

RESOLUCIÓN S/0303/10 DISTRIBUIDORES SANEAMIENTO

CONSEJO

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

En Madrid, a 23 de mayo de 2013.

El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia, en adelante el Consejo, con la composición arriba expresada, y siendo Ponente la Consejera D^a. Inmaculada Gutiérrez Carrizo, ha dictado esta Resolución en el expediente sancionador S/0303/10 DISTRIBUIDORES SANEAMIENTO, incoado por la Dirección de Investigación de la CNC (DI) contra ALMACENES METALÚRGICOS, S.A., BAÑOS SUMICASA, S.A., DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A., GALLEGO VILAR, S.A., GENERAL DE SANEAMIENTO Y TÉCNICAS AMBIENTALES MACC, S.L., GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L., HERBELCA, S.L., IMECA DE VALENCIA, S.A., LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L., MIGUEL CASARES, S.L., SÁNCHEZ PLÁ, S.A., SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L., SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A., SANEJAMENT I TUBERÍES ALCON, S.L., SUALFONT, S.L., SUMINISTROS COPLASA, S.L., SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L., SUMINISTROS MARVAL, S.L., SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L., TUBERPLAS, S.A., TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. y SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L., habiéndose ampliado la incoación el 5 de junio de 2012 contra TUBOS REUNIDOS, S.A. y FINTUBO, S.A., a raíz de la denuncia presentada por la ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS INSTALADORES DE FONTANERÍA, INSTALACIONES TÉRMICAS, GASES Y DEMÁS FLUIDOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA (ASEIF) 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 (LDC).

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El 16 de octubre de 2009 tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia del Tribunal de Defensa de la Competencia de la Comunidad Valenciana (SDC-VAL) denuncia presentada por ASEIF contra ALMACENES METALÚRGICOS, S.A. (ALMESA), DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A. (DITECO), GALLEGO VILAR, S.A. (G. VILAR),

HERBELCA, S.A. (HERBELCA), SÁNCHEZ PLÁ, S.A. (S.PLÁ), SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L. (MARTÍNEZ), SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A. (SANYSUM), SANEAMIENTO I TUBERÍES ALCON, S.L. (SITA), SUCONSA SUMINISTROS PARA LA CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO, S.L. (SUCONSA), SUMINISTROS COPLASA, S.L. (COPLASA), SUMINISTROS MARVAL, S.L. (MARVAL), SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L. (TUBOGRIF), SUMINISTROS VALLS, S.L. (SUMIVALLS) y VIDALFON SUMINISTROS Y SANEAMIENTOS, S.L. (VIDALFON), todas ellas distribuidoras de materiales de saneamiento y fontanería, por supuestas conductas prohibidas por la LDC, consistentes en la concertación de las condiciones comerciales relativas a la financiación de operaciones con pago aplazado, ya que, desde el 1 de julio de 2008, las mercantiles denunciadas comenzaron a enviar a sus clientes cartas de contenido muy similar, incluso idénticas en algunos supuestos, señalando la aplicación de nuevas condiciones de financiación también idénticas o muy similares.

2. Atendiendo a lo previsto en el artículo 39 de la LDC, el SDC-VAL realizó una serie de requerimientos a las empresas denunciadas y a potenciales clientes para conocer mejor los hechos denunciados y discernir, entre otros aspectos, el territorio en el que distribuían y comercializaban los productos objeto de su actividad empresarial.
3. El 3 de septiembre de 2010 el SDC-VAL se dirigió al Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia de la Comunidad Valenciana adjuntando Informe y Propuesta de archivo de su expediente SAN 08/2009 por pérdida de competencia, pues en aplicación de los mecanismos de asignación previstos 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 (en adelante Ley 1/2002), la competencia para el conocimiento de las conductas objeto de investigación en el mencionado expediente correspondía a la Comisión Nacional de la Competencia (en adelante, CNC).
4. El 16 de septiembre de 2010 el Tribunal de Defensa de la Competencia de la Comunidad Valenciana resolvió archivar el expediente SAN 08/2009 por falta de competencia para el caso de que, aplicados los mecanismos de la Ley 1/2002, se asignara el asunto a la CNC, con remisión a dicho órgano de todo lo actuado. La mencionada Resolución de 16 de septiembre de 2010 fue notificada el 20 de septiembre a las empresas incoadas y a ASEIF, así como el 23 de septiembre de 2010 a la CNC.
5. El 5 de octubre de 2010 ALMESA presentó ante la CNC escrito de alegaciones tras la notificación el 22 de septiembre de 2010 de la Resolución de 16 de septiembre de 2010 del Tribunal de Defensa de la Competencia de la Comunidad Valenciana (folios 4906 a 4927).
6. El 6 de octubre de 2010, en aplicación del artículo 2 de la Ley 1/2002, tuvo entrada en la CNC escrito del SDC-VAL remitiendo el expediente SAN 08/2009.

