

RESOLUCIÓN (EXPTE. S/0044/08 PROPOLLO)

CONSEJO

D. Luís Berenguer Fuster, Presidente
D. Fernando Torremocha y García-Sáenz, Vicepresidente
D. Emilio Conde Fernández-Oliva, Consejero
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero
D^a. Pilar Sánchez Núñez, Consejera
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a. M. Jesús González, Consejera
D^a. Inmaculada Gutiérrez, Consejera

En Madrid, a 29 de septiembre de 2009

El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (el Consejo de la CNC, el Consejo) con la composición ya expresada y siendo Ponente D^{ña}. Pilar Sánchez Núñez, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente sancionador S/0044/08, iniciado de oficio, por presuntas conductas prohibidas por la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia (LDC) contra la ORGANIZACIÓN INTERPROFESIONAL DE AVICULTURA DE CARNE DE POLLO DEL REINO DE ESPAÑA (PROPOLLO).

ANTECEDENTES DE HECHO

1. La incoación del expediente sancionador que da lugar a la presente Resolución se llevó a cabo el 1 de abril de 2008, tras haberse producido los hechos siguientes, tal y como constan en la PR:
 - (1) *Ante la publicación en la prensa nacional, a lo largo de los meses de julio y agosto de 2007, de anuncios por parte de distintos sectores, foros y asociaciones de la industria alimentaria de futuros incrementos en el precio de los alimentos derivados del incremento de los precios de las materias primas, la DI inició de oficio una información reservada con el fin de determinar si dichas declaraciones y notas de prensa pudieran suponer una infracción del artículo 1 de la Ley 15/2007 de Defensa de la Competencia (LDC), en la medida en que pudieran tener por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la competencia.*
 - (2) *Con fecha 24 de septiembre de 2007, se recibió escrito remitido por la CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES DE AMAS DE CASA, CONSUMIDORES Y USUARIOS (CEACCU) en el que formulaba denuncia contra PROPOLLO, por supuestas conductas prohibidas por el artículo 1 LDC, consistentes en el anuncio en prensa, por parte de PROPOLLO del inminente aumento del precio del kilo de pollo, de entre 0,18€ y 0,20€, lo que podría suponer una conducta*

colusoria que, mediante la fijación de precios impide, restringe o falsea la libre competencia en el mercado (folios 1 al 17). Dicha denuncia quedó registrada como S/0044/08 PROPOLLO.

- (3) *Con fechas 30 y 31 de octubre de 2007 la DI realizó diversas inspecciones en empresas y asociaciones del sector alimentario.*
- (4) *Con fecha 26 de diciembre de 2007, se recibió escrito remitido por la ORGANIZACIÓN DE CONSUMIDORES Y USUARIOS (OCU), en el que formulaba denuncia contra nueve entidades, entre otras, PROPOLLO, por anunciar públicamente una subida de precios cuyo objeto era concienciar a la opinión pública acerca de la necesidad de la subida y establecer orientaciones claras de precios a los fabricantes de los productos implicados, restringiendo la libre competencia. La parte de la denuncia presentada por la OCU ante esta Dirección, correspondiente a la publicación en prensa de diversas declaraciones realizadas por PROPOLLO anticipando subidas de precio del producto fue incorporada al expediente (folios 30 al 95).*

2. Son interesados en el presente expediente los siguientes:

- PROPOLLO
- CEACCU
- OCU

3. El 16 de febrero de 2009, tras realizar la instrucción necesaria para la resolución del expediente, la DI redactó el correspondiente Pliego de Concreción de Hechos (PCH), notificándoselo a los interesados el 17 de febrero de 2009.
4. El 6 de marzo de 2009 PROPOLLO presentó alegaciones al PCH, las cuales han sido valoradas por la DI el 13 de marzo de 2009 en su Propuesta de Resolución (PR), que fue puesta también en conocimiento de los interesados.
5. El 24 de marzo de 2009 PROPOLLO presentó alegaciones a la PR de la DI, cuyo contenido resumido es el siguiente:
 - (1) El expediente S/0044/08 no está relacionado con los demás expedientes abiertos por la Dirección de Investigación en el sector alimentario.
 - (2) Los artículos de prensa en los que se citan declaraciones del Presidente y Secretario General de PROPOLLO no reflejan el espíritu ni interpretan de forma correcta el contenido de la Nota de Prensa, que no habría sido otro que denunciar el impacto que podría llegar a tener para el sector avícola el fuerte incremento del precio de los cereales, con el propósito de que la

Administración decidiera al respecto. Por ello, a efectos de la correcta instrucción del presente expediente debe prevalecer el contenido de la Nota de Prensa frente a la interpretación de declaraciones cuya relevancia es relativa, al constituir única y exclusivamente meras interpretaciones periodísticas de aquella. Deberían también valorarse otras declaraciones del Secretario General de PROPOLLO incorporadas al escrito de alegaciones preliminares en las que el denunciado pone de manifiesto que el incremento final del precio del pollo no se ve como algo ni deseable ni sostenido, debido fundamentalmente a la sensibilidad del consumidor al precio final de este producto y al posible aumento de importaciones de Francia o Italia que podrían producirse como consecuencia del aumento de precios.

- (3) La Nota de Prensa no puede considerarse una recomendación colectiva en el sentido del artículo 1 de la LDC, ya que (i) su objeto era el de concienciar a la Administración del problema al que se estaba enfrentado el sector, y la nota no fue el único acto aislado para conseguir dicho objeto, aunque fue el más efectivo, pues tras varias cartas solicitando una reunión con las autoridades, no fue sino tras la difusión de la nota que la Sra. Ministra de Agricultura se entrevistó con el sector; (ii) no se puede deducir de la nota que PROPOLLO recomiende la adopción de conducta colusoria alguna, pues sólo comunicó una previsión del impacto del incremento del precio de los cereales en un tipo concreto de corte de carne de pollo, es decir se refería a una posible subida y no a un hecho cierto.
- (4) La conducta de PROPOLLO no tuvo por objeto restringir la competencia, pues no se cumple ninguno de los requisitos que la Comisión Europea establece en sus Directrices relativas a la aplicación del apartado 3 del artículo 81, pues ni el contenido ni la finalidad era restrictivo de la competencia; ni el contexto en el que se realizó la conducta permitía concertación entre las empresas pertenecientes a PROPOLLO, y del comportamiento de las empresas no se deduce ninguna concertación derivada de la difusión de la Nota de Prensa y las declaraciones.
- (5) La facilitación de una previsión sobre el impacto del incremento del precio de los cereales en el coste de un tipo concreto de carne no puede valorarse como la existencia de una recomendación colectiva.
- (6) Aceptando que el precio de la carne de pollo se incrementó entre agosto y septiembre, este tipo de fluctuaciones no son ajenas al mercado en el que opera PROPOLLO, pues hubo también aumentos en diversos momentos anteriores, como de noviembre de 2005 a febrero de 2006, o de abril a agosto de 2006.
- (7) La prueba de presunciones realizada por la dirección de investigación es inconcluyente, razón ésta por la que no es posible imputarle al denunciado la comisión de conducta anticompetitiva alguna.

