y Palma de Mallorca.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, sin que conste que RECORD indicara públicamente al resto de las entidades del cártel su intención de finalizar su participación en el cártel, se considera que RECORD-GO ALQUILER

VACACIONAL, S.A. es responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia e Islas Baleares, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.

24. GO DE ALQUILER, S.L.

GO DE ALQUILER S.L. es una empresa que se constituyó en 2005 y posee el 100% de RECORD-GO.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.2 y 63.1.c) de la LDC, se considera que GO DE ALQUILER es responsable solidario por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia e Islas Baleares imputados a su filial RECORD-GO, por el periodo comprendido desde 2008 hasta octubre de 2011.

25. SOL MAR ALQUILER DE VEHICULOS, S.L.

SOL MAR ALQUILER DE VEHICULOS, S.L. es una empresa creada en 1993 que el 14 de diciembre de 2010 fue adquirida al 100% por AECONOFIN, S.L. El 14 de enero de 2011 fue declarada en Concurso Voluntario por Auto nº 718/2010 del Juzgado de lo Mercantil Nº 2 de Alicante. Posteriormente con fecha 14 de diciembre de 2010, se llevó a cabo la compraventa del 100% de las participaciones sociales a favor de la mercantil AECONOFIN, S.L. Sin embargo, en el seno del proceso concursal llevado a cabo, el Juzgado de lo Mercantil Nº 2 de Alicante realizó una acción rescisoria de la operación de reducción de capital social y el 97.2% de las participaciones de la empresa pertenecen a las dos personas físicas a las que pertenecía la empresa con anterioridad a 2010 y un 2,98% ha quedado en manos de AECONOFIN S.L.

SOLMAR dispone en la actualidad de 10 sedes en el Aeropuerto Alicante, Aeropuerto San Javier, Aeropuerto Barcelona, Aeropuerto Girona, Aeropuerto Valencia, Moraira, Torrevieja, Murcia, Jávea y Aeropuerto Santiago.

Teniendo en cuenta los hechos probados de esta Resolución y lo dispuesto en los artículos 61.1 y 63.1.c) de la LDC, se considera a SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L., responsable de los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía y Valencia, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y el 14 de diciembre de 2010.

b) Sobre la responsabilidad solidaria de la matriz por la conducta colusoria de la filial

1. Alegaciones de las partes

La mayoría de las matrices a las que la DI les imputa responsabilidad solidaria por la conducta anticompetitiva de sus filiales en el cártel objeto de este

expediente, han alegado que no concurren los presupuestos que permite imponerle tal responsabilidad conforme al art. 61.2 de la LDC.

En particular, GOLDCAR niega que GOLDCAR RENTING determine el comportamiento económico de GOLDCAR y, por tanto, debe retirarse la imputación a GOLDCAR RENTING como responsable solidario de la infracción, sin que la PR haya dado respuesta a la alegación ya presentada en este sentido.

IBERICAR, apoyada por GUERIN, critica que en la PR se siga sin identificar qué actuaciones son exactamente esas que IBERICAR debía conocer, controlar, y en su caso prevenir por parte de su filial, GUERIN, a partir del 16 de junio de 2011 que es cuando esta empresa adquirió el 100% de las participaciones de aquélla. En efecto, disiente de su imputación de responsabilidad solidaria respecto a los hechos supuestamente probados por la CNC respecto a GUERIN, todos ellos anteriores a junio de 2011 y que son negados por ella, estimando que constituyen una infracción de los principios fundamentales de derecho administrativo sancionador, como la presunción de inocencia y el derecho a la defensa de los administrados. Alega que la DI no motiva en lo más mínimo la imputación al no demostrar que haya ejercido una influencia decisiva sobre GUERIN, y al no atender a la Jurisprudencia del TJUE en supuestos similares en los que se determinó que las infracciones de las normas sobre la competencia cometidas por sociedades que son, posteriormente, adquiridas por otra sociedad, sin por ello perder su personalidad jurídica, no pueden ser imputadas a esta última por el mero hecho de su adquisición (Sentencia de 16 de noviembre de 2000, Asunto "Stora Kopparbergs Bergslags c. Comisión" (C-286/98) y Conclusiones del AG Jean Mischo, de 18 de mayo de 2000, en el mismo asunto). Añade que en la medida en que la CNC no cuenta con una sola prueba de la existencia de dicho comportamiento anticompetitivo desplegado por GUERIN desde el 16 de junio de 2011 en adelante, IBERICAR no tiene porqué explicar el alcance de su control sobre su filial, pues no tiene nada de qué responder por supuesta infracción de la LDC.

IBERICAR aporta documentación que pretende probar que su filial se comporta en el mercado objeto del presente expediente con independencia funcional, puesto que la gestión de la actividad comercial de GUERIN no estuvo ni está subordinada a las instrucciones de IBERICAR. Explica que su filial no le informa ni informó acerca de su actuación en el mercado ni de su política comercial, dedicándose a objetos sociales distintos (GUERIN en el alquiler de vehículos sin conductor e IBERICAR en la compraventa de vehículos), y además GUERIN ha tenido y sigue teniendo poder para contratar con terceros sin autorización de IBERICAR. También incide en que GUERIN ha tenido y tiene autonomía financiera respecto a IBERICAR, pues gestiona su financiación

y su liquidez con plena independencia. En definitiva, IBERICAR sólo supervisa los resultados económicos de sus filiales, destacando un puro interés financiero.

Finalmente apunta que la DI no ha acreditado en modo alguno la ejecución por GUERIN del citado acuerdo de 1 de febrero de 2011, y mucho menos a partir de 16 de junio de 2011, es más, demostrándose que hubo diferencias de precios con los supuestamente pactados superiores en muchos casos al 50%.

CENTAURO, S.L. alega la improcedencia de considerarla como responsable solidaria de la conducta de su filial (CENTAURO RENT A CAR). A su juicio, la PR incumple su obligación de motivación ya que no se pronuncia de forma motivada sobre las alegaciones al Pliego en este sentido. Apunta esta parte que la presunción *uris tantum* en la que se basa la DI, es rebatible. De esta manera, expone los elementos "económicos, organizativos y jurídicos" que rompen con aquella presunción: CENTAURO no desarrolla una actividad propia independiente sino que es un holding, que deja a las empresas del Grupo, que desarrollan diversas actividades, plena autonomía de comportamiento. Así, CENTAURO RENT A CAR, S.L. dispone de los más amplios poderes para la gestión ordinaria y extraordinaria de su negocio. Además, no existen evidencias en el expediente administrativo de que algún representante de CENTAURO RENT A CAR, S.L. reportara a CENTAURO información alguna sobre los hechos objeto del presente expediente. Finalmente alega que la DI no puede exigir a esta parte una probatio diabólica, pues ello supondría una vulneración del derecho a la tutela judicial efectiva y a la presunción de inocencia.

AEOL y AVIS critican que la Propuesta no contenga respuesta alguna a sus alegaciones relativas a la atribución de la responsabilidad solidaria de Avis Europe Overseas LTD. ("AEOL") por la práctica que la DI imputa a AVIS. Por ello, estiman que esta falta de motivación genera indefensión y una discriminación respecto del resto de empresas matrices imputadas a las que la PR sí da una respuesta, en concreto, IBERICAR, CENTAURO, S.L., GOLDCAR Y GOLDCAR RENTING.

Exponen de manera similar que la jurisprudencia europea más reciente que ha elevado el estándar de prueba necesario para declarar responsables a una empresa holding puramente financiera de las infracciones de la normativa de competencia supuestamente cometidas por sus filiales. Por tanto para que pueda ser considerada responsable una matriz de una infracción de la normativa de competencia por parte de su filial, debe haber intervenido "directa" o "indirectamente" en la gestión de la filial. Pero lo que es más importante, el Tribunal General declaró que la carga de la prueba de la referida intervención recae en la autoridad de competencia que la invoca y no en la matriz, no siendo suficiente el mero argumento de que la empresa matriz posee

la cuasi totalidad del capital de la filial (apartado 49 de la sentencia del Tribunal General de 16 de junio de 2011, asuntos acumulados T-208/08 y T-209/08, Gosselin Group NV y Stichting Administratienkantoor Portielje c. Comisión). Por otro lado, considera que la DI carece de los elementos de prueba necesarios y de fundamento para considerar a AEOL empresa desde el punto de vista de las normas de competencia.

2. *Apreciación del Consejo*

El art. 61.2 de la LDC dispone que 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.

Respecto del concepto de control o de influencia decisiva, el art. 7.2 de la misma Ley indica que éste resultará de los contratos, derechos o cualquier otro medio que, teniendo en cuenta las circunstancias de hecho y de derecho, confieran la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre una empresa y, en particular, mediante derechos de propiedad o de uso de la totalidad o de parte de los activos de una empresa, o mediante contratos, derechos o cualquier otro medio que permitan influir decisivamente sobre la composición, las deliberaciones o las decisiones de los órganos de la empresa.

En estas situaciones, de derecho o de hecho, en las que la filial que ha participado en una infracción de competencia no determina de manera autónoma su conducta en el mercado sino que aplica, esencialmente, las instrucciones que le imparte la sociedad matriz, la jurisprudencia constante del Tribunal de Justicia -seguida por este Consejo- afirma que una y otra sociedad forman parte de una misma unidad económica, es decir, constituyen una única empresa en el sentido del art. 1 de la LDC, por lo que la Autoridad de competencia puede imponer multas a la sociedad matriz, sin que sea necesario demostrar la implicación directa de ésta en la infracción.

Esa misma jurisprudencia comunitaria viene considerando que en los casos en los que una matriz participa en el 100% del capital social de su filial, existe una presunción "*iuris tantum*" de que la matriz ejerce una influencia decisiva en el comportamiento de su filial, siendo esta presunción un elemento específico de la normativa de competencia derivado del concepto de unidad económica propio de esta disciplina. En tales casos corresponde a la matriz desvirtuar dicha presunción aportando pruebas que demuestren que su filial determina de modo autónomo su conducta en el mercado.

Sobre esta base normativa y jurisprudencial, el Consejo considera conforme a Derecho las imputaciones de responsabilidad solidaria que realiza la DI por las conductas colusorias desarrolladas por las filiales. Es decir que:

- AVIS EUROPE OVERSEAS LTD. es responsable solidaria por el acuerdo de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Andalucía imputado

a su filial AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. por el periodo comprendido entre el 30 de marzo de 2011 y octubre de 2011.

- CENTAURO, S.L., es responsable solidaria por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia y Cataluña imputados a su filial CENTAURO RENT-A-CAR, S.L., por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.
- GOLDCAR RENTING, S.L., es responsable solidaria por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña imputado a su filial GOLDCAR SPAIN, S.L., por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.
- IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A., es responsable solidaria, desde el 16 de junio hasta el 27 de octubre de 2001 por el acuerdo de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Cataluña imputado a su filial GUERIN RENT A CAR, S.L. por el periodo comprendido entre enero y octubre de 2011.
- GO DE ALQUILER, S.L., es responsable solidaria, desde 2008 hasta octubre de 2011, por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia e Islas Baleares imputado a su filial RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A., por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.

Frente a lo alegado por las sociedades matrices señaladas, este Consejo considera que la jurisprudencia comunitaria referenciada por ellas en sus alegaciones confirma la corrección de la imputación que se les realiza en esta Resolución. Así, la citada Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 29 de septiembre de 2011 (C-521/09 P), deja claro que tal presunción de control puede darse (apartados 54 a 57):

“54 Según reiterada jurisprudencia, el comportamiento de una filial puede imputarse a la sociedad matriz, en particular, cuando, aunque tenga personalidad jurídica separada, esa filial no determina de manera autónoma su conducta en el mercado sino que aplica, esencialmente, las instrucciones que le imparte la sociedad matriz, teniendo en cuenta concretamente los vínculos económicos, organizativos y jurídicos que unen a esas dos entidades jurídicas (véanse las mencionadas sentencias Akzo Nobel y otros/Comisión, apartado 58, y General Química y otros/Comisión, apartado 37).

55 En efecto, en tal situación, al formar parte la sociedad matriz y su filial de una misma unidad económica y constituir, por lo tanto, una única empresa en el sentido del artículo 81 CE, la Comisión puede, a través de

una decisión, imponer multas a la sociedad matriz, sin que sea necesario demostrar la implicación personal de ésta en la infracción (véanse las mencionadas sentencias Akzo Nobel y otros/Comisión, apartado 59, y General Química y otros/Comisión, apartado 38).

56 A este respecto, el Tribunal de Justicia ha precisado que, en el caso específico de que una sociedad matriz sea titular del 100 % del capital de la filial que ha infringido las normas del Derecho de la Unión en materia de competencia, cabe afirmar, por una parte, que esa sociedad matriz puede ejercer una influencia determinante en la conducta de su filial y, por otra, que existe la presunción iuris tantum de que dicha sociedad matriz ejerce efectivamente tal influencia (en lo sucesivo, «presunción del ejercicio efectivo de una influencia determinante») (véanse, en particular, las sentencias de 25 de octubre de 1983, AEG/Comisión, 107/82, Rec. p. 3151, apartado 50; Akzo Nobel y otros/Comisión, antes citada, apartado 60; General Química y otros/Comisión, antes citada, apartado 39, así como ArcelorMittal Luxembourg/Comisión y Comisión/ArcelorMittal Luxembourg y otros, antes citada, apartado 97).

57 En estas circunstancias, basta con que la Comisión pruebe que la sociedad matriz de una filial es titular de la totalidad del capital de ésta para presumir que aquélla ejerce efectivamente una influencia determinante en la política comercial de esa filial. Consecuentemente, la Comisión puede considerar que la sociedad matriz es responsable solidaria del pago de la multa impuesta a su filial, a no ser que dicha sociedad matriz, a la que incumbe destruir dicha presunción, aporte suficientes elementos probatorios que demuestren que su filial se conduce de manera autónoma en el mercado (véanse las sentencias de 16 de noviembre de 2000, Stora Kopparbergs BergS.L.ags/Comisión, C 286/98 P, Rec. p. I 9925, apartado 29; Akzo Nobel y otros/Comisión, antes citada, apartado 61; General Química y otros/Comisión, antes citada, apartado 40, así como ArcelorMittal Luxembourg/Comisión y Comisión/ArcelorMittal Luxembourg y otros, antes citada, apartado 98)».