7. La DI inició una información reservada bajo el número S/0303/10 a la que se incorporó lo actuado hasta entonces por la autoridad valenciana de competencia. En el ámbito de dicha información reservada, el 17 de diciembre de 2010 tuvo entrada en la CNC un escrito de alegaciones de G. VILAR poniendo en conocimiento de la misma cierta información sobre las prácticas denunciadas (folios 4937 a 4959).
8. Con fecha 5 de mayo de 2011, a la vista de la información obrante en el expediente, de conformidad con lo establecido en el artículo 40 de la LDC y artículo 13.3 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC) se realizaron inspecciones simultáneas en una serie de empresas: DITECO, MARTÍNEZ, S. PLÁ, IMECA DE VALENCIA, S.A. (IMECA) y TUBERPLAS, S.A. (TUBERPLAS).
9. De acuerdo con el artículo 39.1 de la LDC, en el ámbito de esta información reservada la DI requirió información a diversas empresas (folios 5363-5452, 5456-5483, 5579-5595, 5947-5958).
10. El 10 de mayo de 2011, conforme a lo dispuesto en los artículos 65 y 66 de la LDC, DITECO presentó una solicitud de exención del pago de la multa o, subsidiariamente, de reducción del importe de la multa que pudiera imponerse por la comisión de una infracción del artículo 1 de la LDC consistente en un acuerdo para aplicar recargos en las operaciones con aplazamientos del pago (folios 5491 a 5523).
11. El 18 de mayo de 2011, tras analizar y valorar la información y elementos de prueba presentados por DITECO en su solicitud de clemencia, de acuerdo con el artículo 47.2 del RDC, al no cumplirse las condiciones establecidas en el artículo 65.1 de la LDC, la DI rechazó la solicitud de exención presentada por dicha empresa. No obstante, teniendo en cuenta que en la misma subsidiariamente se solicitaba que fuera considerada como una solicitud de reducción del importe de la multa a efectos del artículo 66 de la LDC, la DI acordó examinar la información y los elementos de prueba presentados por DITECO en su solicitud de clemencia de acuerdo con lo previsto en dicho artículo 66 de la LDC, notificándose este acuerdo a la empresa el 19 de mayo de 2011 (folios 5632-5637).
12. El 20 de mayo de 2011 tuvo entrada en la CNC escrito dirigido por MARVAL mediante el que solicitaba se declarara la caducidad del procedimiento y se planteaban otras cuestiones procedimentales y sobre el requerimiento de información que se le había efectuado el 5 de mayo de 2011 (folios 5658-5715). El 26 de mayo de 2011 la DI dio contestación al escrito de MARVAL reiterando a dicha empresa el requerimiento de 5 de mayo (folios 5959-5960).
13. El 1 de junio de 2011 tuvo entrada en la CNC escrito de ASEIF justificando su interés legítimo para ser considerada parte interesada en el eventual expediente sancionador que pudiera llegar a incoarse, y en el que, a su vez,

facilitaba información y documentación actualizada sobre los hechos objeto de su denuncia (folios 6035 a 6074).