- (8) PROPOLLO nunca recomendó un incremento colectivo del precio del producto, sino que simplemente se limitó a alertar de un indeseable aumento en su coste.
 - (9) La naturaleza jurídica y el carácter heterogéneo de las organizaciones que integran PROPOLLO impiden atribuir efectos anticompetitivos a la conducta de PROPOLLO. Solamente cuatro organizaciones profesionales de las que integran PROPOLLO se dedican a la cría de pollo, pues el resto centran sus actividades tanto en los alimentos compuestos como en los mataderos de aves y conejos. Por esa razón no se puede concebir que una misma medida pueda interesar del mismo modo y/o afectar de igual forma a todas las empresas que forman parte de las organizaciones representadas en su seno.
 - (10) La Dirección de Investigación no acredita la existencia de efectos negativos en el mercado producidos por la conducta de PROPOLLO, y el gráfico que aportan es incorrecto. El pretendido efecto de incremento en el mes de septiembre se habría producido, según el gráfico aportado por la DI antes de la publicación de la nota de prensa.
6. El 2 de abril de 2009 tuvo entrada en el Consejo una Propuesta de Resolución (PR) de la Dirección de Investigación de la CNC (DI) en la que conforme al artículo 50.4 de la LDC se le solicitaba que se pronunciase de la forma siguiente:
- *“Que se declare la existencia de una conducta prohibida por el artículo 1 de la Ley 16/1989, consistente en la publicación, por parte de PROPOLLO, de la Nota de Prensa de 23 de agosto de 2007 y las declaraciones de su Presidente y su Secretario General publicadas en prensa en agosto de 2007, que actúan como recomendación colectiva en el seno de PROPOLLO.*
 - *Que esas conductas prohibidas se tipifiquen, a los efectos de determinación de la sanción a imponer, como infracción muy grave del artículo 62.4.a) de la LDC.*
 - *Que se declare responsable de dicha infracción a LA ORGANIZACIÓN INTERPROFESIONAL DE AVICULTURA DE CARNE DE POLLO DEL REINO DE ESPAÑA.*
 - *Que, aunque la sanción a imponer sería la prevista en el artículo 63.1.c) de la LDC, teniendo en cuenta los criterios para la determinación de la sanción previstos en el artículo 64 de la LDC, debe destacarse que el objeto del expediente es disuadir a las asociaciones de la realización de este tipo de actuaciones o emisión de mensajes que pueden limitar la independencia de las empresas necesaria para la existencia de un mercado competitivo.*

7. El Consejo deliberó y falló la presente resolución en su reunión plenaria del 16 de septiembre de 2009.

HECHOS ACREDITADOS

El Consejo considera que a lo largo de la instrucción la Dirección de Investigación ha acreditado los hechos que se describen en su PR y que a continuación se reproducen:

1. Respecto a la identificación, composición y representatividad del imputado, la ORGANIZACIÓN INTERPROFESIONAL DE AVICULTURA DE CARNE DE POLLO DEL REINO DE ESPAÑA (PROPOLLO):

(1) *PROPOLLO desarrolla su actividad en toda España y actúa en todas las Comunidades Autónomas, pudiendo delegar a las Asociaciones Profesionales ya implantadas, el cumplimiento y la ejecución de los acuerdos adoptados por la Asamblea General o por la Junta Directiva de PROPOLLO¹.*

(2) *Actualmente forman parte de PROPOLLO las siguientes organizaciones (folio 197):*

- a. *Asociación Española de Empresas Productoras de Reproductoras Pesadas para la Producción de Pollo.*
- b. *Asociación Española de Productores de Pollitos.*
- c. *Asociación de Productores de Pollos de España.*
- d. *Asociación de Mataderos de Pollos de España.*
- e. *Confederación Española de Fabricantes de Alimentos Compuestos para Animales (CESFAC).*
- f. *Federación Avícola Catalana (FAC).*
- g. *Asociación de Mataderos y Mayoristas de Carnes de Aves y Conejos de Cataluña.*
- h. *Asociación de Mataderos de Aves y Conejos (AMACO).*
- i. *Unión de Pequeños Agricultores (UPA).*
- j. *Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores (ASAJA).*
- k. *Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos de España (COAG).*

(3) *El porcentaje de representatividad del sector es el siguiente (folio 335):*

Rama Productora:

- *Reproductoras Pesadas: 99%*
- *Productores de Pollitos: 94%*
- *Productores de Pollos: 93%*

¹ Fuente: "www.propollo.com"

Rama Transformadora:

- *Mataderos de Pollos: 91%*
- *Fabricantes de Piensos: 100%*

(4) *PROPOLLO se rige por unos Estatutos de los que se destacan los siguientes artículos (folios 241 y siguientes):*

Artículo 5. *“Su ámbito profesional lo comprenden las siguientes actividades o ramas de actividad:*

- Producción de reproducciones pesadas*
- Salas de incubación productoras de pollitos de un día*
- Engorde y cebo de pollos*
- Sacrificio, elaboración y transformación de pollos. (...)*

Artículo 7. *“PROPOLLO tendrá como fines fundamentales los siguientes:*

- a) Llevar a cabo actuaciones que permitan un mejor conocimiento, una mayor eficiencia y una mayor transparencia de los mercados*
- b) Mejorar la calidad de los pollos y de todos los procesos que intervienen en la producción del pollo, efectuando el seguimiento desde la fase de producción hasta su llegada al consumidor final. (...)*
- e) Promover actuaciones que faciliten una información adecuada a los intereses de los consumidores. (...)*
- g) Desarrollar acciones que permitan una permanente adaptación de las producciones de pollos a las demandas del mercado. (...)*