Como destaca esta misma jurisprudencia, la presunción de que la matriz ejerce o puede ejercer una influencia decisiva sobre su filial al 100% no es absoluta, pudiendo las empresas presentar los elementos de prueba que estimen oportunos en contra de la misma:

“58 De la jurisprudencia se desprende igualmente que, para determinar si una filial decide de manera autónoma su comportamiento en el mercado, deben tomarse en consideración todos los elementos pertinentes relativos a los vínculos económicos, organizativos y jurídicos que unen a esa filial con la sociedad matriz, los cuales pueden variar según el caso y, por lo

tanto, no pueden ser objeto de una enumeración exhaustiva (véase, en ese sentido, la sentencia Akzo Nobel y otros/Comisión, antes citada, apartados 73 y 74).

59 La presunción del ejercicio efectivo de una influencia determinante tiene como principal finalidad establecer un equilibrio entre la importancia, por una parte, del objetivo consistente en reprimir las conductas contrarias a las normas sobre la competencia, en particular al artículo 101 TFUE, y evitar que éstas se repitan y, por otra parte, de las exigencias de determinados principios generales del Derecho de la Unión como son, en particular, los principios de presunción de inocencia, de personalidad de las penas y de seguridad jurídica, así como el derecho de defensa, incluido el principio de igualdad de armas. Precisamente por esa razón es refutable, como resulta de la reiterada jurisprudencia expuesta en el apartado 56 de la presente sentencia.

60 Procede recordar, por un lado, que dicha presunción se basa en la constatación de que, salvo en circunstancias completamente excepcionales, una sociedad que es titular de la totalidad del capital de una filial puede, por el mero hecho de ser titular de dicha cuota, ejercer una influencia determinante en la conducta de dicha filial y, por otro lado, que para probar la falta de ejercicio efectivo de ese poder de influencia normalmente lo más eficaz es buscar elementos en la esfera de las entidades contra las que opera dicha presunción.

61 En dichas circunstancias, si para destruir dicha presunción, a la parte interesada le bastase con formular meras afirmaciones sin fundamento, aquélla se vería ampliamente privada de su utilidad.

62 Por otra parte, de la jurisprudencia se desprende que una presunción, aunque sea difícil de destruir, continúa estando dentro de unos límites aceptables mientras sea proporcionada al fin legítimo que persigue, exista la posibilidad de aportar prueba en contrario y se garantice el derecho de defensa (véanse, en ese sentido, la sentencia de 23 de diciembre de 2009, Spector Photo Group y Van Raemdonck, C 45/08, Rec. p. I 12073, apartados 43 y 44, y la sentencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos de 23 de julio de 2002, Janosevic c. Suecia, Recueil des arrêts et décisions 2002 VII, apartados 101 y siguientes)".

Una doctrina que el TJUE ha confirmado en sentencias posteriores y recientes, como las de 8 de mayo de 2013 (asunto C-508/11 P, ENI) y de 11 de julio de 2013 (asunto C-440/11 P, Portielje), siendo que ésta última anula los puntos 4 y 6 del fallo de la Sentencia del Tribunal General de la Unión Europea de 16 de junio de 2011, Gosselin Group y Stichting Administratiekantor

Portielje/Comisión (asuntos T-208/08 y T-209/08), citada por AVIS y AVIS Europa en apoyo de sus alegaciones.

Consta acreditado que la DI solicitó información a las empresas matrices con objeto de valorar su eventual responsabilidad solidaria ex art. 61.2 de la LDC y, por tanto, la procedencia de su incoación, habiendo aportado las propias empresas la información en base a la cual se valoró tanto la incoación como la propia responsabilidad solidaria establecida en el PCH. Conforme a esta información, está acreditado que (i) AVIS EUROPE controla el 100% del capital social de AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A.; (ii) que CENTAURO, S.L. controla el 100% del capital social de CENATURO RENT A CAR, S.L.; (iii) que GOLDCAR RENTING es matriz de GOLDCAR SPAIN, S.L. desde el 29 de diciembre de 2003, con el 99,99% su capital social; (iv) y que IBERICAR posee desde el 16 de junio de 2011 el 100% de las acciones de GUERIN.

Por cuanto antecede, no se puede aceptar que no esté fundamentada la imputación de responsabilidad solidaria de las referidas matrices por la conducta desplegada y acreditada de sus filiales en el cártel investigado en este expediente, pues como se ha dicho, la motivación de tal imputación de responsabilidad, trae causa de la referida presunción de influencia decisiva derivada del acreditado control del 100% del capital social de la filial inmersa en el cártel. Por tanto, conforme a la jurisprudencia citada, correspondería a las empresas aportar prueba concreta en contrario que desvirtuase tal motivación, lo que a juicio de este Consejo ninguna de ellas ha hecho.

A este respecto, la circunstancia de que la matriz sea un holding financiero carece de trascendencia para refutar la señalada presunción de influencia decisiva, porque nuevamente es preciso reiterar que tal presunción nace del concepto propio de unidad económica del derecho de la competencia. Así lo ha señalado este Consejo (Resolución de 2 de marzo de 2011, Expte. S/0086/08, Peluquería profesional y de 23 de mayo de 2013, Expte S/0303/10, Distribuidores Saneamiento) y el Tribunal General en numerosas sentencias (entre otras, 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), pero también el Tribunal de Justicia de forma reciente: *“Además, en el caso concreto de que una sociedad holding posea el 100 % del capital de una sociedad interpuesta que posee, a su vez, la totalidad del capital de una filial de su grupo que ha cometido una infracción de las normas de la Unión en materia de competencia, existe asimismo una presunción iuris tantum de que dicha sociedad holding ejerce una influencia decisiva en el comportamiento de la sociedad interpuesta e indirectamente, a través de esta última, también sobre el comportamiento de dicha filial (...)*” (STJUE de 8 de mayo de 2013, asunto C-508/11 P, ENI, apartado 48).

Doctrina que el Tribunal de Justicia ha confirmado, anulando la Sentencia del Tribunal General de 16 de junio de 2011, en su sentencia de 11 de julio de 2013 antes citada, al afirmar que:

“(…) cuando se trata de sancionar una infracción del Derecho de la competencia cometida por una empresa en aplicación conjunta de los artículos 81 CE y 23, apartado 2, del Reglamento nº 1/2003, carece también de pertinencia la cuestión de si cada una de las entidades jurídicas que constituyen esa empresa ejerce una actividad económica propia y por tanto se ajusta, considerada de forma separada, al concepto de empresa recordado en el apartado 36 de la presente sentencia.

El único factor determinante a efectos de la sanción es que todas las entidades jurídicas a las que se considera solidariamente responsables en todo o en parte del pago de la misma multa constituyan, conjuntamente con la entidad cuya participación directa en la infracción se ha demostrado (en lo sucesivo, «autor de la infracción»), una sola empresa en el sentido del artículo 81 CE. Pues bien, conforme a la jurisprudencia recordada en los apartados 38 a 41 de la presente sentencia, lo relevante en ese sentido es el ejercicio efectivo por la entidad de cabecera de una influencia decisiva en el autor de la infracción.

De cuanto precede resulta que el Tribunal General cometió un error de Derecho al juzgar en el apartado 39 de la sentencia recurrida que el concepto de empresa debe entenderse de forma diferente al concepto de la imputabilidad del comportamiento del autor de la infracción a su entidad de cabecera, por un lado, y, por otro, al estimar en el apartado 42 de la misma sentencia «que la sociedad matriz de una empresa que ha cometido una infracción del artículo 81 CE no puede ser sancionada por una decisión de aplicación del artículo 81 CE si ella misma no es una empresa» (...).”.

c) Sobre la imputación a AURIGACROWN WEB de la responsabilidad imputada a AURIGACROWN CAR por su participación en el cártel

1. Alegación de parte

AURIGACROWN WEB alega que en ningún caso se puede considerar que haya sido una entidad sucesora de AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. En primer término, porque las actividades de ambas empresas están claramente diferenciadas. Así, AURIGACROWN WEB no es proveedor de coches de alquiler sino que actúa como intermediario de un bróker, poniendo AURIGACROWN WEB a disposición de éste una plataforma de contratación y percibe un porcentaje de ingresos en base a las transacciones que se realizan. Para llevar a cabo esta actividad AURIGACROWN WEB adquirió una serie de activos inmateriales de AURIGACROWN CAR HIRE: la marca, los nombres de

los dominios de AURIGACROWN, la página web y una base de datos de contactos.

Por otra parte, niega que estos activos adquiridos formaran parte de la infracción que se pretende imputar y que se haya acreditado tal cosa, y rechaza que la DI los califique de esenciales para la continuación de la actividad, ya que ni por cuantía ni por trascendencia para la actividad, se adquirió unos medios adecuados para poder continuar con el negocio que desempeñaba la mercantil AURIGACROWN CAR HIRE, S.L.

AURIGACROWN WEB, S.L. rebate los casos citados por la DI por entender que los hechos allí tratados no presentan ninguna analogía con los presentes en este asunto. En definitiva, expone que se constituyó en 2012, después de finalizado el cártel, y que no adquirió ningún tipo de inmovilizado, no oferta ni contrata trabajadores de la compañía, ni obtiene suficientes activos de la compañía como para determinar que existe una continuidad de la actividad. Especifica que no se crea para dar continuidad a la actividad de AURIGACROWN CAR HIRE, S.L., puesto que sus modelos de negocio y, por ende, su actividad son radicalmente distintas, y hasta el punto de resultar por completo contradictorios.

Concluye que la DI ha invertido la carga de la prueba, pues es la CNC quien debe probar que existe una sucesión de la actividad que llevaba a cabo AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. y, en ningún caso, basarse en puros indicios y conjeturas para efectuar tal imputación, lo que supondría una clara conculcación del principio de seguridad jurídica y del principio de presunción de inocencia.

2. Apreciación del Consejo

En la aplicación de la LDC y de las normas de competencia del Tratado (artículos 101 y 102 TFUE, en particular), rige el principio básico de la responsabilidad personal por la infracción (la responsabilidad reside en la entidad que ha cometido la infracción).

Así, el responsable, y a quien se debe imputar la infracción, es, en primer término, la persona física o, mientras siga existiendo jurídicamente, la empresa infractora, en el supuesto en que ésta actúe de forma autónoma e independiente; y en los casos en que se cumplieran los requisitos del art. 61.2 LDC y de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), solidariamente también a la sociedad que ostentaba su control. Este principio admite sin embargo excepciones.

Conforme a consolidada jurisprudencia comunitaria, con el fin de que el efecto útil de las norma de competencia del Tratado no se vea comprometido por causa de cambios efectuados, especialmente, en la forma jurídica de las empresas de que se trate, el denominado principio o teoría de la continuidad

económica puede aplicarse, matizando el principio de responsabilidad personal, cuando (1) la infractora haya dejado de existir (fusión, etc.) o se encuentre en supuestos asimilados -por ser insolvente o hallarse en situación similar que imposibilite la imposición de una sanción; o, subsistiendo, (2) existan vínculos estructurales entre la infractora y la adquirente de los activos o actividad económica; o (3) en supuestos de fraude en que la empresa infractora traslada a otra su actividad o activos “infectados” por la infracción para eludir su responsabilidad personal.

La principal consecuencia de esta forma de atribución de la responsabilidad (es decir, por el criterio de la continuidad económica), ampliamente confirmada por la jurisprudencia de los tribunales comunitarios, es que, en el marco de la transferencia de activos implicados en una infracción de competencia, la responsabilidad puede trasladarse al adquirente de los activos. Esto es, cuando no existe ninguna persona jurídica a la que se pueda atribuir la responsabilidad por la infracción en la que han estado involucrados los activos transferidos, sea porque la antigua propietaria ha dejado de existir legalmente (asuntos C-40/73, Suiker Unie), o porque de facto no es posible reclamarle la multa por ser la empresa insolvente o estar en liquidación (asunto T-134/94, NMH Stahlwerke GmbH) o porque no desarrolla actividades económicas (C-280/06 Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato v. ETI), entonces, en virtud del principio de efectividad y eficacia de las normas de competencia del Tratado, se aplica el principio de continuidad económica, y se traslada la responsabilidad por la infracción.

En todo caso, en estos supuestos mencionados en los que la infractora deja de existir jurídicamente o económicamente (de facto), la teoría de la continuidad económica exige que haya identidad entre los activos involucrados en la infracción y los activos transferidos: personal, derechos de propiedad industrial, medios materiales, asunción de derechos y obligaciones, etc. (asunto C-49/92 P Anic, asunto C-40/73, Suiker Unie). En definitiva, tiene que haber continuidad funcional y económica entre el infractor y el sucesor económico. La atribución de responsabilidad a este último implica *“localizar, en un primer momento, el conjunto de elementos materiales y humanos que participaron en la comisión de la infracción, para, en un segundo momento identificar a la persona que ha pasado a ser responsable de la explotación de dicho conjunto con el fin de impedir que la empresa pueda evitar responder de la infracción a consecuencia de la desaparición de la persona responsable de la explotación en el momento en que se cometió la infracción”* (asunto C-49/92 P Anic, apartado. 48).

En el presente caso, el Consejo coincide con la DI en que existe identidad entre los activos involucrados en la infracción y los activos transferidos, pues como reconoce AUROGACROWN WEB, a dicha empresa se han transferido las marcas, los nombres de los dominios de AURIGACROWN CAR HIRE, su

página Web y su base de datos de contactos, que supone, de facto, el negocio de la prestación de servicios de coches de alquiler. Existen elementos que permiten considerar la existencia de dicha actividad continuada, pues de una parte, AURIGACROWN CAR HIRE se encuentra inmersa en un proceso concursal de liquidación de bienes y AURIGACROWN WEB ha adquirido los activos citados, siendo éstos básicos para la comercialización de coches de alquiler sin conductor.

No obstante, el Consejo considera que en el presente caso la situación de AURIGACROWN CAR HIRE, en concurso desde octubre de 2009 y en fase de liquidación desde enero de 2012, no supone la imposibilidad de facto de hacer frente a la multa que le pueda corresponder, pues la empresa parece seguir desarrollando, pese a estar en liquidación, alguna actividad económica en la medida en que ha aportado a este expediente su volumen de negocios para todos los años de duración del cártel, y también para el año 2012, si bien éste notablemente inferior a los de los años precedentes.