- 14.** El 10 de junio de 2011, de conformidad con el artículo 49.1 de la LDC, la DI acordó la incoación del expediente sancionador S/0303/10, Distribuidores saneamiento, por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la LDC, contra las empresas ALMESA, SUMICASA, DITECO, G.VILAR, MACC, BATMAR, HERBELCA, (MECA, LIMAC, CASARES, S. PLÁ, MARTÍNEZ, SANYSUM, SITA, SUALFONT, COPLA S.A., GONZÁLEZ, MARVAL, TUBOGIF, TUBERPLAS y THISA, procediendo a la notificación del mismo a la totalidad de empresas incoadas, así como a la denunciante ASEIF, al declararse por la DI interesada en el expediente (folios 6140 a 6319).
- 15.** El 14 de julio de 2011 la DI acordó la ampliación del acuerdo de incoación de 10 de julio de 2011 a SUMITAY, acuerdo que fue notificado a la totalidad de interesados en el expediente (folios 6496 a 6619).
- 16.** El 8 de septiembre de 2011 tuvo entrada en la CNC escrito de alegaciones de TUBERPLAS respecto de la denuncia presentada por ASEIF (folios 7427 a 7436).
- 17.** De acuerdo con lo preceptuado en los artículos 50.1 y 39 de la LDC, la DI requirió a diversas empresas que aportaran facturas emitidas por operaciones comerciales en determinados meses (folios 7472-7484). También ha requerido información a lo largo del procedimiento sobre otras cuestiones, como su estructura de propiedad, una descripción detallada de la formación de precios en el sector de la distribución al por mayor de materiales de fontanería y saneamiento o determinados aspectos de las reuniones mantenidas.
- 18.** El 11 de noviembre de 2011 tuvo entrada en la CNC el recurso interpuesto por MARTÍNEZ contra el acuerdo de la DI de 24 de octubre de 2011 (folios 13021-13023) sobre la confidencialidad de determinada documentación en formato electrónico recabada en la inspección realizada el 5 de mayo de 2011 en su sede (Expte. R/0087/11, SANEAMIENTO MARTÍNEZ). El 17 de noviembre de 2011, teniendo en cuenta el estado procedimental en el que se encontraba el expediente, la DI consideró pertinente suspender el plazo máximo de resolución del procedimiento haciendo uso de la potestad prevista en el artículo 37.1.d) de la LDC, hasta el día siguiente de la resolución del Consejo poniendo fin al recurso presentado por MARTÍNEZ, si bien, de conformidad con el artículo 37.3 de la LDC, no se suspendió la tramitación del procedimiento (folio 14483).
- 19.** Tras la notificación el 6 de febrero de 2012 de la Resolución del Consejo de 3 de febrero de 2012 dictada en el expediente R/0087/11, SANEAMIENTO MARTÍNEZ desestimando el recurso, de acuerdo con el artículo 12.2 del RDC, la DI acordó la reanudación del cómputo del plazo máximo para resolver el procedimiento el 7 de febrero de 2012. Acuerdo que fue notificado a los

interesados el 9 de febrero de 2012 y que fue objeto de corrección de errores el 24 de febrero de 2012, notificándose el 27 de febrero de 2012.

- 20.** De acuerdo con lo previsto en el artículo 50.3 de la LDC, con fecha 9 de mayo de 2012 la DI formuló un Pliego de Concreción de Hechos (PCH), de conformidad con el artículo 33.1 del RDC (folios 20142-20259). Dicho PCH fue notificado a las empresas a efectos de que realizaran las alegaciones y propusieran las pruebas que estimaran convenientes. Asimismo, la DI requirió a las empresas que aportaran información sobre sus volúmenes de negocios (folios 20260-20421).
- 21.** El 5 de junio de 2012, de acuerdo con lo previsto en el artículo 29 del RDC, la DI acordó la ampliación del acuerdo de incoación del expediente de referencia a TUBOS REUNIDOS, S.A. (en adelante, TR) y FINTUBO, S.A. (en adelante, FINTUBO), matrices de las empresas ALMACENES METALÚRGICOS, S.A.U. (ALMESA) y TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. (THISA), respectivamente, al haber tenido conocimiento por información obrante en el expediente de la posible participación de dichas empresas en las prácticas investigadas, acuerdo que fue notificado ese mismo día a todas las entidades incoadas en este expediente sancionador (folios 20626-20629).
- 22.** Tras la incoación de las citadas empresas, de acuerdo con lo previsto en el artículo 50.3 de la LDC, con fecha 8 de junio de 2012 se formuló el nuevo PCH que modifica el anterior en lo relacionado con la imputación de las citadas matrices (folios 33171-33286).
- 23.** El 8 de junio de 2012 COPLASA presentó ante la DI una propuesta de terminación convencional en relación a este expediente (folios 33061 a 33088).
- 24.** El 19 de junio de 2012, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 50.3 de la LDC y en el artículo 39 del RDC, así como la Comunicación sobre terminación convencional de expedientes sancionadores, la DI acordó no iniciar las actuaciones tendentes a la terminación convencional solicitada por COPLASA, notificándose este acuerdo a los interesados en el expediente (folios 65743-65744).
- 25.** El 29 de junio de 2012 COPLASA interpuso recurso ante el Consejo contra el acuerdo de la DI de 19 de junio de 2012 denegando iniciar las actuaciones tendentes a la terminación convencional propuesta (Expte. R/0107/12, SUMINISTROS COPLASA), remitiendo la DI el 5 de julio de 2012 el correspondiente informe al Consejo en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 47 de la LDC y artículo 24.1 del RDC (folios 66987 a 66996).
- 26.** El 5 de julio de 2012 la DI acordó suspender el plazo máximo de resolución del procedimiento, de acuerdo con el artículo 37.1.d) de la LDC, hasta el día siguiente de la resolución del Consejo poniendo fin al recurso presentado por COPLASA, notificándose este acuerdo a los interesados (folio 66997).