Artículo 8. *PROPOLLO cumplirá estrictamente las normas reguladoras de la competencia*

Artículo 9. *“PROPOLLO para el cumplimiento de sus objetivos:*

- a) Ostentará la representación, gestión y defensa de los intereses de sus miembros que corresponda con el ámbito funcional de la Interprofesión de la Avicultura de Carne de Pollo. (...)*

Artículo 14. *“Los órganos de gobierno de PROPOLLO son la Asamblea General y la Junta Directiva.”*

Artículo 24. *“El Presidente tendrá la representación de PROPOLLO y los poderes delegados por la Junta Directiva, más los de proposición, coordinación, refrendo de actas y acuerdos.”*

2. Respecto a las partes denunciantes:

a. *LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES DE AMAS DE CASA, CONSUMIDORES Y USUARIOS (CEACCU)*

CEACCU es la organización de consumidores de mayor número de asociados (500.000) integrados en las 54 organizaciones confederadas presentes en todas las Comunidades Autónomas. CEACCU procede de las sucesivas transformaciones de la primera organización de consumidores surgida en España en 1968. Desde sus inicios, su objetivo ha sido la defensa de los intereses de los consumidores y de las amas de casa desde diversos frentes (folios 153 y siguientes; y 414 y siguientes).

b. *LA ORGANIZACIÓN DE CONSUMIDORES Y USUARIOS (OCU).*

La OCU es una asociación privada y sin ánimo de lucro que nació en 1975 con el objetivo de proporcionar información y asesoramiento a los consumidores y trabajar en defensa de sus intereses.

Tal y como recogen sus Estatutos, la OCU asume el deber de representar a sus afiliados así como los intereses generales de los consumidores, ante toda clase de órganos, centros y dependencias oficiales de cualquier grado y jurisdicción y ante cualquier entidad particular que tenga relación con el consumo (folios 31 y 397).

3. Respecto a la estructura de producción, la oferta de carne de pollo (de “broilers”, que son pollos jóvenes sacrificados a los dos meses de vida y que proporcionan canales de entre 1,6 o 1,7 kilos) en nuestro país superó, durante 2007, 1,14 millones de toneladas, encontrándose estructurada en torno a varias empresas integradoras importantes (que son las propietarias de los pollos y de los medios de producción para desarrollar el ciclo productivo de crianza y engorde de los mismos). Las empresas integradoras suministran pollitos y piensos a las granjas integradas (hay unas 6.100 explotaciones de engorde de pollos), y transcurrida la fase de engorde les recogen los pollos (broilers) con tamaño y peso estandarizados. Aparte de las integradoras, existen unas 50.000 explotaciones que operan por su cuenta y entregan su mercancía a los denominados “mataderos libres”, que únicamente se dedican a la matanza de los pollos.

Además, existen en España unos 180 mataderos, 430 salas de despiece, unos 300 almacenes frigoríficos y en torno a 60 empresas avícolas. Cabe señalar el auge del despiece, que en el año 2006 alcanzó el 45%, frente al 30% del año 2000, estando este fenómeno vinculado al desarrollo de las marcas industriales. La producción intensiva de carne de ave representa el 93% del total, mientras que el 7% restante corresponde a los “pollos de corral”, que presentan tasas de crecimiento muy importantes.

En el sector existe también un elevado grado de concentración. El principal grupo del sector de la carne de pollo acapara el 24,5% del mercado (Grupo SADA), el segundo llega al 6% del mercado (Coop. Orensanas, COREN) y el tercero tan sólo el 4,8% (PADESA). Atendiendo a los niveles de producción, el grupo líder registra unas 286.000 toneladas, de las que 187.600 toneladas se comercializan

despiezadas y envasadas. La segunda de las empresas produce unas 72.800 toneladas de las que el 40% se comercializa despiezado y envasado, mientras que la tercera llega hasta las 55.500 toneladas (18% envasado) (folios 340 y 341).

Tradicionalmente el comercio exterior de carne de pollo no es importante en España, ya que la producción interna cubre la demanda y no se generan grandes excedentes.

4. Desde la perspectiva de la demanda, España es el mayor consumidor de carne de pollo en la UE. Además, la carne de pollo es el segundo tipo de carne más consumido en nuestro país, tras la carne de porcino (folios 201 y 305).

En España el consumo medio por persona y año de carne de pollo es de 16 Kg. El 80,6% de la carne de pollo se consume en los hogares, un 14,2% en hostelería y un 5,2% por otras instituciones.

En cuanto a la distribución comercial en España, el 41,8% de las compras de carne de pollo para su consumo en los hogares se adquiere en los supermercados, seguidos muy de cerca por las tiendas tradicionales con un 41,1% de la cuota de mercado. Por su parte, los hipermercados distribuyen el 11,5% de la carne de pollo destinada al consumo doméstico (ver gráfico 1).

El precio medio del pollo de granja en el año 2007 fue de 108,8 €/100 Kg. en vivo, 11€ más que al año anterior.

5. Respecto a la conducta denunciada y tipificada por la DI como conducta contraria a la LDC consta acreditado lo siguiente:

“PROPOLLO acordó la elaboración y difusión de la Nota de Prensa de 23 de agosto de 2007 relativa al precio del pollo.

- *Con fecha 23 de agosto de 2007, PROPOLLO solicitó a la agencia de medios de la entidad, Bourson & Marsteller, la elaboración de una nota de prensa (folio 233).*
- *Para ello, el Presidente y el Secretario General se comunicaron con la mencionada agencia remitiendo los datos necesarios para elaborar la nota (folio 336 y 369).*
- *La Nota de Prensa se difundió ese mismo día, el 23 de agosto de 2007, entre los asociados y en determinados medios de comunicación (folio 354)*
- *Según PROPOLLO, la decisión de elaborar y difundir la Nota de Prensa radica en la insistencia de los medios de comunicación, alertados por el encarecimiento de los precios de los cereales (folio 228).*

La Nota de Prensa de PROPOLLO incluye referencias concretas a la subida del precio del pollo.