Por tanto, no estando suficientemente acreditado que AURIGACROWN CAR HIRE haya desaparecido de facto y, por tanto, no pueda hacer frente a la multa que le corresponda por la infracción acreditada en este expediente (Sentencia de la Audiencia Nacional de 11 de febrero de 2013, relativa al recurso interpuesto contra la Resolución de la CNC de 2 de diciembre de 2011, Expte. S/0251/10, Envases hortofrutícolas), el Consejo considera que no se puede trasladar a AURIGACROWN WEB, en su condición de adquirente de determinados activos de AURIGACROWN CAR HIRE implicados en la infracción, la responsabilidad que incumbe a la primera por su participación en el cártel. Cuestión distinta sería si, en estos casos de identidad entre los activos involucrados en la infracción y los transferidos, nuestro ordenamiento jurídico permite, no ya la traslación de la responsabilidad, sino considerar a AURIGACROWN WEB responsable subsidiaria del pago de la multa, pero ésta es una cuestión que el Consejo no puede resolver al no haber sido propuesta por la DI.

Noveno.- Sobre los efectos del cártel sobre la competencia

a) Resumen de las alegaciones de las partes

La mayoría de las empresas imputadas, entre ellas DRIVALIA, NEW CARS COSTA DEL SOL, GUERIN, RECORD-GO, GOLDCAR, CENTAURO y HELLE coinciden al alegar que no existe una aplicación efectiva de las supuestas prácticas anticompetitivas ya que ninguna de ellas aplicó los supuestos precios pactados, como se evidencia de los contratos y facturas aportados por muchas de ellas al expediente.

GOLDCAR particularmente sostiene que los efectos que tuvieron sobre los mercados las supuestas prácticas resultaron muy limitados por diversos motivos, principalmente el incumplimiento permanente de los acuerdos y el reducido número de empresas que participaron en los acuerdos que afectaron a los aeropuertos de Alicante, Mallorca y Barcelona, en comparación con el número de empresas que opera en dichos mercados. Además, declara que sus estudios internos realizados el 20 de septiembre de 2011 y 13 de octubre de 2011, muestran la disparidad de los precios aplicados por las distintas empresas de alquiler.

De igual manera RECORD-GO especifica que el incumplimiento de los supuestos acuerdos era una tónica constante. Además, argumenta que no se ha acreditado que las prácticas investigadas hayan conducido a un incremento de los precios ni a la obtención de ningún beneficio ilícito. Defiende que no hubo una aplicación de precios unificados y explica que los diferentes precios aplicados a los diferentes brokers se fijan en función de distintas estrategias comerciales, la demanda, el volumen de flota en el mercado, la temporalidad y otras variables de mercado.

GUERIN alega que haya prueba de la ejecución de un supuesto acuerdo por su parte, o que haya una sola prueba de la "*efectiva aplicación de las tarifas acordadas por el cártel y las condiciones comerciales pactadas*" (243 PR). Añade que ha aportado prueba relativa a los precios realmente aplicados en el periodo investigado que demuestra de forma objetiva que no se aplicaron las tarifas supuestamente pactadas en febrero de 2011. Niega tajantemente el haber sacado beneficio ilícito alguno en detrimento de los consumidores, pues a pesar de una política de precios bajos, la empresa atraviesa importantes dificultades económicas.

CENTAURO en apoyo de su alegación de ausencia de efectos y falta de seguimiento del cártel adjunta a sus alegaciones a la PR, aproximadamente 32.000 facturas, con el objeto de acreditar que él no aplicó los precios acordados por el cártel. Las facturas aportadas son del periodo 2006-2011, en el que está imputada. No parece aportar todas las facturas del periodo sino una selección, más o menos amplia dependiendo del año. En las propias alegaciones, año a año, CENTAURO compara los precios que según la PR se habrían pactado con el que reflejan las facturas, y va concluyendo que son en todo caso menores que los mínimos pactados.

AVIS en apoyo de su alegación de falta de efectos del acuerdo que se le imputa presenta un Informe Económico de una consultora económica, que confirmaría que la supuesta infracción no tuvo ningún impacto sobre sus precios.

b) Apreciación del Consejo

Frente a estas alegaciones de ausencia de efectos por no implementación de los acuerdos colusorios o por su incumplimiento generalizado, el Consejo considera que todo cártel, por su propia naturaleza, produce un falseamiento significativo de la competencia en el mercado considerado, que beneficia exclusivamente a las empresas participantes en los acuerdos conformadores de la infracción, que es sumamente perjudicial para los clientes y, en definitiva, para el público en general. Siendo, pues, los cárteles infracciones por objeto su prohibición por el art. 1.1 de la LDC no se hace depender de su efectiva aplicación por las empresas que lo integran, ni menos aún de la acreditación de tales efectos anticompetitivos (Entre otras, Resoluciones del Consejo de 28 de julio de 2010, Expte. S/0091/08, Vinos Finos de Jerez; de 12 de enero de 2012, Expte. S/0179/09, Hormigón y productos relacionados; y de 2 de agosto de 2012, Expte. S/0287/10, Postensado y Geotecnia).

Los acuerdos adoptados por los miembros del cártel tenían por objeto fijar precios (ya sean mínimos o directamente un incremento de éstos, así como su mantenimiento en los periodos delimitados) y la misma política comercial respecto al inicio y final de cada temporada (alta, media, baja), como también de los extras y sus precios (recargos por sillas de bebés, baca, conductor adicional, tasa de aeropuerto, etc.: párr. 205, 231, 244, 262).

Por tanto, un primer efecto del cártel consiste en la creación de un clima de mayor seguridad y estabilidad entre la incoadas, que ha limitado artificialmente la incertidumbre propia de los mercados en régimen de competencia al tiempo de establecer cada empresa, de forma individual y autónoma, su estrategia comercial en materia de precios y de oferta de otras condiciones de prestación del servicio de alquiler de coches sin conductor a corto plazo. A través de esta coordinación y adaptación planificada de su comportamiento comercial, las empresas del cártel adquirieron durante su vigencia una ventaja competitiva ilícita respecto del resto de los competidores, en perjuicio de éstos, de sus clientes y de los consumidores finales.

Pero las empresas cartelizadas no sólo adoptaron acuerdos de fijación de precios y otras condiciones de prestación del servicio sino que los pusieron en práctica, como así resulta de las notas de las reuniones del cártel (por ejemplo, en la reunión de 25 de mayo de 2006, RECORD-GO comentó *“Parece que nadie hay[a] roto el pacto. Los precios reflejados en las páginas web de los brokers parecen que son los mismos”*; y en la reunión de 21 de mayo de 2009 se afirma *“Tras varias reuniones parece ser que los precios se han adecentado”*: párr. 216 PCH y 322 PR), de las comunicaciones a los brokers informando los nuevos precios (por ejemplo, párr. 191 PCH y 326 PR), y del sistema diseñado para vigilar el seguimiento de lo acordado y solucionar los incumplimientos puntuales detectados.

Así por ejemplo, en relación con la aplicación de los acuerdos relativos a los extras a cobrar y sus precios, resulta ilustrativo el correo electrónico que un bróker (HOLIDAY AUTOD) remitió el 31 de octubre de 2008 a RECORD-GO en el que se sorprendía que ese mismo día por la mañana le hubiese llamado AURIGACROWN comunicándole la imposición del mismo recargo adicional, advirtiéndole que podía constituir una infracción contra las leyes de la competencia: *“Since your call this morning, I have had a further call from another supplier, advising me of the same thing. I questioned this and this is clearly not an enforced fee by the Airport Authorities. This is a fee that has been created by the supplier.*

I am very uncomfortable with this situation as it seems very co-incidental that, within an hour of each other, I have had 2 suppliers calling me to advise about the possible imposing of a local fee for our clients. There are illegal implications here and I want to document that Holiday Autos will have no part in it as this could be an infringement of competition law.” (párr 233 PCH).

Es cierto que los hechos probados de esta Resolución ponen de manifiesto que ha habido incumplimientos o desviaciones puntuales respecto de lo acordado por el cártel. Pero, y en primer lugar, no existe en el expediente prueba que permita sostener que el incumplimiento fue generalizado y constante a lo largo de los años de duración del cártel, sino lo contrario. Si así fuese la infracción no se habría sostenido en el tiempo. La prueba disponible indica que había etapas de mayor cumplimiento que otras (por ejemplo, el 12 de abril de 2011 GOLDCAR envió un informe interno en el que se indicaba que en esos momentos no había acuerdo y que por ello existía mucha tensión: párr. 318 PCH), pero en general los acuerdos se cumplían. Por ejemplo, en el párr. 246 PCH se hace referencia al correo electrónico de 5 de febrero de 2009 remitido por RECORD a AURIGACROWN, GOLDCAR y SOLMAR, en el que se afirma:

“Por ir haciendo un seguimiento sobre la implantación de los nuevos precios creo que en un primer momento podemos decir que:

-Todos han subido los precios (con nuestras empresas), a excepción de Carjet, Holiday Autos y Autoeurope que continúan con los mismo precios en media (en torno a 90€ la semana)-

- Creo que es un éxito que el resto si hayan subido los precios y deberíamos empezar a movernos para que Carjet, Holiday y Autoeurope también los suban ya que de lo contrario empezaremos a tener problemas con el resto que si han subido.

O el correo electrónico remitido, a través de “ACAVA”, con copia oculta, por el Presidente de AECA el 17 de abril de 2009, con la siguiente valoración del seguimiento del cártel:

“En primer lugar me gustaría felicitar a la mayoría de vosotros, por haber comprendido la importancia vital que tiene para vuestras empresas el obtener una mayor rentabilidad, abordando, con todas las consecuencias que se estáis teniendo, la implantación de los conceptos básicos que se expusieron durante la pasada reunión.

Con relación a vuestras webs, prácticamente se ha hecho pleno, pero lamentablemente con las webs de 'otros', es donde nos hemos encontrado con incidencias que en algunos de los casos, son achacables a los responsables de estas webs y que espero se subsanen a la mayor brevedad posible. (párr. 256 PCH)

Incluso también el correo electrónico interno de GOLDCAR de 30 de marzo de 2011, relativo al contenido de la reunión del cártel de 21 de marzo de 2011, en la que se valora que el acuerdo estaba siendo incumplido por sólo dos empresas (una situada fuera del cártel, ADVANTAGE y otra de dentro, GOLDCAR) y se acordó la adopción de medidas de presión sobre ellas: “(...) en este momento, hay 2 empresas que no están respetando el acuerdo de mínimos”.

En segundo lugar, los correos electrónicos que se intercambiaban, prácticamente a diario, las empresas para hacer el seguimiento de los acuerdos, acreditan la existencia de tales incumplimientos puntuales pero, sobre todo, la decidida voluntad de las empresas de que los acuerdos se respetasen, por lo que se puede considerar acreditado que sí se implementaron y produjeron efectos en el mercado. Así, por ejemplo, en los hechos probados constan las siguientes comunicaciones al respecto (párr. 177 PCH):

- Correos electrónicos de 17 de agosto de 2006 entre GOLDCAR y RECORD-GO, en los que la primera empresa advertía a la segunda de precios por debajo de lo pactado en coches de RECORD, comunicando posteriormente dicha empresa que advertido el “error”, se estaba solucionando.
- Intercambio de correos electrónicos el 3 de diciembre de 2008, alertando SOLMAR a GOLDCAR, AURIGACROWN y RECORD-GO de que existían unos precios por debajo de lo pactado en las páginas web de DO YOU SPAIN con coches de GOLDCAR y de AURIGACROWN, contestando estas dos empresas que ya se habían puesto a solucionarlo.
- Intercambio de correos electrónicos de 6 de febrero de 2009 entre RECORD-GO, GOLDCAR, SOLMAR y AURIGACROWN advirtiendo de precios en las agencias por debajo de lo pactado con los coches de GOLDCAR, contestando dicha empresas que estaba solucionándolo ya

que al igual que las demás empresas del cártel quería que el acuerdo fuese un éxito.

- Intercambio de correos electrónicos entre el 5 y el 9 de marzo de 2009 entre RECORD-GO, GOLDCAR, SOLMAR y AURIGACROWN a propósito de unos precios bajos en DO YOU SPAIN y en BOOKING CENTRE ON LINE (BCO) de coches de AURIGACROWN, que contestó dicha empresa informando que ya estaba solucionado.
- Intercambio de correos electrónicos entre el 27 y el 30 de marzo de 2009 entre RECORD-GO, GOLDCAR, SOLMAR y AURIGACROWN, a propósito de un precio por debajo de lo acordado con coches de SOLMAR, que se solucionó.
- Intercambio de correos electrónicos el 16 de abril de 2009 entre AURIGACROWN, SOLMAR, GOLDCAR y RECORD-GO, denunciando precios por debajo de lo acordado en un nuevo bróker www.yourcarrental.co.uk.
- Intercambio de correos electrónicos el 23 y 24 de abril de 2009 entre AURIGACROWN, SOLMAR, GOLDCAR y RECORD-GO, en relación con precios por debajo de lo acordado, para que las empresas del cártel que les ofertasen precios les presionasen para subir los mismos o les dejarasen de vender.
- Intercambio de correos electrónicos entre el 13 y el 15 de mayo de 2009 entre AURIGACROWN, SOLMAR, GOLDCAR y RECORD-GO, denunciando precios por debajo de lo acordado para 6 días en los brokers AMIGOAUTOS y DYS, informando GOLDCAR y AURIGACROWN que se ponían a solucionarlo.
- Correo electrónico de 18 de mayo de 2009 remitido por AURIGACROWN a GOLDCAR, RECORD-GO y SOLMAR, en el que avisó a GOLDCAR que estaba vendiendo septiembre y octubre por debajo de lo pactado y el 20 de mayo de 2009 RECORD-GO envió un correo electrónico a GOLDCAR, SOLMAR y AURIGACROWN informando de 6 brokers a través de los cuales se podría estar incumpliendo el acuerdo.

Por tanto a juicio del Consejo ha quedado acreditado que el cártel objeto de este expediente se ha implementado y ha producido un mantenimiento artificial del precio de los servicios de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo en las zonas afectadas por la infracción, que ha beneficiado exclusivamente a las empresas miembros del cártel, como por lo demás ellas mismas reconocen:

“Hola a todos:

(...) 3-Vuelvo a repetir, que si pretendemos algún acuerdo en el que todos vendamos a los mismos precios, aparte de ilegal, va a ser imposible de solucionar, pero debemos dar por hecho, que ante la necesidad de flota del verano que viene, nadie se va a llevar todas las reservas de alguien, por tanto, no seamos mal pensados ni avariciosos. Las diferencias en precios de venta van a existir y mientras no sean demasiado altas, se consigue que hoy se venda 50 o 60 € mas caro que el año pasado". (Contenido del correo interno enviado por CENTAURO el 17 de septiembre de 2009, [Conf.] y recabado en la inspección de GOLDCAR; párr. 281 PCH).