- 27.** Admitida por la DI la práctica de la prueba solicitada por BATMAR, MACC y MARTÍNEZ consistente en requerir de la Administración Tributaria, del Instituto Nacional de Estadística (INE) y de la Central de Balances del Banco de España las cifras de negocio a nivel nacional del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) y el CNAE de las actividades investigadas, el 2 de julio de 2012 se remitieron las correspondientes solicitudes de información a la Dirección del Departamento de Gestión Tributaria, a la Secretaría del INE y a la Dirección General de Estudios del Banco de España (folios 65850-65856).
- 28.** El 10 de julio de 2012 tuvo entrada la contestación a la práctica de prueba por el Banco de España (folios 67098 a 67100), el 18 de julio de 2012 la contestación del INE (folios 67101 a 67102) y el 20 de julio de 2012 un escrito dirigido por el Gabinete de la Directora General de la Agencia Tributaria requiriendo de la DI aclarara determinados aspectos de su solicitud de información, el cual fue contestado el 24 de julio de 2012. El 6 de agosto de 2012 tuvo entrada el informe emitido por el Gabinete de la Directora General de la Agencia Tributaria (folios 67171 y 67172), completado el 14 de septiembre de 2012 (folios 67191 y 67192).
- 29.** El 20 de julio de 2012 la DI solicitó de la Comisión de Defensa de la Competencia de la Comunidad Valenciana la emisión en el plazo de 20 días del informe preceptivo no vinculante previsto en el artículo 33.2 del RDC y el artículo 5.Cuatro de la Ley 1/2002, de 21 de febrero, a cuyos efectos se le notificó el PCH y se le remitió copia del expediente. Tras conceder esta DI la ampliación del plazo solicitada por la autoridad de competencia valenciana, el 14 de septiembre de 2012 tuvo entrada el informe emitido por la Comisión de Defensa de la Competencia de la Comunidad Valenciana (folios 67193 a 67199).
- 30.** El 14 de septiembre de 2012, una vez incorporada al expediente la documentación correspondiente a la práctica de las pruebas practicadas, se dio traslado de las mismas a los interesados a fin de que valoraran su resultado (folios 67201-67237).
- 31.** Tras la Resolución del Consejo de 20 de septiembre de 2012 dictada en el expediente R/0087/11, SUMINISTROS COPLASA, la cual desestimó el recurso interpuesto por COPLASA contra el acuerdo de 19 de junio de 2012 de la DI de no iniciar las actuaciones tendentes a la terminación convencional solicitada por dicha empresa en relación con este expediente sancionador, la DI, de conformidad con el artículo 12.2 del RDC, acordó el 25 de septiembre de 2012 la reanudación del cómputo del plazo máximo para resolver el procedimiento, indicándose en el citado acuerdo el 16 de mayo de 2013 como la fecha en la que se pone fin al plazo máximo para resolver el expediente sancionador S/0303/10 (folio 67235).
- 32.** Conforme a lo previsto en el artículo 33.1 del RDC, el 16 de octubre de 2012 la DI acordó el cierre de la fase de instrucción de este expediente sancionador, con el fin de redactar la presente Propuesta de Resolución, siendo notificado a

los interesados en este expediente en esa misma fecha (folios 67377 a 67403.1).