- En su Nota de Prensa de de 23 de agosto de 2007, PROPOLLO cuantifica posibles subidas de entre 18 y 20 céntimos del precio del kilo de carne de pollo eviscerado.
- De hecho, la propia Nota de Prensa se titula “El precio del pollo podría subir entre 18 y 20 céntimos kilo debido a los fuertes incrementos del precio de los cereales.”
- En cuanto a su contenido, la citada Nota de Prensa señala (folio 233):
 - o “El precio del pollo podría subir entre 18 y 20 céntimos kilo debido a los fuertes incrementos del precio de los cereales.”
 - El coste del pienso con el que se alimentan los pollos representa el 70% de los gastos de producción.
 - Cada semana se crían casi 11 millones de pollos, lo que supone cerca de 22 millones de kilos.
 - Propollo pide a la Administración que se articulen medidas urgentes para frenar la subida en el precio de los cereales (...).
 - o El precio del kilo de carne de pollo eviscerado (limpio, sin cabeza ni patas) podría subir en breve entre 18 y 20 céntimos con motivo de los elevados incrementos que han producido este año en el precio del pienso, alimento fundamental de los pollos y elaborado con distintos tipos de cereales. Propollo, la interprofesional avícola que representa a la práctica totalidad del sector, considera que el Gobierno debe tomar medidas urgentes para frenar la subida de precio de los cereales que en el último año se han incrementado aproximadamente un 50%.(...).
 - o Al igual que otros sectores como la carne, los huevos, la leche, los yogures o el pan que ya han subido o están pensando subir sus precios, consideramos que es de extrema necesidad que nuestro sector haga lo mismo”, mantiene el presidente de Propollo. (...).”

La Nota de Prensa de 23 de agosto de 2007 de PROPOLLO fue difundida a los medios de comunicación.

- La Nota de Prensa fue remitida, además de a los asociados, a un variado y amplio número de medios de comunicación de difusión nacional y prensa especializada: 4 agencias de comunicación, 12 periódicos nacionales, 9 radios nacionales y 8 televisiones nacionales (folio 354).

Tanto el Presidente de PROPOLLO como el Secretario General realizaron en agosto de 2007 declaraciones en prensa sobre la subida inmediata de los precios del pollo.

- A continuación se transcribe parte de las declaraciones realizadas por los directivos de PROPOLLO referidas a la subida del precio del pollo:

Declaraciones del Presidente de PROPOLLO (D. XXX):

- *Diario Herald.es del jueves 23 de agosto de 2007 (folio 105):*

“(...) “En un sector que produce a la semana diez millones de pollos y en el que el coste del pienso que comen nuestras aves representan prácticamente el 70% de nuestros costes de producción, la no repercusión en nuestros precios de los fuertes incrementos padecidos en el último año en la cebada, el trigo y el maíz nos han llevado a una situación de gran recorte en los márgenes, de ahí que nos veamos obligados a subir los precios de manera inmediata”, afirmó su Presidente (D. XXX). (...)”

“Al igual que otros sectores como la carne, los huevos, la leche, los yogures o el pan que ya han subido o están pensando subir sus precios, consideramos que es de extrema necesidad que nuestro sector haga lo mismo”.

- *Diario Eldia.es del jueves 30 de agosto de 2007 (folio 106):*

“(...). Ante esta realidad, el presidente de la patronal Propollo, (D. XXX), advirtió el pasado jueves de que, si el Ejecutivo no compensa el incremento de los costes de producción, en breve la carne de pollo se encarecerá entre 18 y 20 céntimos de euro en origen, lo que equivale a más de un 11%. (...)”

Declaraciones del Secretario General de PROPOLLO (D. XXX):

- *Diario Elmundo.es economía del jueves 23 de agosto de 2007 (folio 104):*

“(...) El Secretario General de esta organización, (D. XXX), indicó que la subida del precio de pollo “será inmediata”, pero que aún es pronto para calcular los efectos que tendrá en el precio de venta al público. (...)”

- *Diario Actualidad.terra.es del jueves 30 de agosto de 2007 (folio 107):*

“ (...) El Secretario General de la Interprofesional Avícola (Propollo), (XXX), aseguró a Efe que la carne de pollo eviscerado (limpio, sin cabeza ni patas) subirá entre 18 y 20 céntimos de euro por kilo, advirtió de que al ser un producto muy sensible en la cesta de la compra puede desembocar en menor consumo. (...)”

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- Normativa de aplicación

El día 1 de septiembre de 2007 entró en vigor la *Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia*, por la que se crea la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) y declara extinguidos el Organismo Autónomo Tribunal de Defensa de la Competencia y el Servicio de Defensa de la Competencia. La

conducta que la DI imputa como infractora de la LDC se produce en las fechas 23 y 30 de agosto de 2007, por lo que la Ley aplicable en cuanto a la calificación jurídica o tipificación de la conducta debe ser la *Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia*, vigente hasta el 31 de agosto de 2007. Sin embargo, la incoación del expediente correspondiente se ha producido el 1 de abril de 2008, estando ya en vigor la *Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia*, motivo por el cual el expediente se ha tramitado conforme a lo dispuesto por esta última Ley.

SEGUNDO.- La Conducta Imputada

La DI valora que la conducta llevada a cabo por parte de la ORGANIZACIÓN INTERPROFESIONAL DE AVICULTURA DE CARNE DE POLLO DEL REINO DE ESPAÑA (PROPOLLO) consistente en la publicación de la Nota de Prensa de 23 de agosto de 2007, y las declaraciones de su Presidente y su Secretario General publicadas en prensa en agosto de 2007 relativas al previsible aumento del precio del kilo de pollo, es una recomendación colectiva prohibida por el artículo 1 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia. Argumenta, citando la RTDC en el Expte. 447/98 Líneas Aéreas 2, que dicho artículo reconoce que la conducta puede ser declarada ilícita aún cuando ésta sea realizada por una asociación, pues la conducta que se materializa por medio de un cargo directivo supone el reflejo de una visión común adoptada en el seno de la asociación, y, por tanto, de la voluntad de una colectividad (competidores) que forman parte de la misma.