Al objeto de reforzar la acreditación de este efecto del cártel de mantenimiento artificial de los precios, la DI, a título de ejemplo, ha elaborado la siguiente tabla comparativa en relación con el precio mínimo neto que acordaron las entidades participantes en el cártel para el coche de la gama más pequeña en temporada media, de Semana Santa hasta verano, en Málaga (párr. 331 PR, donde se indican también las reuniones en las que se adoptaron dichos precios):

Reunión	Precios mínimos (€)
3/11/2005	98
28/12/2005	98
25/05/2006	90
19/10/2006	90
05/02/2008	100
09/01/2009	100
07/05/2009	120 o 125
11/01/2011	135
26/01/2011	100
16/02/2011	85
16/03/2011	100

Tabla elaborada por esta DI de acuerdo con la información obrante en el expediente

El Consejo coincide con la DI en que de esta tabla se deduce el efecto de mantenimiento artificial del precio derivado de los acuerdos del cártel, apreciándose una subida en el periodo que AECA coordinó el funcionamiento del cártel un descenso posterior, debido a la crisis y a la competencia de otras empresas de alquiler de coches como ADVANTAGE (filial de HERTZ), que no estaba en el cártel.

Estos precios del cártel distan mucho con el publicado, por ejemplo, por el bróker TRAVELJIGSAW de coches de alquiler de GOLDCAR a 26 euros, antes, durante y después de la Navidad de 2011, según resulta del correo electrónico de 14 de diciembre de 2011; es decir, con fecha posterior a las

primeras inspecciones realizadas por la CNC el 26 de octubre de 2011 (en las sedes de AURIGACROWN, NIZA, GOLDCAR, DRIVALIA y RECORD-GO), habiéndose recabado dicho documento con ocasión de las segundas inspecciones realizadas por la CNC el 11 de enero de 2012 en AECA, FLORENCIO BARRERA, CENTAURO (sede en la que se recabo el correo referido) y GUERIN.

Al tiempo de valorar esta comparación, que se hace a título ejemplificativo, es preciso destacar que en la temporada de Navidad los precios son más caros que en temporada media, que es la que la DI ha tomado como referencia en el cuadro comparativo anterior. Siendo así, se aprecia pues que los precios habrían bajado significativamente tras la finalización del cártel con las primeras inspecciones de la CNC en octubre de 2011, y que, con toda seguridad, dichos precios durante la vigencia del cártel fueron superiores a los que se habrían fijado en una situación de libre competencia. Por tanto, los acuerdos adoptados por el cártel tuvieron efectos en el mercado, disminuyendo la incertidumbre de las empresas imputadas en relación a los precios y condiciones comerciales que iban a aplicar sus competidores participantes en el cártel, lo que dio lugar a la fijación de precios más elevados.

Frente a la prueba directa y procedente de distintas fuentes arriba reseñada relativa a los efectos del cártel, y la demás que consta referenciada en los Hechos Probados de esta Resolución, el Consejo considera que las partes no han aportado prueba documental que permita neutralizar su fuerza probatoria.

En particular, en relación al análisis que realiza CENTAURO de las 32.000 facturas aportadas al expediente para sustentar su alegación de falta de implementación de los acuerdos adoptados por el cártel en el que participó, el Consejo considera pertinentes las consideraciones siguientes sobre el valor probatorio de las facturas en relación con los efectos del cártel acreditado:

- i. Como se ha significado, la consideración de que el cártel ha producido efectos sobre los precios no se fundamenta en el análisis de facturas de las empresas miembro sino sobre documentos elaborados por las propias partes sobre el contenido de lo acordado y su grado de cumplimiento, aportados al expediente por el solicitante de clemencia y obtenidos en las inspecciones realizadas por la CNC.
- ii. La selección, más o menos amplia, realizada por la empresa de las facturas giradas en el periodo de duración del cártel no puede tener carácter de prueba pericial.
- iii. A este respecto, los Hechos Probados ponen de relieve como se ha dicho que las empresas tienen dificultades para cumplir los precios que van acordando. Uno de los efectos de esa dificultad es que están cambiando constantemente los acuerdos, porque el hecho de que uno

no cumpla suele generar una cadena de incumplimientos, y de ahí la necesidad de reunirse, para mostrar las quejas, manifestar la voluntad de seguir con el cártel y volver a acordar precios.

- iv. Además, CENTAURO en su análisis de las facturas que aporta compara los precios de la factura con los acordados en determinadas reuniones, pero silencia otras en las que, precisamente por las dificultades referidas, se modifican los precios, en unos casos para ciudades determinadas, en otros casos para todo el territorio afectado.

A título de ejemplo, en el párr. 134 de sus alegaciones relativo al análisis de las facturas adjuntadas como ANEXO N° 22 y ANEXO N° 23 (268 y 143 facturas respectivamente, emitidas entre el 18 de agosto de 2009 y el 31 de octubre de 2009, que reflejan que los precios de CENTAURO para el Ford Ka y similares, por un lado, y el Ford Fiesta y similares, por el otro, eran todos ellos inferiores (aproximadamente 85 euros y 118 euros, respectivamente) a los supuestamente acordados en aquellas fechas (140 euros y 175 euros, respectivamente).

Pues bien, está acreditado que en medio de esas reuniones, el 3 de septiembre de 2009, se celebró una reunión en Málaga en la que se acordaron nuevos precios (párr. 270 PCH); que el 10 de septiembre RECORD remitió a CENTAURO y otras empresas un correo electrónico (párr. 271 PCH) informando de incumplimientos sin citar a CENTAURO entre los incumplidores si bien afirma que "*seguramente hay más incumplimientos*"; En correos electrónicos de 11 y 19 de septiembre de 2009, se acredita que CENTAURO advirtió de un precio bajo (párr. 273 PCH); El 15 de septiembre de 2009 hubo otra reunión para acordar precios y otras condiciones comerciales, en la que se constató que "*la cosa está muy delicada y el índice de confianza es prácticamente nulo*" y resaltando como positivo "*la voluntad unánime de todos de seguir adelante con esto*" (párr. 277 PCH). En los días siguientes se intercambian numerosos correos denunciando incumplimientos, algunos de los cuales advierten a CENTAURO de incumplimiento (párr. 279 PCH); El 17 de septiembre de 2009 CENTAURO envía un correo electrónico a varias empresas del cártel manifestando su opinión sobre los incumplimientos: "*sería una pena que esto no siga adelante*" o "*si pretendemos algún acuerdo en el que todos vendamos a los mismos precios, aparte de ilegal, va a ser imposible*"; o "*respecto a los netos, esto ya es imposible de arreglar*"; o "*el que el precio de venta suba es muy positivo para todos se mire por donde se mire*" (párr. 281 PCH). Incluso en el párr. 282 PCH GOLDCAR señala que ante aquellos competidores que no respetan los mínimos habría que valorar

dependiendo "del volumen que se nos va fuera reaccionar y una medida sería bajar los PVP para competir con esa competencia".

- v. Por último, en su análisis CENTAURO imputa a la DI afirmaciones relativas al seguimiento por esta empresa de los acuerdos del cártel que la PR no contiene (por ejemplo, párr. 123 y 126-129 de sus alegaciones en relación con los parr. 255-257, 259, 265-267 PCH), y ello porque como suele ser habitual y razonable en los expedientes de cártel, el órgano instructor no hace un análisis acuerdo por acuerdo de qué empresas lo han seguido, y menos en base a análisis de facturas, lo que no obsta para que, en determinados casos, conste evidencia probatoria de qué empresas habían acatado los acuerdos y cuáles no. Es decir, la PR no siempre afirma que esté acreditado que CENTAURO haya acatado todos y cada uno de los acuerdos de precios adoptados por el cártel, lo cual no es necesario para concluir que el cártel ha sido implementado por esta empresa.

En cuanto al análisis de precios que se contiene en el informe económico aportado por AVIS para sostener que el acuerdo en el que consta su participación no ha tenido efectos sobre su nivel de precios, en el mismo se realiza una estimación econométrica para determinar la probabilidad de que se produzca un aumento de precios tras una reunión o tras la implementación de un acuerdo. Para ello se utilizan variables binarias para "aumento de precios", "existencia de reunión", "existencia de acuerdo", "periodo del cártel" y "periodo de intercambio de información", además de otras variables de control. El análisis concluye que no ha tenido efectos sobre la probabilidad de existir un incremento de precios, ni la existencia de reuniones, ni la implementación de acuerdos de precios. Asimismo, concluye que la probabilidad de observar un incremento de precios tampoco es superior durante el período de existencia de cártel o durante el período de intercambio de información.

El Consejo considera que el análisis no es del todo acertado pues una reunión o la implementación de un acuerdo no siempre tiene que suponer un aumento de precios, sino que pueden simplemente suponer el mantenimiento de precios supracompetitivos previamente acordados. Existirán muchas observaciones (días) donde no se incrementan precios (Variable Precios=0) tras celebrarse una reunión en el día anterior (Variable Reunión=1), sino que simplemente se mantendrán los precios del acuerdo. Por ello, la estimación realizada no recoge todos los efectos de la conducta, sino simplemente incrementos de precios pero no el mantenimiento de esos precios que también deberían ser considerados como un efecto de la conducta. Esta observación tiene mayor importancia si tenemos en cuenta que el análisis en este caso se realiza para una sola reunión y territorio, por ser ésta en la que participó AVIS.

Igualmente esta infraestimación también se produce por considerar la existencia de reuniones en los 7 días anteriores y no sólo en el día anterior. Es decir, si en un caso la empresa tiene una reunión en un determinado día, incrementa los precios en el día siguiente y los mantiene en los 6 días restantes, este “acuerdo perfecto” se vería reflejado en la estimación como un día donde el acuerdo de precios supone un aumento de precios y 6 días donde las reuniones no tienen efectos.

Unos efectos similares se producen con la estimación de los efectos de la existencia de acuerdos, para lo que se utiliza la variable Acuerdo, que representa la existencia de “acuerdos acreditados en el PCH de acuerdos de precios” en los 7 días anteriores.

Décimo.- Sobre la imposición y fijación de la sanción

a) Base legal para la imposición de una sanción

Determinada la existencia de una conducta prohibida por el artículo 1 LDC, ésta debe ser calificada conforme a lo dispuesto por el artículo 62.4.a) de la LDC, que establece que serán infracciones muy graves las conductas que consistan en cárteles u otros acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas, prácticas concertadas o conscientemente paralelas entre empresas competidoras entre sí, reales o potenciales.

Las empresas eran plenamente conscientes del carácter ilícito de sus conductas colusorias, tanto porque clientes y brokers les advirtieron de la ilegalidad de pactar precios y otras condiciones comerciales (párr. 191 y 193 PCH), como porque está plenamente acreditado que en diversas reuniones del cártel las empresas manifestaron que eran sabedoras de que pactar precios es contrario a la normativa de competencia (párr. 192, 194-196, 305 PCH), y por ello, los correos electrónicos que enviaba el Presidente de AECA para seguimiento del cártel “ACAVA (rentacares@gmail.com)” se enviaban con copia oculta a los participantes en el cártel (párr. 179-181 PCH).

Por tanto, como en todo cártel, concurre el requisito de culpabilidad que exige el artículo 63.1 de la LDC como presupuesto de ejercicio de la potestad sancionadora, en este caso en el grado de dolo.

Dado que este tipo de infracción es merecedora de sanción económica, se debe estar para su cálculo a la regulación que la LDC contiene en sus artículos 61 a 64 de la LDC, que establece los criterios fundamentales que deben tenerse en cuenta a la hora de establecer dicha cuantía. Criterios que se han incluido en el cálculo de la sanción contemplado en la *"Comunicación de la CNC sobre la cuantificación de las sanciones derivadas de infracciones de los artículos 1, 2 y 3 de la ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la*

Competencia y de los artículos 81 y 82 del tratado de la Comunidad Europea" (BOE de 11 de febrero de 2009; en adelante, Comunicación de multas) con el objeto de lograr cumplir con los principios de proporcionalidad y disuasión que se espera de las mismas, y que el Tribunal Supremo ha recordado en numerosas sentencias (entre otras, de 24 de noviembre de 1987, 23 de octubre de 1989, 14 de mayo de 1990 y 15 de julio de 2002), así como para dar una mayor transparencia y previsibilidad a la actuación de la CNC en el ejercicio de su potestad sancionadora.

b) Examen de los criterios que se han tenido en cuenta para el cálculo de la sanción

El art. 64 de la LDC dispone una lista abierta de criterios que se deben tener en cuenta para fijar el importe de la sanción: a) La dimensión y características del mercado afectado por la infracción; b) La cuota de mercado de la empresa o empresas responsables; c) El alcance de la infracción; d) La duración de la infracción; e) El efecto de la infracción sobre los derechos y legítimos intereses de los consumidores y usuarios o sobre otros operadores económicos; f) Los beneficios ilícitos obtenidos como consecuencia de la infracción; g) Las circunstancias agravantes y atenuantes que concurran en relación con cada una de las empresas responsables.

En este expediente sancionador, al tiempo de fijar la sanción, ha valorado la concurrencia de los criterios siguientes:

1. Dimensión y características del mercado afectado

NEW CARS y AVIS reiteran que el mercado geográfico afectado en su caso sería Málaga o el aeropuerto de Málaga en el caso de la segunda. CARGEST manifiesta que es una empresa muy pequeña. GUERIN, HELLE y NEW CARS señalan que su cuota de mercado es minúscula y aún más en la cuota de mercado del "low cost", donde el 40% de la cuota de mercado se reparte entre unas 1.775 empresas a nivel nacional.

Este criterio de cuantificación de la sanción atiende al mercado afectado por el cártel y no a la cuota de mercado de cada empresa individualmente considerada, o al ámbito geográfico en el que cada uno de los sujetos infractores despliega su actividad, factores que sí son relevantes para determinar el importe básico de la sanción que corresponda a cada empresa, en la medida en que se parte del volumen de negocios del infractor en el mercado afectado en el periodo de la infracción.

Por tanto, se debe señalar que el cártel objeto de este expediente ha afectado al mercado de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo, estrechamente ligado al turismo, afectando fundamentalmente a las Comunidades Autónomas de Cataluña, Valencia, Andalucía y Baleares, donde ha sido especialmente dañino. Dado que en dichas Comunidades Autónomas el sector turístico es

especialmente relevante, las conductas han tenido trascendencia incidiendo directamente también en el mercado de alquiler de vehículos nacional, pues como se indica en párr. 163 PCH, según los datos del año 2009 del DIRCE 200 (Directorio Central de Empresas, del Instituto Nacional de Estadística), el 80% de las empresas dedicadas al alquiler de vehículos se concentran en las Comunidades Autónomas de Cataluña, Valencia, Andalucía, Baleares, Canarias y Madrid.