- 33.** De acuerdo con lo previsto en el artículo 50.4 de la LDC, con fecha 21 de noviembre de 2012 se notificó a las partes la Propuesta de Resolución de la Dirección de Investigación (folios 67686 a 67966), al objeto de que presentaran las alegaciones que estimaran oportunas y, en su caso, solicitarán la práctica de prueba y la celebración de vista.
- 34.** En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50.5 de la LDC y del artículo 34.2 del RDC el 14 de diciembre de 2012 la DI elevó al Consejo el Informe Propuesta junto con el expediente de referencia.
- 35.** Mediante acuerdo de 29 de abril de 2012 el Consejo solicitó a las empresas para que aportaran en el plazo de 5 días determinada información necesaria sobre su volumen de negocios, suspendiendo el plazo máximo para resolver, con las incidencias que se describen en la diligencia contenida en el folio 69.151.2.1 y sin que hasta la fecha se haya podido obtener respuesta de la empresa TUBOGRIF. Mediante Acuerdo de 20 de mayo de 2013 se levantó la suspensión del procedimiento con efectos de 18 de mayo de 2013.
- 36.** El Consejo terminó de deliberar y falló el presente expediente en su reunión de 22 de mayo de 2013.
- 37.** Son interesadas:
 - ALMACENES METALÚRGICOS, S.A. y su matriz TUBOS REUNIDOS S.A.,
 - BAÑOS SUMICASA, S.A.,
 - DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A.,
 - GALLEGO VILAR, S.A.,
 - GENERAL DE SANEAMIENTO Y TECNICAS AMBIENTALES MACC, S.L.,
 - GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L.,
 - HERBELCA, S.L.,
 - IMECA DE VALENCIA, S.A.,
 - LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L.,
 - MIGUEL CASARES, S.L.,
 - SÁNCHEZ PLÁ, S.A.,
 - SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L.,
 - SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A.,
 - SANEJAMENT I TUBERÍES ALCON, S.L.,
 - SUALFONT, S.L.,
 - SUMINISTROS COPLASA, S.L.,
 - SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L.,
 - SUMINISTROS MARVAL, S.L.,
 - SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L.,
 - SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L.,

- TUBERPLAS, S.A.,
- TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. Y SU MATRIZ FINTUBO, S.A.,
- ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS INSTALADORES DE FONTANERÍA, INSTALACIONES TÉRMICAS, GASES Y DEMÁS FLUIDOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA (ASEIF).

HECHOS PROBADOS

1. LAS PARTES

1.1. GRUPO ALMESA: ALMACENES METALÚRGICOS, S.A.U. y TUBOS REUNIDOS, S.A.

ALMACENES METALÚRGICOS, S.A.U. (ALMESA) es una empresa, con sede en Barcelona, propiedad al 100% de TUBOS REUNIDOS, S.A., la cual cotiza en Bolsa y es holding de un grupo de sociedades con actividades en las áreas de tubería sin soldadura, distribución, automoción y otros (folios 5840 a 5886).

ALMESA, a su vez, cuenta con las siguientes filiales: PROFESIONALES CALEFACCIÓN Y SANEAMIENTO, S.A.U. (PROCALSA), con sede en Barcelona, ALMACENES AGRELO, S.L.U. (AGRELO), con sede en Santiago de Compostela y ALMESA INTERNET, S.A., con sede en Güenes (Vizcaya).

Tanto ALMESA como sus dependientes se encuentran activas en la distribución de material de fontanería, si bien ALMESA distribuye productos industriales, es decir, suministra los productos y presta los servicios necesarios para la instalación de sistemas de fontanería y climatización en el sector de la edificación, mientras que PROCALSA distribuye estrictamente material de fontanería. En su conjunto, ALMESA y dependientes distribuyen más de 40 categorías de productos, agrupados en cuatro líneas de negocio: Industrial; Fontanería y Climatización (fontanería tradicional, fontanería plásticos, bombas, protección contra incendios, calefacción y aire acondicionado); Valvulería y Suministros Industriales.

En cuanto a la red de almacenamiento, distribución y venta de sus productos, ALMESA y dependientes está presente a escala nacional a través de 24 delegaciones distribuidas por las provincias de A Coruña, Ourense, Pontevedra, Asturias, Cantabria, Guipúzcoa, Vizcaya, Barcelona, Girona, Tarragona, Zaragoza, Madrid, Valladolid, Burgos, Valencia, Murcia, Cádiz, Málaga, Sevilla, y Granada (folios 4227 y 5857 a 5862).

ALMESA y TUBOS REUNIDOS aportaron en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folios 33.560 y 66.949) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folios 69.217 y 69.228).

1.2. BAÑOS SUMICASA, S.A.

BAÑOS SUMICASA, S.A. (SUMICASA) es una empresa domiciliada en Castellón, cuyo capital social se encuentra repartido a partes iguales entre dos personas físicas.

La actividad de SUMICASA se basa en la distribución y venta de materiales de fontanería y saneamiento con el fin de proceder a su instalación, mantenimiento y reparación de las conducciones de agua y otros fluidos, así como de otros servicios sanitarios y de calefacción y/o refrigeración en edificios, bien directamente a clientes profesionales, bien a particulares (folios 6022 a 6026 y 8560 a 8568). Cuenta con un establecimiento en Castellón coincidente con su domicilio social.