Se trataría de una recomendación colectiva, en el sentido definido por la doctrina de la CNC, antiguo TDC, como “formas de prácticas colusorias prohibidas por el artículo 1 LDC, equiparables a los acuerdos horizontales entre competidores, que son las manifestaciones más graves de la prohibición”. El contenido de la Nota de Prensa y las declaraciones posteriores, incluyen referencias expresas al incremento necesario que deberá producirse de forma inminente en el precio del pollo, lo cual estaría propiciando unas pautas comunes de comportamiento en relación con el precio futuro del pollo en España. Estas pautas pueden llevara a sustituir la libre iniciativa empresarial por una pauta común de comportamiento, que no es sino el objeto restrictivo de una recomendación colectiva realizada por una asociación, sin que la afectación a la competencia que se produce pueda verse justificada por una coyuntura desfavorable para los asociados.

Considera la DI que la conducta no sólo tenía por objeto la restricción de la competencia, sino que la misma tenía aptitud para ello y que tuvo también efectos. Respecto a la aptitud destacan que (i) el hecho de que PROPOLLO sea la única organización interprofesional en este sector hace que el mensaje de la Nota de Prensa y las declaraciones puedan actuar “como único referente también para terceros no asociados”; (ii) al ser el pollo un producto de primera necesidad y relativamente homogéneo “un importe concreto del precio del pollo resulta fácilmente comparable y, por tanto, trasladable al resto de productores”; y (iii) el uso de los medios de comunicación para la difusión de la Nota de Prensa aumenta las

probabilidades de que el mensaje de incremento de precios llegara a los distintos productores de pollo en España.

Considera también la DI, basándose en la evolución mensual durante el año 2007 del precio del kilo del pollo proporcionado por el Ministerio de Industria Turismo y Comercio, que el precio del pollo experimentó una subida en septiembre y octubre, es decir, tras la publicación de la Nota de Prensa, cuando entre mayo y julio había sido estable.

Por último la DI, a efectos del cálculo de la sanción, destaca que (i) se trata de un sector con una concentración elevada, pese a lo cual la distribución cuenta con un elevado poder de negociación, (ii) el porcentaje de representatividad de PROPOLLO es muy elevado, (iii) se trata de una conducta llevada a cabo por una asociación que agrupa a empresas competidoras entre sí, (iv) solo hubo una Nota de Prensa y tras ser recibidos por la Administración, cesaron los mensajes difundidos en los medios, y (v) el efecto de la conducta repercute directamente en la cesta de la compra del consumidor. Como circunstancias atenuantes plantean que la nota fue elaborada y difundida en un contexto de coyuntura desfavorable, tal y como destacan los informes publicados por ciertos organismos internacionales, el poder de negociación de la distribución, los efectos adversos que ha sufrido el sector como consecuencia del incremento de precios de los cereales utilizados en la alimentación animal, y la colaboración mostrada por el denunciado durante la instrucción del presente expediente.

TERCERO.- La naturaleza anticompetitiva de la conducta.

La presente resolución debe determinar si los hechos acreditados en el expediente constituyen, como la DI propone, una infracción del artículo 1 de la LDC imputable a PROPOLLO.

Frente a la valoración de la DI, de que la elaboración y difusión de una Nota de Prensa, y las declaraciones posteriores de los principales representantes de PROPOLLO, debe ser valorada como una recomendación colectiva de incremento de precios y por tanto se trataría de una práctica prohibida por su propio objeto, el imputado alega que el objeto de la Nota de Prensa no era otro que concienciar a la Administración de la difícil situación del sector ante el incremento de las materias primas que se estaba produciendo, y que no tuvo por objeto restringir la competencia. Alega que no se cumplen los requisitos exigidos por la Comisión Europea en sus Directrices relativas a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 para evaluar si una determinada conducta es o no restrictiva de la competencia por objeto. Y ello en base a que ni el contenido ni la finalidad era restrictivo de la competencia; ni el contexto en el que se realizó la conducta permitía concertación entre las empresas pertenecientes a PROPOLLO, y del comportamiento de las empresas no se deduce ninguna concertación derivada de la difusión de la Nota de Prensa y las declaraciones.

En opinión del Consejo el contenido de la Nota de Prensa es claro, y la forma en la que la misma fue estructurada en su formato de entregada a los medios es clara.

Contiene una primera cabecera en letra de mayor tamaño que el resto, y en negrita, en la que se dice: *“El precio del pollo podría subir entre 18 y 20 céntimos kilo debido a los fuertes incrementos del precio de los cereales”*. Posteriormente, aparece un segundo párrafo, también en letra negrita pero de menor tamaño, en el que se desarrolla un poco más el anterior titular, pero insistiendo de nuevo en la posible subida de 18 a 20 céntimos. Posteriormente se desarrolla la noticia en otros cuatro párrafos, incluyéndose en el primero unas declaraciones entrecomilladas del Presidente de PROPOLLO en las que éste manifiesta que dado que el 70% del coste de producción de las aves lo representa el pienso que comen, ante el aumento de precio de éste elemento, se ha producido *“una situación de gran recorte en los márgenes”* y avanza que *“nos veamos obligados a repercutir ya estas subidas de manera inmediata”*. Posteriormente informan de que han pedido entrevista a la Ministra de Agricultura. Dado el formato de dicha Nota de Prensa, la consecuencia lógica es que sucediera lo que sucedió, que los medios de comunicación publicaran los siguientes titulares: *“Los productores de pollos anuncian subidas en el precio de más del 10%”, “El alza del precio de los cereales dispara el pollo”, “El precio del pollo se dispara por el encarecimiento de los cereales”* o *“El kilo del pollo subirá entre 18 y 20 céntimos por el encarecimiento del cereal”*. Es decir, la noticia era en primer lugar la subida del precio del pollo, y en segundo lugar la causa de dicha subida, el incremento de los costes de producción.