2. Alcance de la infracción

AVIS sostiene que el limitado alcance de los acuerdos y la consiguiente inestabilidad en su implementación y ejecución deben ser elementos tenidos en cuenta por el Consejo de la CNC en la determinación del coeficiente utilizado para calcular el importe básico de una eventual sanción.

El Consejo no comparte esta alegación, pues considera que ha quedado acreditado la ejecución de los acuerdos colusorios adoptados por el cártel, y sus efectos sobre los precios y sobre la eliminación de la incertidumbre competitiva en la principal variante competitiva: los precios.

En efecto, la infracción consistió en la adopción de acuerdos de fijación de precios para el alquiler de coches sin conductor, pero también en la fijación de condiciones comerciales, como la duración de las temporadas o los recargos a aplicar por los extras o complementos contratados junto al coche de alquiler, como recargos aplicados por el alquiler de sillitas para bebés, entregas fuera de hora, conductor adicional, recogida en el aeropuerto, por seguros de ruedas/cristales, etc. Un conjunto de actuaciones ilícitas que conforman una infracción única prohibida por el artículo 1 de la Ley 16/1989 y por el artículo 1 de la LDC, que se ha mantenido de forma continuada en el tiempo desde 2005 hasta 2011, durante el cual los acuerdos anticompetitivos adoptados se implementaron, realizándose por las empresas y entidades participantes un seguimiento del cumplimiento de dichos acuerdos, participando en el cártel empresas que ostentan la mayoría de la cuota del mercado español.

Por tanto, el falseamiento de la competencia producido por la infracción acreditada ha sido especialmente significativo y dañino, puesto que las empresas del cártel eliminaron la incertidumbre en sus operaciones respecto de la actuación de sus competidores en las principales variables competitivas y en una parte significativa del mercado. Una infracción que, conforme al art. 62.4.a) de la LDC, se califica como grave, sancionada con multa de hasta el 10% del volumen de negocios total de las empresas infractoras en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa, de acuerdo con el artículo 63.1.c) de la LDC.

3. Duración de la infracción

Las alegaciones presentadas por las partes respecto a la duración del cártel y a su concreta participación en el mismo han sido valoradas en fundamentos de derecho precedentes, considerando este Consejo con la Dirección de Investigación, que la infracción única y continuada acreditada se mantuvo de forma ininterrumpida a lo largo del tiempo desde mayo de 2005 hasta, al menos, la realización de las primeras inspecciones llevadas a cabo por la CNC el 26 de octubre de 2011, de acuerdo con la documentación recabada en dichas inspecciones y en las realizadas posteriormente el 11 de enero de 2012, excepción hecha de SOLMAR que presentó con carácter previo a dichas inspecciones una solicitud de exención del pago de la multa.

La diversidad de entidades participantes en este cártel y el hecho de que no estén todas presentes en todas las prácticas objeto de investigación no impide, como ya se ha motivado, mantener la calificación de infracción única y continuada y la delimitación temporal de dicha infracción desde mayo de 2005 hasta 2011, pues en el fundamento de derecho anterior se ha individualizado para cada una de las incoadas la duración de las prácticas objeto de investigación en este expediente.

4. Efectos de la infracción sobre los consumidores o usuarios o sobre otros operadores económicos

La mayoría de las empresas niegan estos efectos en la medida en la que los precios supuestamente acordados no fueron aplicados.

El Consejo ya ha valorado *supra* las alegaciones de falta de aplicación y seguimiento de los acuerdos adoptados por el cártel. De acuerdo con la jurisprudencia comunitaria y nacional, como se ha indicado, a efectos de aplicar el artículo 1 de la LDC, no hay necesidad de tener en cuenta los efectos reales de un acuerdo cuando tiene por objeto impedir, restringir o falsear la competencia. Por lo tanto, no sería necesario demostrar los efectos anticompetitivos reales de este cártel cuando se prueba el objeto anticompetitivo del comportamiento de que se trate.

No obstante, aunque sería muy difícil predecir cuál habría sido el resultado en el mercado si las entidades del cártel hubieran actuado en un entorno de rivalidad competitiva, todo hace suponer que el mercado de alquiler de vehículos sin conductor se hubiera comportado de forma distinta si los acuerdos no se hubieran adoptado, pues los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales tienen un efecto directo en la demanda de los productos afectados por el cártel, si bien no es posible cuantificar la diferencia entre el nivel de precios resultante y el que habría resultado de un entorno competitivo entre las empresas imputadas. No obstante, es indudable que como resultado de los acuerdos adoptados no actuó el juego de la libre competencia durante los años de vigencia del cártel, y que la implantación de

los acuerdos del cártel condujo a precios supracompetitivos que, como tales, han producido efectos negativos sobre el usuario de servicios de alquiler de coches sin conductor a corto plazo durante la vigencia del cártel, así como también respecto de sus empresas competidoras.

5. Beneficios ilícitos obtenidos

El beneficio ilícito del cártel en el que han participado las entidades incoadas reside, en primer término, en que estas entidades gozaron de una protección respecto a los precios acordados que no habrían tenido en un entorno competitivo, con todas las consecuencias negativas derivadas de esa protección en materia de innovación, calidad o precio.

No cabe duda que los acuerdos de fijación de los precios y de condiciones comerciales tienen por objeto maximizar el precio y, consecuentemente, sus beneficios mediante la eliminación de la competencia, como ha señalado reiteradamente este Consejo, (Resolución de 12 de enero de 2012, Expte. S/179/09 Hormigón y productos relacionados). Los precios son un instrumento clave de la competencia en el mercado y los acuerdos adoptados por las entidades imputadas se orientaron claramente a reducir o eliminar la incertidumbre propia de la competencia, con el objetivo de maximizar el precio y, consecuentemente, sus beneficios y márgenes comerciales mediante la eliminación de la competencia en el mercado y a costa de sus clientes y de los consumidores (Resolución de 27 de diciembre de 2007, Expte. 635/07, Colegio odontólogos estomatólogos de las Palmas y Resolución antes citada). Por tanto, en la medida en que tales acuerdos se implementaron, el cártel reportó beneficios a las empresas miembro, cuya cuantificación vendría determinada por los ingresos obtenidos al fijarse los precios y determinadas condiciones comerciales en los ámbitos de actuación de las entidades incoadas.

Además, estos acuerdos reportaron también a las entidades participantes en el cártel cuanto menos una estabilidad respecto de sus actuaciones en el mercado afectado, componente éste ausente cuando las empresas actúan en libre competencia, ajustando constantemente los precios de los coches de alquiler a requerimiento del juego de la oferta y la demanda en un mercado tan dinámico como éste, de acuerdo con las propias alegaciones presentadas por algunas de las entidades incoadas.

6. Circunstancias agravantes y atenuantes

Varias de las incoadas, DRIVALIA, NEW CARS COSTA DEL SOL y AVIS alegan la concurrencia de la atenuante del artículo 64.3 b) LDC, esto es, la no aplicación efectiva de las conductas prohibidas, porque han seguido un comportamiento independiente.

También algunas entidades, DRIVALIA, GOLDCAR y NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L. coinciden al solicitar la aplicación de la atenuante del artículo 64.3 d)

de la LDC, por haber colaborado de manera activa y efectiva con la CNC. HELLE destaca que su colaboración ha sido excepcional en todo momento, señalando que en su contestación al requerimiento de información reservada inicial, fue la única entidad que aportó un listado público incluyendo las reuniones en las que había participado incluyendo los datos de las otras entidades que estuvieron presentes.

Por su parte, CENTAURO y DRIVALIA consideran aplicable la denominada atenuante de incapacidad contributiva (prevista en el párrafo 35 de las Directrices de la Comisión para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del artículo 23, apartado 2, letra a), del Reglamento (CE) n o 1/2003 (DO C 210 de 01/09/2006 p. 2), debido al contexto actual de crisis y por estar, la primera de ellas, en una situación financiera crítica, y ser la segunda una empresa de nueva creación, por lo que en ambos casos de imponerse una multa elevada supondría la insolvencia de la sociedad y su salida del mercado.

AVIS esgrime también la concurrencia de circunstancias atenuantes, la escasa duración temporal de la supuesta participación de la misma en la infracción, así como su papel, a lo sumo, meramente pasivo en la infracción que debe ser tenido en cuenta a los efectos de exonerarle de una eventual sanción o, de atenuar el nivel de la misma, siendo merecedora de una disminución de un 15% adicional del importe básico. HELLE también defiende que desarrolló un papel pasivo en la supuesta infracción.

El Consejo no aprecia la concurrencia de ninguna de las circunstancias atenuantes señaladas.

En cuanto al atenuante de no aplicación efectiva, el Consejo ya ha valorado que los acuerdos de fijación de precios y otras condiciones comerciales fueron ejecutados por las empresas con independencia de que a lo largo de la vigencia del cártel se produjeran incumplimientos.

Por lo que respecta a la concurrencia de la atenuante de colaboración activa y efectiva, el Consejo no considera que la conducta observada por las empresas haya ido más allá de lo que se deriva de su obligación de colaboración con la CNC (art. 39 de la LDC), excepto en el caso de NIZA. En efecto, como se motivará en el fundamento de derecho que sigue, el Consejo coincide con la DI en que la colaboración de NIZA no cumple los requisitos que exige la Ley para ser merecedora de una reducción de la multa en aplicación del programa de clemencia (art. 66 de la LDC); en particular, por no haber aportado elementos probatorios que aporten un valor añadido significativo. No obstante, no cabe duda que la conducta de NIZA, al reconocer los hechos y su participación en los mismos, ha ido más allá del estricto cumplimiento del deber de colaboración del artículo 39 de la LDC. Siendo así, el Consejo, de acuerdo con sus propios precedentes (Resoluciones de 31 de julio de 2010, Expte S/120/08 Transitarios,

de 19 de octubre de 2011, Expte. S/0226/10, Licitaciones carreteras y de 25 de marzo de 2013, Expte. S/0316/10, Sobres de papel) y con el art. 64.3.d) de la LDC, considera que NIZA es merecedora de una atenuante del 10% de la sanción que le corresponde por su participación en el cártel objeto de este expediente.

La corta duración de la participación en el cártel no puede constituir una atenuante atendida la metodología de cálculo de la sanción adoptada por la CNC en su Comunicación de multas, que se basa en el volumen de negocio obtenido por la empresa en el mercado afectado por el cártel en el periodo de tiempo que haya participado en el mismo. Tampoco se puede considerar una atenuante la participación pasiva, que no existe en los casos alegados pues ambas empresas participaron de forma voluntaria cuando menos en una reunión entre competidores que tenía por objeto fijar precios y otras condiciones comerciales de un servicio de alquiler de coches que ellas prestan en el mercado.

Por último, en cuanto hace a la concurrencia de la denominada atenuante de falta de capacidad contributiva de la empresa sancionada en el momento en el que se fija la multa, recogida en las Directrices de la Comisión para el cálculo de la multas, como señala CENTAURO, la Audiencia Nacional en su Sentencia de 5 de marzo de 2013 (recurso 566/2011), considera que si bien el art. 64 de la LDC no recoge esta circunstancia como atenuante, siendo que se trata de una lista abierta puede tener cabida como tal la falta de capacidad contributiva de la empresa, como así resulta también de la propia Comunicación de Multas de la CNC, que en su apartado 4 recoge la facultad de aplicar otros criterios de cuantificación de las multas de forma motivada y en atención al principio de proporcionalidad. Ello no obstante, la Audiencia Nacional señala que la aplicación de esta circunstancia atenuante es una facultad que tiene la Comisión, que ha aplicado de forma muy excepcional, y que además de la solicitud del interesado requiere la concurrencia de los requisitos siguientes:

1) existencia de un contexto económico y social particular constituido por las consecuencias que en 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 2) el pago de la multa ponga en peligro la viabilidad económica de la empresa. Por lo tanto es necesario que exista una relación de causalidad entre el pago de la multa y su incidencia en la viabilidad de la empresa, es decir que los efectos adversos serán causados por el pago de la multa y no por otros factores 3) conlleve la pérdida de valor de activos no siendo suficiente la existencia de una situación de quiebra o insolvencia si no se traduce en la pérdida de valor de los activos. La prueba corresponde aportarla a la interesada”.

Este Consejo considera pertinente señalar que cuando se toman instrumentos de otros ordenamientos jurídicos para su aplicación al ordenamiento interno, es preciso observar si los sistemas en los que se insertan son comparables, y a este respecto no cabe obviar que la metodología para el cálculo de la sanción por infracciones de competencia que aplica la Comisión Europea no es plenamente coincidente con la adoptada por la CNC. Así, conforme al apartado 13 de las Directrices, para determinar el importe base de la multa, la Comisión utilizará el valor de las ventas de bienes o servicios realizadas por la empresa en el mercado afectado durante el último ejercicio social completo de su participación en la infracción, tomando en los casos de cártel como base el 30% del valor de esas ventas, y ese importe así determinado se multiplica por el número de años de participación en la infracción (apartados 21-24), y se ajusta en función de las agravantes y atenuantes concurrentes. Esta cuantía aún podrá incrementarse cuando sea necesario para garantizar que sea suficientemente disuasoria, cuantía final que no podrá superar el 10% del volumen total de negocios de la empresa en el año anterior al del importe de la multa, que observada la práctica comunitaria puede ser bastante tiempo después de la finalización del cártel.

Por el contrario, en la Comunicación de multas de la CNC el volumen de ventas afectado por la infracción será la suma ponderada de las ventas obtenidas por el infractor en el mercado afectado durante el tiempo que la infracción haya tenido lugar (párr. 10 y 15), ponderación que lleva a reducir la proporción de volumen de ventas que se toma para el cálculo de la sanción conforme aumenta la duración de la infracción. A ese volumen de negocio se le aplica un porcentaje, que pudiendo partir del 10% se podrá incrementar hasta el 30% si concurren cumulativamente varios requisitos, al objeto de determinar el importe básico de la sanción (párr. 14), que podrá incrementarse o disminuir en función de las circunstancias agravantes o atenuantes concurrentes (párr. 16), sin que la multa así calculada pueda ser superior al 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio anterior al de la imposición de la multa, que observada la práctica de la CNC y el plazo máximo para resolver no suele ser una fecha muy distante de la de finalización de la infracción.

En todo caso, la reducción de la multa por incapacidad contributiva no se conceptúa en las Directrices de la Comisión técnicamente como una atenuante, pues como hemos visto las atenuantes forman parte de la metodología de cálculo de la sanción, mientras que esta circunstancia opera después de aplicada tal metodología y una vez observado que no se supera el límite del 10%, de ahí que sea de aplicación muy excepcional.

Siendo así, la reducción de la multa que procedería por incapacidad contributiva de la empresa tiene una función distinta al límite máximo de la sanción, que es evitar que una sanción pueda poner en peligro la viabilidad de

la empresa. Como ha recordado el Tribunal General en su sentencia de 13 de diciembre de 2012 (asunto T-352/09 Novacke chemicke), “(...) según reiterada jurisprudencia, el Derecho de la Unión, como tal, no prohíbe que una medida adoptada por una autoridad de la Unión provoque el concurso o liquidación de una determinada empresa (...). De ello se desprende que el mero hecho de que la imposición de una multa por haber infringido las normas sobre competencia pueda provocar la situación concursal de la empresa de que se trata no basta para la aplicación del apartado 35 de las Directrices” (apartados 187 y 189).

Por ello, la Audiencia Nacional, en concordancia con lo establecido en el apartado 35 de las Directrices, exige, como tercer requisito, que la multa conduzca a una situación de quiebra o insolvencia que se traduzca en la pérdida de “todo valor” de los activos de la empresa sancionada.

El Consejo considera que ninguna de las dos empresas ha probado que la multa que resulta de aplicar la Comunicación de Multas de la CNC a las circunstancias del caso objeto de este expediente puede situar a la empresa en una situación de incapacidad contributiva que cumpla los requisitos enunciados por la Audiencia Nacional. El hecho de DRIVALIA sea una empresa de nueva creación en un contexto de crisis general de la economía española no permite apreciar por sí sólo la concurrencia de tales requisitos.

CENTAURO considera: (i) que su situación financiera es [...], presentando una muy baja rentabilidad [...] (aporta las CC.AA. de 2007 a 2011), por lo que una sanción elevada afectaría a su estabilidad financiera y a la viabilidad de la sociedad. A este respecto presenta como prueba el hecho de [...]. (ii) CENTAURO alega que el sector de alquiler de coches sin conductor atraviesa una severa situación de crisis, que se manifiesta en el descenso de la facturación y la imposibilidad de acceso a financiación externa, lo que provoca que las grandes empresas aumenten sus cuotas de mercado en detrimento de las medianas y pequeñas. En este contexto, ante la eventualidad de la imposición de una multa elevada, la empresa [...]. (iii) CENTAURO genera el 100% de su volumen de negocios en el mercado afectado por el cártel, y pertenece a un grupo familiar de ámbito local, por lo que una multa elevada tendría un impacto considerable sobre su situación económica.

El Consejo considera que tampoco CENTAURO ha probado que concurren los requisitos que permiten reducir la multa por incapacidad contributiva. Como recuerda el Tribunal General en la sentencia antes citada, no existe una obligación de tener en cuenta la situación financiera deficitaria de una empresa 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 la condiciones del mercado” (apartado 186). A este

respecto, la propia empresa señala que su situación financiera [...] se debe a una estructura de costes que [...]. Sin embargo, la observación de los volúmenes de negocio aportados por las empresas permite constatar que una parte de ellas ha recuperado facturación respecto a los primeros años de la crisis, por lo que la afirmación de que en este contexto de crisis solo las grandes empresas del sector ganan facturación no es del todo cierta. La propia CENTAURO presenta en los años 2011 y 2012 un volumen de negocios superior al de los tres años precedentes.

En segundo término, el hecho de que [...], no puede entenderse como prueba de que la empresa podría ver comprometida su existencia por la imposición de una multa por infracción de las normas de competencia.

En tercer lugar, CENTAURO no ha acreditado que la multa que corresponde por aplicación de la Comunicación de Multas de la CNC conlleve la pérdida todo valor a sus activos empresariales.

En definitiva, como señala la Audiencia Nacional en la sentencia citada, siguiendo a la jurisprudencia comunitaria, la empresa no ha probado que no exista la imposibilidad de reducir sus costes de funcionamiento, de renegociar su deuda bancaria, de recibir aportaciones de capital de sus accionistas o de terceros, o incluso de transmitir elementos del activo a un tercero como vía para continuar la actividad empresarial.

c) Cálculo de la multa

1. Volumen de ventas afectado

Partiendo del anterior análisis de los criterios y circunstancias concurrentes en este caso, y que conforme al art. 64 de la LDC deben ser tenidos en cuenta para determinar el importe de las sanciones, el Consejo ha procedido a fijar la sanción siguiendo la metodología establecida en la Comunicación de multas de 2009.

Así, de acuerdo con el párrafo (10) de la Comunicación de multas, *“El volumen de ventas afectado por la infracción será la suma ponderada de las ventas obtenidas por el infractor en los mercados de producto o servicio y geográficos donde la infracción haya producido o sea susceptible de producir efectos, durante el tiempo que la infracción haya tenido lugar y antes de la aplicación del IVA y otros impuestos relacionados. Las ventas de cada periodo se ponderarán de acuerdo con lo previsto en el punto (15).”*

Al objeto de disponer del volumen de negocios de las empresas, el Consejo mediante Acuerdo de 11 de junio de 2013 requirió a las empresas imputadas: (i) el volumen de negocios total antes de la aplicación del IVA y de otros impuestos relacionados en el año 2012; (ii) el volumen de negocios en España correspondiente al mercado de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo para los años en que estaba acreditada su participación en el cártel;

desglosado por años, antes de la aplicación del IVA y de otros impuestos relacionados; y (iii) el volumen de negocios de la empresa en el ámbito geográfico del mercado afectado correspondiente al mercado de alquiler de vehículos sin conductor a corto plazo para los años en que está acreditada su participación en el cártel, desglosado por años, antes de la aplicación del IVA y de otros impuestos relacionados.

Este requerimiento fue atendido por la mayoría de las empresas imputadas. No obstante, no contestaron, pese a ser reiterado el requerimiento, ALQUILER DE COCHES VICTORIA, AUTOMOTIVE CARS MALAGA, S.L. y su matriz IDAPI, S.A., y DICKMANN'S RENT A CAR, S.L. (AH 13). De acuerdo con lo dispuesto en los párr. 12 y 13 de la Comunicación de multas de la CNC, para ALQUILER DE COCHES VICTORIA, AUTOMOTIVE CARS MÁLAGA y DICKMANN'S se considerará la facturación total para cada año, y para aquellos años para el que no esté disponible se considerará la última información disponible.

CARGEST si bien contestó el requerimiento de información lo hizo de forma incompleta, pues sólo ha aportado su volumen de negocios de 2012, por lo que se considerará esta cifra para todos los ejercicios.

Conforme a la responsabilidad imputada a cada empresa miembro del cártel en el fundamento de derecho Séptimo, el Consejo ha tomado como base de cálculo el volumen de negocios declarado (o estimado en los casos anteriores) por la empresa en el ámbito geográfico afectado por su conducta ilícita en el periodo de tiempo acreditado en el cártel, resultando la tabla siguiente:

	VN TOTAL	Volumen de negocios en el mercado afectado						
	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
ALQUILER DE COCHES VICTORIA	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]					
AUGACROWN CAR HIRE	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
AUTOMOTIVECARS MÁLAGA	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]					
AVIS	[Conf.]	[Conf.]						
BARDON Y RUFO	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]				
CARGEST	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]				
CENTAURO RENT-A-CAR	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
DICKMANN'S	[Conf.]	[Conf.]						

DRIVALIA	[Conf.]	[Conf.]						
GOLDCAR SPAIN	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
GUERIN	[Conf.]	[Conf.]						
HELLE	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	
NEW CARS COSTA DEL SOL	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]				
NIZA CARS	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]				
PRIMA RENT A CAR	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]				
RECORD-GO	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
SOL MAR	[Conf.]		[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]

2. Importe básico de la sanción:

Sobre estos volúmenes de negocios así calculados o estimados se han aplicado los correspondientes coeficientes temporales que establece la Comunicación de multas en su párrafo (15). No obstante, dado que el inicio y término del cártel no coincide con el año natural es necesario tomar periodos de doce meses a efectos de aplicar los coeficientes reductores para años anteriores, tal como recoge la siguiente tabla, siendo la cifra bajo la rúbrica «sumatorio» el resultado de aplicar a cada año la ponderación temporal correspondiente y sumar los diferentes periodos que corresponden en cada caso:

	T	T-1	T-2	T-3	T-4	T-5	T-6	SUMATORIO
ALQUILER DE COCHES VICTORIA	[Conf.]	[Conf.]						[Conf.]
AUGACROWN CAR HIRE	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
AUTOMOTIVECARS MÁLAGA	[Conf.]							[Conf.]
AVIS	[Conf.]							[Conf.]
BARDON Y RUFO	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]					[Conf.]
CARGEST	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]					[Conf.]
CENTAURO RENT-A-CAR	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
DICKMANNS	[Conf.]							[Conf.]
DRIVALIA	[Conf.]							[Conf.]
GOLDCAR SPAIN	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
GUERIN	[Conf.]							[Conf.]

HELLE	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]		[Conf.]
NEW CARS COSTA DEL SOL	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]					[Conf.]
NIZA CARS	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]					[Conf.]
PRIMA RENT A CAR	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]					[Conf.]
RECORD-GO	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
SOL MAR	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]		[Conf.]

En este caso, atendiendo a las circunstancias concurrentes en el expediente antes reseñadas, el Consejo decide aplicar un porcentaje del 10%, obteniendo así el importe básico de la sanción.

En el caso de NIZA se aplica el atenuante ya señalado del 10% sobre el importe básico de la sanción para calcular el Importe Básico ajustado por atenuantes y agravantes.

Este importe básico ajustado define la sanción definitiva, siempre que no supere el límite legal del 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora en el año anterior al de la imposición de la sanción (2012), lo que sucede en algunos casos como se observa en la tabla siguiente:

	[Conf.]	[Conf.]	Límite (€)
ALQUILER DE COCHES VICTORIA	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
AUGACROWN CAR HIRE	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
AUTOMOTIVECARS MÁLAGA	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
AVIS	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
BARDON Y RUFO	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
CARGEST	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
CENTAURO RENT-A-CAR	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
DICKMANNNS	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
DRIVALIA	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
GOLDCAR SPAIN	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
GUERIN	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
HELLE	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
NEW CARS COSTA DEL SOL	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
NIZA CARS	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
PRIMA RENT A CAR	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
RECORD-GO	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]
SOL MAR	[Conf.]	[Conf.]	[Conf.]

3. Límite máximo

Algunas empresas (AVIS, GOLDCAR), con cita de diversas sentencias de la Audiencia Nacional, han alegado que la sanción máxima que puede imponer este Consejo sería el 10% del volumen de negocios obtenido por la empresa en el ámbito de actividad económica en el que se ha producido la infracción, en el ejercicio anterior al de la imposición de la multa.

El Consejo no puede aceptar esta alegación. Las sentencias a las que se hace referencia no son firmes, pues se encuentran pendientes de resolución los recursos de casación interpuestos contra ellas.

De hecho, estas sentencias se separan de la doctrina sostenida por la propia Audiencia Nacional en sentencias posteriores. A modo de ejemplo, la SAN de 12/04/2013 (06/395/2011) se refiere a la consideración del límite máximo como garantía para salvaguardar la viabilidad de la empresa, límite que se establece en relación con el volumen de negocios total de la empresa infractora, y no con el volumen de negocios relacionado con la infracción, como ahora se pretende:

“En este caso, no consta que se haya superado la multa el 10 por ciento del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa porcentaje fijado en el artículo 63 por el legislador, precisamente con el objeto de que el pago de las multas no implique la desaparición de la empresa.”

En este mismo sentido se pronuncian otras sentencias, como las que se citan a continuación: SAN 05/02/2013 (06/420/2011), SAN 13/02/2013 (06/377/2011), SAN 25/02/2013 (06/390/2011), SAN 26/02/2013 (06/646/2011), SAN 05/03/2013 (06/566/2011). Vid. también STS de 29/05/2013 (recurso de casación nº 3/1312/2010).

El Consejo considera que la LDC distingue claramente entre “*mercado afectado*” y “*volumen de negocios total*”, conceptos que, en consecuencia, no pueden utilizarse indistintamente. Mientras que el artículo 64.1 de la LDC alude a “*la dimensión y características del mercado afectado por la infracción*” como criterio al que debe atenderse para graduar el importe de la sanción, el artículo 63.1 de la LDC se refiere expresamente al “*volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa*”. Así, el proceso de cálculo de sanciones diseñado por la LDC se articula sobre una doble fase: por un lado, habrá que atender a los criterios que deben tomarse en consideración para graduar las sanciones enumerados en el artículo 64 LDC (desarrollados por la Comunicación de Multas); y una vez calculadas las sanciones de acuerdo con tales criterios, deberá comprobarse que el importe de la multa no supera el umbral máximo establecido en el artículo 63.1 de la LDC (es decir, el “*10 por ciento del volumen de negocios*”).

total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa”).

En definitiva, el artículo 63.1 de la LDC no fija un arco sancionador, sino un límite. Y éste toma como base el *volumen de negocios total de la empresa*, y no el correspondiente al *mercado afectado por la infracción*. Esta disposición no tiene la condición de elemento de liquidación ni de graduación de la multa, sino que constituye un umbral máximo más allá del cual no resulta posible sancionar sin que el pago de la multa pueda generar el riesgo de desaparición de la empresa y comprometer su viabilidad futura (umbral que en consecuencia se establece en atención a la capacidad económica *actual* de la empresa).

La redacción del artículo 63.1.c) de la LDC 15/2007 coincide además con la del artículo 23.2 del Reglamento CE 1/2003, de aplicación en procedimientos de infracción de los artículos 101 y 102 TFUE (antes 81 y 82 TCE), y es consecuencia de una sistemática equivalente en el ámbito nacional y comunitario. Por ello también la Comunicación sobre cuantificación y las Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del artículo 23.2.a) del Reglamento CE 1/2003, coinciden en el método del cálculo de la sanción, según el cual el importe básico resulta de un porcentaje del valor de las ventas vinculadas a la infracción, que se multiplica por un coeficiente teniendo en cuenta el número de años de duración de la infracción o participación en la misma. Y es una vez calculada la sanción de acuerdo con los criterios anteriores (es decir, tomando como referencia el “*mercado afectado*”), cuando procede comprobar que no se ha superado el umbral del límite máximo del 10%. Y ello porque, como recuerda la STJUE 12/07/2012 asunto C-181/11 P, CETARSA/Comisión:

“82 En efecto, dicho límite superior pretende evitar que se impongan multas que seguramente no podrán pagar las empresas, dadas sus dimensiones, dimensiones que se determinan, aunque sea de un modo aproximado e imperfecto, por su volumen de negocios global (...).