Analizada el contenido, formato y difusión de la Nota de Prensa, el Consejo no puede sino concluir que la conducta es objetivamente idónea para restringir la competencia, tanto por su contenido, como por quien la realiza y por su difusión. Ante una subida de los costes de producción una sola voz representativa de los intereses del sector, como es PROPOLLO, está diciendo públicamente que el precio del pollo “podría subir” una cantidad concreta, entre 18 y 20 céntimos, es decir, está informando a todos los agentes afectados: productores, criadores, mataderos, comercializadores, distribuidores y consumidores de que va a tener lugar un incremento de precios. Con ello está mandando el mensaje de que no hay lugar para la negociación del precio entre oferentes y demandantes en los distintos eslabones de la cadena de valor, sino que todos los participantes en la misma pueden asumir un incremento en el precio de adquisición puesto que luego podrán repercutirlo en el siguiente eslabón. No se trata pues de uniformar precios, no se trata de una recomendación colectiva en el sentido de imponer el mismo precio final de venta al público, sino de ofrecer una pauta común, pauta que lleva a concluir que si todos aceptan el incremento y lo repercuten, nadie pierde, salvo el consumidor final, pero a este también se le está ofreciendo una justificación, pues el incremento sería consecuencia del incremento del precio de las materias primas. Decae así la alegación mantenida de PROPOLLO de que la DI interpreta erróneamente la Nota de Prensa porque el precio al que se refiere dicha nota no es el precio de venta al público final, sino que se refiere al “precio muelle-matadero” de un producto tipo “el pollo eviscerado (limpio, sin cabeza ni patas)”. Insistimos en que la cabecera de la Nota de Prensa enviada por PROPOLLO se limitaba a decir que *“El precio de pollo podría subir entre 18 y 20 céntimos kilo debido a los fuertes incrementos del precio de los cereales”*, sin especificar qué tipo de pollo, ni en que fase de la cadena de

valor, y esta fue la cabecera que los medios de comunicación reprodujeron, dejando las especificaciones anteriores para el desarrollo del artículo.

Para el imputado *“La finalidad objetivamente perseguida por la Nota de Prensa y las declaraciones no era restrictiva de la competencia”*. Confunde el imputado, o juega a la confusión, el que una conducta sea por su naturaleza objetivamente restrictiva de la competencia con la existencia del elemento de la intencionalidad. Como señala la Comisión Europea en el párrafo 22 de las Directrices relativas a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del tratado, mencionadas por el imputado *“El modo en que un acuerdo se aplica en la práctica puede poner de manifiesto una restricción por objeto aun cuando el acuerdo no contemple expresamente disposiciones a tal fin”* y añade *“Las pruebas de que las partes albergan la intención subjetiva de limitar la competencia constituyen un factor importante, pero no son condición necesaria”* (subrayado añadido). Aún cuando pudiese aceptarse que la finalidad última hubiese podido ser la concienciación de la Administración y de la opinión pública, ello no anularía la naturaleza objetivamente restrictiva de la competencia que alberga la conducta imputada, lo que desde el punto de vista de la culpabilidad, convierte a dicha conducta en punible por negligente, puesto que PROPOLLO no ha obrado con la diligencia que le es exigible en el desarrollo de las funciones que le son propias.

No es asumible por el Consejo la alegación presentada por el imputado respecto a que *“el contexto en el que se realizó la conducta no permite ningún tipo de concertación entre las empresas pertenecientes a las asociaciones que conforman PROPOLLO”*. Esta alegación se basa en el *“enorme poder de decisión con el que cuenta la gran distribución”*. No precisa el Consejo pronunciarse sobre si la gran distribución disfruta o no de poder de decisión (o poder de negociación como el imputado pretende que la DI asume) ya que ello en nada desvirtúa que la naturaleza de la conducta es objetivamente anticompetitiva, pues como ya se ha expuesto en párrafos anteriores el tipo de anuncio realizado por PROPOLLO llega a todos los operadores presentes en el sector, incluida la gran distribución, y también a los consumidores. Por lo tanto en el caso presente, al crearse un clima de aceptación de incrementos de precios, los incentivos para ejercer el alegado poder de negociación de la gran distribución podrían verse seriamente disminuidos, y por tanto se hace viable dicha repercusión de incremento de costes de producción a la cadena de distribución, pues ésta finalmente lo repercutirá al consumidor final. Con la finalidad de negar el objeto restrictivo de la conducta alega el imputado la ausencia del tercer requisito contenido en las Directrices de la Comisión Europea ya mencionadas, esto es, que del comportamiento efectivo de las empresas no se puede deducir ninguna concertación. Y se basa para ello en que los márgenes comerciales relacionados con la carne de pollo no solo no aumentaron sino que se redujeron. Olvida el imputado que el artículo 1 de la LDC no exige para que sea declarado infringido que una determinada conducta haya tenido efectos, es suficiente con que la conducta sea restrictiva por su objeto o que tenga aptitud para ello. Pero además, es que con estas tres alegaciones, valoradas en el presente fundamento de derecho, ha pretendido el imputado situar la cuestión sobre la ilicitud de la conducta en un contexto en el que se requiere el cumplimiento acumulativo de tres requisitos

contenidos en las citadas directrices comunitarias, para concluir que no se cumplen los tres requisitos y por tanto la conducta no tiene por objeto restringir la competencia. Es decir, se ha situado en el párrafo 22 de dichas Directrices, ignorando el párrafo anterior, donde conductas como la fijación de precios y el reparto de mercado se declaran restricciones por objeto, que es precisamente donde se enclava la conducta imputada a PROPOLLO en el presente expediente.

El Consejo valora que la conducta es objetivamente restrictiva de la competencia pues aun cuando no informa de un precio uniforme para el pollo si informa de una subida de precios inminente, esto es, señala el comportamiento a seguir por todos ellos, por lo que es apta para uniformar el comportamiento de todos los agentes de forma que todos ellos realicen sus respectivos incrementos.

CUARTO.- Sobre la pretendida prueba de presunciones

El imputado alega que la prueba de presunciones realizada por la dirección de investigación es inconcluyente, razón ésta por la que no sería imputable al denunciado la comisión de conducta anticompetitiva alguna.

Sorprende esta alegación, pues la DI no se ha basado en prueba de presunciones alguna, y ello porque en absoluto es necesario recurrir en el presente expediente a la prueba de presunciones cuando se tienen una prueba directa de la conducta anticompetitiva. La Nota de Prensa y las declaraciones posteriores de los dos máximos representantes de la asociación PROPOLLO, esto es, del Presidente y del Secretario General son una prueba directa cuya ilicitud dependerá de la valoración jurídica, pero en ningún caso se precisa prueba de presunción y por tanto, es inasumible por el Consejo la citada alegación, sin que sea preciso contestar el desarrollo de la citada alegación.