83 Se trata por tanto de un límite, aplicable uniformemente a todas las empresas y ajustado a la dimensión de cada una, que pretende evitar las multas cuyo importe sea excesivo y desproporcionado. Dicho límite superior tiene pues un objetivo distinto y autónomo del que persiguen los criterios de gravedad y duración de la infracción (...).”

En este mismo sentido, se pueden citar también: STJUE de 07/06/1983, asuntos acumulados C-100/80, 101/80, 102/80 y 103/80 *Musique Diffusion française/Comisión* (par.119); STJUE de 28/06/2005 asuntos acumulados C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P A C-208/02 P Y C-213/02 P, *Dansk Rørindustri y otros/Comisión* (par.279-282); STJUE de 07/06/2007 asunto C-

76/06, Britannia Alloys & Chemicals/Comisión (par. 24); y STG de 16/06/2011, asunto T-211/08 Putters International/Comisión (par. 74 y 75).

4. *Multa final*

Por tanto, una vez ajustada la sanción al citado límite máximo, resultan las sanciones definitivas siguientes:

	Sanción (€)
ALQUILER DE COCHES VICTORIA	1.065.562
AUGACROWN CAR HIRE	281.566
AUTOMOTIVECARS MÁLAGA	2.986.326
AVIS	1.469.907
BARDON Y RUFO	497.147
CARGEST	160.983
CENTAURO RENT-A-CAR	5.567.940
DICKMANNNS	332.308
DRIVALIA	103.294
GOLDCAR SPAIN	15.456.219
GUERIN	226.732
HELLE	347.483
NEW CARS COSTA DEL SOL	370.535
NIZA CARS	614.525
PRIMA RENT A CAR	32.571
RECORD-GO	4.871.400
SOL MAR	791.958

Además de las empresas reseñadas, han sido imputadas en este expediente sancionador las asociaciones AECA y AESVA por desplegar en el seno del cártel una conducta que puede ser calificada de organización y vigilancia de la ejecución de la infracción.

AECA es una asociación de ámbito regional (Andalucía), aunque ocasionalmente tienen asociados de otras Comunidades Autónomas, siendo sus asociados empresas de alquiler de coches con y sin conductor. Está radicada en Málaga y en mayo de 2012 AECA contaba 88 asociados, entre otros, AURIGACROWN, CENTAURO, GOLDCAR, HELLE, NIZA Y RECORD.

AECA pertenece a la Federación Nacional Empresarial de Alquiler de Vehículos (FENEVAL). Es decir, están asociados en ella cuatro de las cinco que iniciaron el cártel, y que serían las más grandes del sector low cost: AURIGACROWN, GOLDCAR, SOLMAR, RECORD Y CENTAURO.

AECA es además la que ha desempeñado un papel particularmente relevante, habilitando una infraestructura adecuada para el seguimiento de la ejecución del cártel mediante la creación de una cuenta de correo electrónico y el establecimiento de una lista de destinatarios a los que se debían enviar los correos electrónicos en copia oculta que se utilizaban para detectar y corregir los incumplimientos de los acuerdos del cártel

AESVA también está domiciliada en Málaga y es una asociación de ámbito andaluz. Entre sus asociados, cuyo número no consta, figuran las empresas imputadas BARDÓN Y RUFO, CARGEST, HELLE, NEW CARS y PRIMA, todas ellas incoadas en este expediente.

Al tiempo de fijar el importe de la multa de ambas asociaciones el Consejo ha tenido en cuenta que las empresas participantes en el cártel son en número una minoría respecto de total de las asociadas, y que aquéllas ya están siendo sancionadas por su participación en la infracción. Por ello, vista la gravedad y duración de la infracción, el distinto papel que han desempeñado ambas asociaciones y el nivel de las multas que se imponen a las empresas infractoras, el Consejo impone a AECA una multa de 150.000 € y a AESVA una multa de 100.000 €.

Undécimo.- Sobre la aplicación de los artículos 65 y 66 de la LDC

a) Sobre la solicitud de exención de SOLMAR

La DI propone en la Propuesta de Resolución elevada a este Consejo que se exima del pago de la multa a SOL MAR ALQUILER DE VEHICULOS, S.L., de acuerdo con la exención condicional concedida, de conformidad con el artículo 65.1.a) de la LDC y el artículo 47.1 del RDC, al aportar elementos de prueba que permitieron ordenar el desarrollo de una inspección en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención del pago de la multa, siempre y cuando al término del procedimiento sancionador, SOL MAR ALQUILER DE VEHICULOS, S.L. hubiese cumplido los requisitos del artículo 65.2 de la LDC.

El Consejo concuerda con la DI en que SOLMAR cumple el requisito del art. 65.1.a) de ser la primera en aportar elementos de prueba que permitieron al órgano instructor ordenar una inspección en relación con un cártel, cumpliendo a lo largo de todo este procedimiento sancionador todos los requisitos del art. 65.2 de la LDC y el art. 52 del RDC. Por todo ello, el Consejo, de acuerdo con la propuesta de la DI, considera que debe eximirse a SOL MAR ALQUILER DE

VEHICULOS, S.L., del pago de la sanción que le correspondería de acuerdo con lo expuesto en el Fundamento de Derecho Noveno.

b) Sobre la solicitud de reducción de NIZA

La DI propone que no se reduzca el importe de la sanción impuesta a NIZA CARS, S.L., de acuerdo con lo establecido en el artículo 66 de la LDC y en artículo 50.6 del RDC, puesto que una vez examinada la información y los elementos de prueba presentados por dicha empresa, se considera que no se han facilitado elementos de prueba que aportaran un valor añadido significativo con aquéllos de los que ya disponía a dichas fechas la CNC para demostrar la existencia del cártel.

NIZA presentó la solicitud de reducción del importe de la multa presentada con fecha 12 de diciembre de 2011, tras la inspección realizada en su sede el 26 de octubre de 2011 (la primera de las dos inspecciones realizadas por la DI).

NIZA está de acuerdo con la DI en que no ha aportado hechos nuevos al expediente, ya que no era conocedora de ninguno más, pero considera, no obstante, que la documentación aportada en el ámbito de su solicitud de reducción del importe de la multa sí aporta valor añadido, pues ayuda a probar y a reforzar los elementos aportados por SOLMAR y, por tanto, considera que la mencionada documentación aportada por NIZA en su solicitud de reducción del importe de la multa ha sido decisiva para explicar la práctica investigada y ha favorecido el resultado de la investigación.

En esencia, la DI no reconoce a NIZA reducción alguna de la multa en aplicación del programa de clemencia porque no ha aportado hechos nuevos o adicionales. Y añade que la información entregada por NIZA carece de valor añadido significativo, por su naturaleza o por su nivel de detalle, a la información que ya obraba en el momento de la presentación de dicha solicitud el 12 de diciembre de 2012 en posesión de la DI.

El Consejo está de acuerdo con esta propuesta y comparte la motivación expuesta por la DI para no reconocer una reducción de la multa en aplicación del art. 66 de la LDC.

Como ha señalado la jurisprudencia comunitaria, la reducción de las multas en caso de presentación de solicitud de clemencia tiene como presupuesto que facilite la labor de la autoridad de competencia de declarar la existencia de una infracción en virtud de la utilidad de la información aportada. Así, el valor como prueba de cargo de una solicitud de clemencia está determinado, por un lado, por la calidad intrínseca de la información aportada por el solicitante de clemencia (soporte documental, contemporáneo a los hechos, carácter inculpativo, participación directa del declarante, etc.) y, por otro lado, por el hecho de ser consistente y/o estar corroborada por otros medios de prueba no aportados al expediente por el solicitante de clemencia, como puede ser una

inspección previa a la solicitud de clemencia. En concreto, este Consejo ha señalado lo siguiente (Resolución de 10 de noviembre de 2011, Expte. S/241/10 Navieras Ceuta 2):

“El valor de los datos aportados en las declaraciones realizadas por Balearia en el mercado del programa de clemencia viene dado por una parte porque las que ha realizado personal directivo que tuvo un conocimiento directo sobre las reuniones y los contactos sobre los que declaran. Estas personas físicas no solo inculpan a terceros sino que reconocen su propia participación en el presunto cártel en el que pueden tener ellos mismos la consideración de presuntos infractores. El TJCE (Sentencia del TJCE de 25 de enero de 2007, Ass. C-403/04 y C-405/04) ha declarado al respecto que, las declaraciones contrarias a los intereses del declarante deben considerarse, en principio, pruebas fiables, por lo que procede atribuir un considerable valor a las declaraciones del solicitante de reducción de la sanción”.

Doctrina del Consejo que sigue a la jurisprudencia comunitaria, a la que se remite el Consejo en su Resolución de 23 de febrero de 2012 (Expte S/0244/10 Navieras Baleares), que ha declarado al respecto que, las declaraciones contrarias a los intereses del declarante deben considerarse, en principio, pruebas fiables:

“(…) el valor probatorio de las declaraciones de solicitantes de la aplicación de los programas de clemencia ha sido aceptado por la jurisprudencia, tanto nacional como europea, cuando otras pruebas corroboran lo declarado (Sentencia TJUE 25 de enero de 2007, C-403/04p y C405/04P. Simutomo metal Industries Ltd y Nippon Steel Corp C Commision), pero limitando en términos de precisión e intensidad dicha corroboración cuando las declaraciones son particularmente dignas de crédito.”

Por tanto, el Consejo comparte con la DI que para beneficiarse NIZA de la reducción no debería haberse limitado a aportar aquella información que ya consta en el expediente, sino que se le exige evidencia probatoria con valor añadido significativo. Es decir, debe facilitar a la DI elementos probatorios que le permitan la comprensión y el alcance, por ejemplo, de la información recabada en la propia inspección de NIZA, o declaraciones de directivos de la empresa participantes en el cártel que supongan un elemento especialmente significativo en cuanto al valor probatorio de dichas declaraciones, siempre que permitan a la DI contrastar y contextualizar la información recabada previamente en la inspección y el alcance de las decisiones tomadas por el cártel.

Por el contrario, la información aportada por NIZA en su solicitud de reducción del importe de la multa coincide sustancialmente con la recabada en la inspección realizada por la CNC en dicha empresa, y aunque aporta declaraciones de directivos de dicha empresa que participaron en las reuniones del cártel, tanto las reuniones descritas por los directivos de NIZA como su contenido constaban ya en la documentación obrante en el expediente en el momento de su presentación, sin que haya aportado posteriormente información que, por su naturaleza o por su nivel de detalle, la DI y este Consejo pueda valorar a los efectos del artículo 66 de la LDC. Como ha indicado la jurisprudencia comunitaria (STG de 17 de mayo de 2011, asunto T-299/08 Elf Aquitaine):

“(...) Una declaración que se limita a corroborar, en cierta medida, una declaración de la que la Comisión ya disponía no facilita, en efecto, la labor de la Comisión de manera significativa. En consecuencia, no es suficiente para justificar una reducción por cooperación del importe de la multa (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de 8 de julio de 2004, Mannesmannröhren-Werke/Comisión, T 44/00, Rec. p. II 2223, apartado 301; de 25 de octubre de 2005, Groupe Danone/Comisión, T 38/02, Rec. p. II 4407; en lo sucesivo, «sentencia Danone del Tribunal», apartado 455, y Gütermann y Zwicky/Comisión (...)).”

Por otro lado, el Consejo también comparte con la DI que NIZA no ha podido demostrar que, a falta de las informaciones presentadas en su solicitud de reducción, la DI no habría podido demostrar la infracción ni, por tanto, adoptar una decisión sancionadora, tal y como ha señalado la jurisprudencia comunitaria (STG de 17 de mayo de 2011, asunto T-299/08 Elf Aquitaine):

“También proceder recordar a este respecto que, si bien la Comisión está obligada a exponer los motivos por los que considera que las pruebas aportadas por las empresas en el marco de la Comunicación sobre la cooperación constituyen una contribución que justifica o no una reducción de la multa impuesta, corresponde a las empresas que desean impugnar la decisión de la Comisión al respecto demostrar que ésta, a falta de tales informaciones presentadas voluntariamente por dichas empresas, no habría podido demostrar lo sustancial de la infracción ni, por tanto, adoptar una decisión sancionadora”.

En definitiva, el Consejo considera acreditado que no consta en los Hechos Probados de esta Resolución información que la DI haya conocido únicamente por ser facilitada por NIZA o que haya permitido aumentar la capacidad de la DI de probar los hechos, habiéndose acreditado éstos por la información aportada por SOLMAR en su solicitud de exención, la recabada en las inspecciones y la

aportada en las contestaciones a los requerimientos de información realizados por la DI.

En mérito a todo cuanto antecede, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia, con la composición recogida al principio de esta Resolución, vistos los preceptos legales y reglamentarios citados y los demás de general aplicación,

HA RESUELTO

PRIMERO.- Declarar que en este expediente ha quedado acreditada la existencia de una infracción única y continuada del artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, conformada por los acuerdos adoptados e implementados por ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L., AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. y su sucesora AURIGACROWN WEB, S.L., BARDON Y RUFO 67, S.L., CARGEST, S.L., CENTAURO RENT-A-CAR, S.L. y su matriz CENTAURO, S.L., DICKMANNNS RENT A CAR, S.L., DRIVALIA CAR RENTAL, S.L., GOLDCAR SPAIN, S.L. y su matriz GOLDCAR RENTING, S.L., GUERIN RENT A CAR, S.L. y su matriz IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A., HELLE AUTO, S.A., NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L., NIZA CARS, S.L., PRIMA RENT A CAR, S.L., RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A. y su matriz GO DE ALQUILER, S.L., SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L., AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. y su matriz AVIS EUROPE OVERSEAS LTD, AUTOMOTIVECARS MÁLAGA, S.L. y su matriz IDAPI, S.A., así como la ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER- Andalucía (AECA) y la ASOCIACIÓN EMPRESARIOS DE VEHÍCULOS DE ALQUILER (AESVA), a través de los contactos y las reuniones entre representantes de dichas entidades desde el 27 de mayo de 2005 hasta octubre de 2011, que entran dentro de la definición de cártel, en cuanto que el objeto de los acuerdos alcanzados por dichas entidades ha consistido en la fijación de precios y de condiciones comerciales.