QUINTO.- Sobre la ausencia de una recomendación colectiva

PROPOLLO alega que nunca recomendó el incremento colectivo del precio del producto sino que simplemente se limitó a alertar de un indeseable aumento de su coste. Para fundamentar dicha alegación insiste el imputado en que la Nota de Prensa se refiere al precio muelle-matadero, no al precio de venta al público, y que se trata por tanto de un “coste acumulado del producto en una etapa intermedia”. El Consejo insiste en que la cabecera de la Nota de Prensa se refería al “precio del pollo” y que la precisión sobre qué tipo de pollo era, sólo se realiza en el desarrollo de la Nota de Prensa. Pero incluso el hecho de que se trate de un precio muelle-matadero en lugar de un precio de venta al público no elimina la ilicitud de la conducta, pues se trata de un precio de un producto que tiene un mercado, con una oferta y una demanda, y por lo tanto las condiciones de competencia de dicho mercado se verían igualmente afectadas. Se da la circunstancia de que en este caso, por el contenido de la nota y por su difusión, el mensaje de incrementos del precio no se limitaba a informar sólo a los demandantes de ese mercado, sino a todos los demás demandantes que participan en la cadena de valor, hasta el consumidor final. Como ya se ha señalado en el FD Tercero, los titulares de la noticia en los periódicos que la difundieron solo hacían referencia al “precio del pollo”, y ello porque la estructura de la Nota de Prensa era lo que perseguía, a juzgar

por la cabecera de dicha Nota de Prensa. El hecho de que literalmente no se incluya la palabra “recomendación” en la Nota de Prensa, y que en lugar de afirmar “subirá” se diga que “podría subir” no distorsiona el objeto de la misma, informar a todos los agentes de una subida inminente en el precio de la carne de pollo.

Según el imputado, como los distintos operadores soporten de forma desigual costes diferentes en función de su nivel de integración, de sus necesidades y de los distintos acuerdos con sus respectivos clientes, la Nota de Prensa lejos de provocar una alineación entre competidores de forma concertada lo que provoca es que cada operador asimile el incremento de costes de forma diferente. Lo que la Nota de Prensa comunica de forma masiva es que los precios del pollo subirán, por tanto es precisamente la Nota de Prensa la que elimina la posibilidad de que cada operador reaccione ante un aumento de sus costes de producción como mejor considere, repercutiendo o no esos costes en función de su propia estructura de costes y del sacrificio de márgenes que podría estar dispuesto a realizar por no perder mercado. Si cada operador recibe el mensaje de que todos repercutirán costes, desaparece el riesgo de perder mercado si sube sus precios, y por tanto desaparece la tensión competitiva del mercado.

El Consejo considera que dada la configuración de PROPOLLO, que agrupa tanto a criadores de ponedoras, como a criadores de pollo, como a fabricantes de piensos y a mataderos, y su elevada representatividad (más del 90% en cada rama), y el ser la única agrupación de este sector, la Nota de Prensa tiene un efecto aún mayor, porque todos los diversos asociados escuchan un único mensaje que procede de su propia asociación. Todos ellos perciben el mensaje de que los incrementos de costes son trasladables al precio de la carne de pollo, por lo que independientemente de que el incremento sea de 18 a 20 c€, y de que sea sobre el pollo eviscerado o sobre otro tipo, el mensaje que perciben es de traslación de costes a precios, y por tanto cada asociado genera la expectativa de que sus competidores, o sus suministradores, van a subir precios, con lo cual él puede igualmente subir sus precios sin temor a perder mercado.

SEXTO.- Sobre la naturaleza jurídica y el carácter heterogéneo de los asociados

Según PROPOLLO la propia naturaleza de la misma, una organización interprofesional agroalimentaria, implica, de forma necesaria, la representación de intereses muy diversos, como puede verse reflejado en la heterogeneidad de sus miembros. De las once organizaciones profesionales que integran PROPOLLO, sólo cuatro se dedican con exclusividad a actividades relacionadas con la cría de pollo, centrándose el resto en ámbitos tan diversos como los alimentos compuestos y los mataderos de aves y conejos. Esta diversidad impediría, en alegaciones del imputado, la concertación de medidas anticompetitivas contrarias al artículo 1 de la LDC, pues el carácter heterogéneo impide concebir que una misma medida pueda interesar del mismo modo a todas las empresas que forman parte de la asociación.

En efecto, dada la heterogeneidad de operadores sería imposible fijar el precio de un solo grupo, dado que éste podría beneficiar a unos y perjudicar a otros. Pero no es

la uniformidad de un precio lo que contiene la Nota de Prensa, sino comunicar una pauta común, que los incrementos de costes son trasladables a precios. La Nota de Prensa está unificando comportamientos, no precios, pues de esa manera sí se consigue un beneficio común para todos los asociados. Los fabricantes de piensos podrán aumentar el precio de su producto a sus demandantes, los criadores de pollos, y éstos podrán incrementar el precio del pollo vivo a los mataderos, pues también estos podrán incrementar sus precios a la distribución, pues ésta no tendrá problema en trasladárselo al consumidor final, ya que éste ha sido ampliamente informado y concienciado de la “inevitable” subida de precios del pollo.

SÉPTIMO.- Sobre los efectos

El imputado reconoce encontrarse “plenamente de acuerdo con la Dirección de Investigación cuando afirma que en aquellos casos en los que se cometan infracciones anticompetitivas por su objeto, no es necesario estudiar la presencia de efectos en el mercado”. No obstante alega que “no puede discutirse...que de haber existido una recomendación colectiva de precios ... la misma no produjo efecto alguno en el mercado”. En primer lugar el imputado de nuevo niega la existencia de una recomendación colectiva por su objeto, algo que el Consejo sí considera que ha existido, tal y como ya ha fundamentado anteriormente, y en segundo lugar considera que la DI no ha aportado elemento probatorio ni indiciario de que haya habido una alteración del equilibrio competitivo. Este segundo punto lo basa en que el estudio de los supuestos efectos parte de premisas equivocadas, pues ni las Notas de Prensa eran aptas para alterar la competencia y el gráfico en el que la DI se basa para constatar que tras la difusión de la Nota de Prensa el 23 de agosto, los precios subieron, es erróneo. Alega los errores del gráfico en dos elementos. El primero es que la línea que marca el momento de la Nota de Prensa esta mal ubicada, pues no es a principios de agosto como aparece dibujada en la PR, sino a finales. En segundo lugar, según la interpretación del imputado la línea que une el valor de agosto y septiembre es creciente, y por tanto eso demuestra que los precios habían comenzado a subir en agosto y además subieron en agosto más de lo que subieron en septiembre y en octubre. El Consejo, analizado el gráfico presentado en la PR observa que hay dos subidas de precios de elevada pendiente a lo largo del año 2007, en los meses de abril y mayo y en los meses de septiembre y octubre, suavizándose en noviembre. Por lo tanto sin mas información que la descrita el Consejo no puede concluir que exista una causalidad directa entre la publicación de la Nota de Prensa y el incremento de precios de septiembre y octubre, pues en este sector se han constatado subidas de precios anteriores sin que hubiesen existido notas de prensa. Ahora bien, lo que sí es completamente erróneo son las precisiones que hace el imputado tratando precisamente de desacreditar el análisis de la DI, pues confunde el imputado la información que puede leerse del gráfico. Este gráfico representa valores medios de cada uno de los meses, y éstos se representan por un punto único para cada mes, son pues valores discretos, es decir, el punto que representa a agosto es un valor representativo de todo el mes, no pudiéndose decir que ese es el precio a principios o a finales de agosto. Para facilitar su lectura visual estos puntos, a pesar de ser discretos, es habitual representarlos unidos por una línea, con el objeto de identificar mas fácilmente las