SEGUNDO.- Declarar como sujetos responsables de esta infracción de cártel de acuerdo con el artículo 61 de la LDC, a:

20. ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L., por los acuerdos de fijación de precios en las Comunidades Autónomas de Valencia y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 10 de marzo de 2010 y octubre de 2011.

21. ASOCIACION EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AECA), por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.
22. ASOCIACION DE EMPRESARIOS DE SERVICIOS DE VEHICULOS DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AESVA), por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.
23. AURIGACROWN CAR HIRE, S.L. por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.
24. AUTOMOTIVE CARS MÁLAGA, S.L. y su matriz IDAPI, por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 16 de diciembre de 2010 y octubre de 2011.
25. AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. y su matriz AVIS EUROPE OVERSEAS LTD, por los acuerdos de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 30 de marzo de 2011 y octubre de 2011.
26. BARDON Y RUFO 67, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.
27. CARGEST S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.
28. CENTAURO RENT-A-CAR, S.L. y su matriz CENTAURO, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.
29. DICKMANNS RENT A CAR, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Valencia, por el periodo comprendido entre el 13 de enero de 2011 y octubre de 2011.
30. DRIVALIA CAR RENTAL, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Valencia, por el periodo comprendido entre el 2 de febrero de 2011 y octubre de 2011.

31. GOLDCAR SPAIN, S.L. y su matriz GOLDCAR RENTING, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia, Islas Baleares y Cataluña, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011.
32. GUERIN RENT A CAR, S.L. y su matriz IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A., por el acuerdo de fijación de precios en la Comunidad Autónoma de Cataluña, por el periodo comprendido entre enero y octubre de 2011 en el supuesto de GUERIN y desde el 16 de junio hasta octubre de 2011 su matriz.
33. HELLE AUTO, S.A., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 21 de marzo de 2006 y octubre de 2011.
34. NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.
35. NIZA CARS, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.
36. PRIMA RENT A CAR, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en la Comunidad Autónoma de Andalucía, por el periodo comprendido entre el 2 de abril de 2009 y octubre de 2011.
37. RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A. y su matriz GO DE ALQUILER, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Valencia e Islas Baleares, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y octubre de 2011 en el supuesto de RECORD-GO y desde 2008 hasta octubre de 2011 su matriz.
38. SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L., por los acuerdos de fijación de precios y condiciones comerciales en las Comunidades Autónomas de Andalucía y Valencia, por el periodo comprendido entre el 27 de mayo de 2005 y el 14 de diciembre de 2010.

TERCERO.- Imponer, como autoras de la conducta infractora declarada en el resuelve primero y en atención a la responsabilidad que corresponde a cada una de ellas conforme a lo establecido en el Fundamento de Derecho Octavo, las siguientes multas sancionadoras:

- 1.065.562 Euros a ALQUILER DE COCHES VICTORIA, S.L.,
- 281.566 Euros a AURIGACROWN CAR HIRE, S.L.
- 2.986.326 Euros a AUTOMOTIVE CARS MÁLAGA, S.L. y solidariamente a su matriz IDAPI.
- 1.469.907 Euros a AVIS ALQUILE UN COCHE, S.A. y solidariamente a su matriz AVIS EUROPE OVERSEAS LTD.
- 497.147 Euros. a BARDON Y RUFO 67, S.L.
- 160.983 Euros a CARGEST S.
- 5.567.940 Euros a CENTAURO RENT-A-CAR, S.L. y su matriz CENTAURO, S.L.
- 332.308 Euros a DICKMANNNS RENT A CAR, S.L.
- 103.294 Euros a DRIVALIA CAR RENTAL, S.L.
- 15.456.219 Euros a GOLDCAR SPAIN, S.L. y solidariamente a su matriz GOLDCAR RENTING, S.L.
- 226.732 Euros a GUERIN RENT A CAR, S.L. y solidariamente a su matriz IBERICAR SOCIEDAD IBÉRICA DEL AUTOMÓVIL, S.A., desde el 16 de junio hasta octubre de 2011.
- 347.483 Euros a HELLE AUTO, S.A.
- 370.535 Euros a NEW CARS COSTA DEL SOL, S.L.
- 614.525 Euros a NIZA CARS, S.L.
- 32.571 Euros a PRIMA RENT A CAR, S.L.
- 4.871.400 Euros a RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL, S.A. y solidariamente a su matriz GO DE ALQUILER, S.L. por el periodo comprendido entre 2008 hasta octubre de 2011.
- 791.958 Euros a SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L.
- 150.000 Euros a la ASOCIACION EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AECA),
- 100.000 Euros a la ASOCIACION DE EMPRESARIOS DE SERVICIOS DE VEHICULOS DE ALQUILER DE ANDALUCÍA (AESVA).

CUARTO.- Declarar que SOL MAR ALQUILER DE VEHÍCULOS, S.L. reúne los requisitos previstos en el artículo 65 de la Ley 15/2007 y, en consecuencia, eximirle del pago de la multa que le corresponde por su participación en la conducta infractora.

QUINTO.- Declarar que NIZA CARS, S.L. no reúne los requisitos del artículo 66 de la Ley 15/2007 y, en consecuencia, no procede aplicarle reducción alguna del importe de la multa fijado en el dispositivo TERCERO.

SEXTO.- Acordar el archivo de las actuaciones seguidas contra SIXT RENT A CAR, S.L. y su matriz SIXT AKTIENGESELLSCHAFT, por no haber quedado acreditada la comisión de infracción por dichas empresas.

SÉPTIMO.- Acordar la confidencialidad solicitada por las partes en sus escritos de alegaciones a la Propuesta de Resolución y de contestación al Acuerdo del Consejo de 11 de junio de 2013 relativo al volumen de negocios de las empresas sancionadas.

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

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

**“ANEXO I
CARGOS DIRECTIVOS IMPLICADOS EN EL CARTEL**

ENTIDAD	NOMBRE Y CARGO
ASOCIACION EMPRESARIAL DE COCHES DE ALQUILER DE ANDALUCIA (AECA)	[Conf.], <i>Presidente (hasta 2010).</i> [Conf.], <i>Presidente.</i> [Conf.], <i>Secretario</i> [Conf.], <i>Vicepresidente</i>
ASOCIACIÓN EMPRESARIOS DE VEHICULOS DE ALQUILER (AESVA)	[Conf.], <i>Presidente</i> [Conf.], <i>Vocal</i> [Conf.], <i>Presidenta</i>
AURIGACROWN	[Conf.] <i>Director comercial y apoderado.</i> [Conf.], <i>Secretario del consejo de administración</i>
AURIGA RENT A CAR	[Conf.], <i>Director Comercial</i> [Conf.]
AUTOMOTIVE CARS MALAGA, S.L	[Conf.] [Conf.], <i>Commercial Agent (con anterioridad a mayo de 2010 estuvo trabajando para AURIGACROWN)</i>
AVIS	[Conf.]
BARDÓN Y RUFO (MALAGACAR)	[Conf.] <i>Administrador-gerente</i>

ENTIDAD	NOMBRE Y CARGO
	[Conf.]
<i>CARGEST</i>	[Conf.] <i>Administrador Único</i>
<i>CENTAURO</i>	[Conf.] <i>Director Comercial</i> [Conf.] <i>Director Financiero</i> [Conf.] [Conf.]
<i>CROWN</i>	[Conf.] <i>Director comercial</i> [Conf.]
<i>DICKMANNNS</i>	[Conf.] <i>Administrador único</i>
<i>DRIVALIA</i>	[Conf.] <i>responsable comercial</i>
<i>GOLDCAR SPAIN</i>	[Conf.], <i>Directora comercial.</i> [Conf.], <i>Presidente Ejecutivo.</i> [Conf.], <i>Delegado Zona Andalucía.</i>
<i>GUERIN (PEPECAR)</i>	[Conf.], <i>Director Nuevos Canales de Negocio</i> [Conf.], <i>Director.</i>
<i>HELLE</i>	[Conf.] <i>Director General</i> [Conf.], <i>Sales Manager.</i>

ENTIDAD	NOMBRE Y CARGO
MARBESOL (NEW CARS)	[Conf.] <i>Administrador.</i> [Conf.]
NIZA	[Conf.], <i>Director Comercial.</i> [Conf.]
PRIMA	[Conf.] <i>Administradora</i>
RECORD-GO ALQUILER VACACIONAL.S.A.	[Conf.], <i>Director General.</i> [Conf.] <i>Call Center Manager/Sales Executive.</i>
SOL MAR	[Conf.] <i>Director General</i> [Conf.]. <i>Director comercial</i>
VICTORIA	[Conf.] <i>Responsable de contabilidad</i> [Conf.].

ANEXO II
REUNIONES CELEBRADAS POR EL CÁRTEL

Fecha Reunión	Lugar	Asistentes	Folios del expediente
27/05/2005		CROWN, EUROPA (GOLDCAR), SOLMAR, AURIGACROWN, RECORD y CENTAURO	485
03/11/2005		AURIGA, AURIGACROWN, EUROPA (GOLDCAR), SOLMAR y RECORD	485 y 4137
28/12/2005		CENTAURO, AURIGACROWN, SOLMAR, RECORD y GOLDCAR	484
21/03/2006	Hotel Guadalmar (Málaga)	CROWN, SOLMAR, RECORD, AURIGACROWN, CENTAURO, HELLE y GOLDCAR	499
25/04/2006	Hotel Hesperia Lucentum (Alicante)	CROWN, SOLMAR, RECORD, AURIGACROWN, CENTAURO, GOLDCAR y HELLE	493 y 494
25/05/2006	Restaurante Dársena (Alicante)	CROWN, SOLMAR, RECORD, AURIGACROWN, CENTAURO, GOLDCAR y HELLE	491 y 492, 4156, 5494
25/07/2006	Restaurante la Masía de Chencho en Elche (Alicante)	CROWN, SOLMAR, RECORD, AURIGACROWN, CENTAURO y GOLDCAR	4852
14/09/2006	Restaurante	CENTAURO, RECORD, GOLDCAR, AURIGACROWN y SOLMAR	487 y 4852

Fecha Reunión	Lugar	Asistentes	Folios del expediente
	Quebracho en Torrellano (Alicante)		
19/10/2006	Restaurante Dársena (Alicante)	GOLDCAR, AURIGACROWN, RECORD y SOLMAR	488
13/11/2006		GOLDCAR, RECORD y AURIGACROWN	4162, 5502 y 5502
28/12/2006		CENTAURO, SOLMAR, GOLDCAR, AURIGACROWN y RECORD	4162
26/09/2007		GOLDCAR, SOLMAR y AURIGACROWN	7717
05/02/2008		GOLDCAR, SOLMAR y AURIGACROWN	7717
10/11/2008	Londres, Travel Inn	AURIGACROWN, GOLDCAR, RECORD y SOLMAR	7773
25/11/2008	Alicante	AURIGACROWN, GOLDCAR y SOLMAR	128, 508, 6964 y 6965
09/01/2009	Meliá Alicante (Alicante)	AURIGACROWN, GOLDCAR, RECORD y SOLMAR	4859, 4860, 4858 y 8538
29/01/2009	FITUR	AURIGACROWN, RECORD, SOLMAR y GOLDCAR	4859, 4860, 8551 a 8554 y 8557 a 8559
02/04/2009	Parador del Golf de Torremolinos (Málaga)	AESVA , AECA , RECORD, AURIGACROWN, SOLMAR, CENTAURO, GOLDCAR, BARDÓN Y RUFO, HELLE, NEW CARS, NIZA, PRIMA y CARGEST	516, 528, 529 2335, 4083 5013, 8580
07/05/2009	Parador del Golf de Torremolinos	AESVA, AECA, NEW CARS, HELLE , CENTAURO , SOLMAR , AURIGACROWN , NIZA , PRIMA , RECORD, BARDÓN Y RUFO,	4083, 5027, 5895, 5896, 7828, 7829, 8596, 8599

Fecha Reunión	Lugar	Asistentes	Folios del expediente
	(Málaga)	GOLDCAR	
21/05/2009	Málaga	Asamblea General AECA	3159
29/07/2009	Holiday Inn	SOLMAR, CENTAURO, NEW CARS, HELLE, BARDÓN Y RUFO, NIZA, GOLDCAR, PRIMA, AECA y AESVA	4084 a 4086, 7836, 7837, 8614
03/09/2009		GOLDCAR , NEW CARS , CENTAURO , SOLMAR, AURIGACROWN , RECORD , BARDÓN Y RUFO	5055, 8661, 8730
15/09/2009		GOLDCAR , NEW CARS , HELLE , CENTAURO, SOLMAR , AURIGACROWN , RECORD , BARDÓN Y RUFO y NIZA	120, 4084, 6638 y 6639, 6069, 6733, 5096, 7455, 8756
04/11/2010	Málaga	Junta Directiva AECA	4879 y 4880
16/12/2010	Parador del Golf de Torremolinos (Málaga)	AECA, AESVA, CENTAURO, NEW CARS, BARDON Y RUFO, AURIGACROWN, AUTOMOTIVE, RECORD y HELLE	4147, 4148, 8110
11/01/2011	Gran Hotel Cervantes Torremolinos (Málaga)	AECA, AESVA, RECORD, AURIGACROWN, BARDÓN Y RUFO, CENTAURO, HELLE, NEW CARS, NIZA, AUTOMOTIVE y GOLDCAR	4084, 4881
26/01/2011	Málaga	BARDÓN Y RUFO, HELLE, NEW CARS, AURIGACROWN, GOLDCAR, RECORD, PRIMA, NIZA, CARGEST y AUTOMOTIVE	543, 4142, 4143, 4840 a 4842

Fecha Reunión	Lugar	Asistentes	Folios del expediente
01/02/2011	Valencia	CENTAURO, GUERIN, VICTORIA y GOLDCAR	4843, 4886, 8155 a 8164
16/02/2011	Hotel Grand Trip (Alicante)	GOLDCAR, PRIMA, AURIGACROWN, CENTAURO, BARDON Y RUFO, HELLE, RECORD, DICKMANNNS, DRIVALIA, NEW CARS y AECA	550 y 551
16/03/2011	Puerto Lumbreras (Murcia)	HELLE, RECORD, CENTAURO, NEW CARS, AURIGACROWN, AUTOMOTIVE, DICKMANNNS, BARDON Y RUFO, AECA, AESVA y GOLDCAR	4144, 4145, 4887, 8231 y 8232
30/03/2011	Instalaciones AESVA, Málaga	AECA, AESVA, PRIMA, RECORD, BARDÓN Y RUFO, CENTAURO, NEW CARS, AVIS, GOLDCAR y "OTRAS EMPRESAS	4837 a 4839"