tendencias crecientes o decrecientes de la variable que representan. Si el precio de agosto es inferior al de septiembre evidentemente habrá una línea creciente entre ambos valores, sin que ello pueda ser interpretado en ningún caso, tal y como pretende el imputado, en que el crecimiento se produce desde principios de agosto. Para poder hacer la lectura que pretenden se necesitarían al menos observaciones medias semanales, lo que no tenemos en este expediente, ni tampoco ellos lo han aportado.

Por todo lo anterior el Consejo considera que no están acreditados en el expediente los efectos de incrementos de precios como consecuencia de la Nota de Prensa, lo que en ningún caso supone aceptar la alegación de la imputada de que sea indiscutible la falta de efectos. Además, tratándose de una conducta anticompetitiva por su objeto, no se requiere, como la propia imputada reconoce, demostrar la existencia de efectos para declarar infringido el artículo 1 de la LDC.

OCTAVO.- La fijación de la sanción

La conducta se centra en la Nota de Prensa publicada el 23 de agosto de 2007 y en las declaraciones de ese mismo día y del 30 de agosto de 2007, por lo que, como ya se argumenta en el FD Primero, la norma de aplicación para la tipificación de la infracción es la que estaba vigente en ese momento, esto es, la Ley 16/1989. Conforme a dicha norma el Consejo considera acreditada la existencia de una infracción al artículo 1 realizada por PROPOLLO, y por tanto a la hora de calcular la sanción a imponer deberán aplicarse los criterios contenidos en el Art. 10, máxime porque si se aplicase el artículo 65.3 y 4 62.4.a) de la Ley 15/2007 los límites cuantitativos serían considerablemente superiores al límite de 901.518,16 euros impuesto por la Ley 16/1989, perjudicando por tanto los intereses del imputado.

El Consejo considera que PROPOLLO, aun cuando no se haya probado intencionalidad, habría al menos existido negligencia en su conducta, conducta objetivamente apta para distorsionar la competencia en el mercado o mercados en los que operan sus asociados.

Por la responsabilidad de la conducta que PROPOLLO tiene, el Consejo valora que la conducta debe ser sancionada pecuniariamente, aun cuando como señala la DI, el objeto del expediente sea disuadir a las asociaciones de la realización de este tipo de actuaciones. Teniendo en cuenta los criterios marcados por el Art. 10, destacamos que la cuota de mercado, medida por el grado de representación que ostenta PROPOLLO es muy elevada, entre el 93 y 99%, aunque el imputado alega sin pruebas que es menor; los medios empleados para materializar la conducta, prensa, radio y televisión, garantizaban un alcance de la infracción muy elevado; es una infracción muy grave pues la Nota de Prensa lanza un mensaje de subida de precios no sólo para la industria, sino también para la distribución y para los consumidores, tratándose de un bien básico en la cesta del consumo tipo; y la facturación del sector es importante, estimándose en algo más de 2.000 millones de euros atendiendo a la encuesta de producción industrial del Instituto Nacional de Estadística. No obstante la conducta no parece haberse extendido en el tiempo, pues entre la Nota de Prensa y la última aparición de declaraciones en prensa

transcurrió una semana y no se han constatado efectos. La existencia de un poder de negociación de la distribución no puede ser valorada como atenuante, tal y como propone la DI, pues en todo caso de existir dicho poder su consecuencia sería la menor efectividad de la conducta, lo cual ya se habría tenido en cuenta en el epígrafe de efectos, al igual que la existencia de una coyuntura desfavorable. Valorando todas estas circunstancias el Consejo fija una sanción de 200.000 euros para PROPOLLO, además de instar, conforme al Art.9 de la Ley 16/1989, a la cesación inmediata de la conducta y ordenar su publicación en el Boletín Oficial del Estado, y su parte dispositiva en la sección de economía de dos de los diarios de mayor circulación de ámbito nacional a costa de la sancionada.

Por todo lo anterior, vistos los preceptos citados y los demás de general aplicación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia

HA RESUELTO

Primero.- Declarar que en el presente expediente se ha acreditado la existencia de una recomendación colectiva prohibida por el artículo 1.1 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia, de la que es autora la ORGANIZACIÓN INTERPROFESIONAL DE AVICULTURA DE CARNE DE POLLO DEL REINO DE ESPAÑA (PROPOLLO).

Segundo. Intimar a la autora para que cese inmediatamente en la realización de este tipo de prácticas.

Tercero. Imponer una multa de DOSCIENTOS MIL EUROS (200.000 €) a PROPOLLO como autora de la práctica restrictiva declarada por este Consejo de la CNC en el presente Expediente.

Cuarto. Ordenar a PROPOLLO, a su costa y en el plazo de dos meses a contar desde la notificación de esta Resolución, su publicación en el Boletín Oficial del Estado, y la de su parte dispositiva en la sección de economía dos diarios de ámbito nacional de mayor circulación. En caso de incumplimiento se impondrá una multa coercitiva de 600 € por cada día de retraso.

Quinto. PROPOLLO justificará ante la Dirección de Investigación de la CNC el cumplimiento de las obligaciones impuestas en los apartados anteriores.

Sexto. Instar a la Dirección de Investigación de la CNC para que vigile el cumplimiento de esta Resolución.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la CNC 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.