En cuanto a su ámbito geográfico principal de actuación, SUMICASA ha declarado que se corresponde con la provincia de Castellón, lo que no implica distribuir material a otras provincias del territorio nacional, en el caso de así haber sido solicitado.

SUMICASA aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 34.171) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.250).

1.3. DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS S.A. (DITECO)

DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A. (DITECO) es una empresa familiar cuyo capital social se encuentra detentado a partes iguales por tres personas físicas.

La actividad de DITECO es la comercialización de todo tipo de aparatos, materiales y accesorios para el desarrollo de las siguientes actividades: calefacción, refrigeración, acondicionamiento de aire, producción de agua caliente, automatismos en general, aislamiento, impermeabilización, insonorización, todo tipo de plásticos para cualquier actividad, riegos para cualquier aplicación, tratamiento de agua y de cualquier fluido, tanto combustible como incombustible. Cuenta con un establecimiento sito en Picaña (Valencia) coincidente con su sede social y una delegación en Castellón.

DITECO dice ceñir su actividad a las provincias de Valencia y Castellón, indicando que es en la primera donde actúa principalmente (folios 4.258, 5.638 y 5.639). Sin embargo, a la vista de la documentación obrante en el expediente, cabe señalar que DITECO cuenta con clientes domiciliados fuera de la Comunidad Valenciana, por ejemplo, en Bilbao (folio 803).

DITECO aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 20.550) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.251).

1.4. GALLEGO VILAR, S.A. (G. VILAR)

GALLEGO VILAR, S.A. (G. VILAR) es una empresa cuyo capital social se reparte entre una serie de personas físicas, ninguna de las cuales individual o conjuntamente ejerce su control. Su domicilio social se encuentra en Xirivella (Valencia).

En cuanto a su objeto social, éste está constituido por la realización de operaciones de comercio al por mayor y menor de toda clase de artículos de hierro y otros metales no férricos, artículos de saneamiento y materiales para la construcción, maquinaria y herramientas.

Desde el 1 de noviembre de 2010 G. VILAR tan sólo cuenta con una filial, ANODIZADOS DE LEVANTE, S.A., con sede en Picasent (Valencia), presente en el tratamiento superficial de perfiles de aluminio (lacado y anodizado) (folios 5.779 a 5.781).

G. VILAR ha distribuido y comercializado sus productos, en general, y de saneamiento y fontanería, en particular, en un ámbito geográfico superior al de la Comunidad Valenciana a través de almacenes ubicados en las provincias de Albacete, Alicante, Barcelona, Granada, Madrid, Murcia, Sevilla y Valencia (folio 4.237).

Mediante Auto de 4 de marzo de 2011, dictado por el Juzgado de lo Mercantil nº1 de Valencia, se declaró el estado de Concurso Voluntario de Acreedores de dicha empresa, nombrándose tres administradores concursales. Según Auto de 18 de enero de 2012 dictado en el ámbito del citado procedimiento concursal G. VILAR se encuentra en fase de liquidación (folios 19.085 a 19.101).

G.VILLAR aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 20.425) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.260).

1.5. GENERAL DE SANEAMIENTO Y TÉCNICAS AMBIENTALES MACC, S.L.

GENERAL DE SANEAMIENTO Y TÉCNICAS AMBIENTALES MACC, S.L. (MACC) es una empresa con sede en Gandía (Valencia), cuyo capital social se encuentra repartido a partes iguales entre cuatro personas físicas (folio 6.321):

D. XXX
D^a. XXX
D^a. XXX
D^a. XXX

El cargo de Administradora Única de la sociedad lo ejerce desde antes del año 2008 Doña XXX (folio 6.322).

D. XXX es un profesional externo a la empresa, que presta sus servicios como gestor comercial.

Se da la circunstancia de que tres de los accionistas, miembros de una misma familia, también participan mayoritariamente en el capital social de las también

incoadas BATMAR y MARTÍNEZ. Asimismo, cabe indicar que MACC, BATMAR y MARTÍNEZ, además de desarrollar la misma actividad, comparten el mismo gestor comercial. De acuerdo con la información disponible, este gestor comercial, junto con la Administradora Única de MARTÍNEZ, era convocado y asistía regularmente a las reuniones que se describen en la sección 3 de estos Hechos Probados.

MACC se dedica a la comercialización de materiales de construcción, artículos y mobiliario de saneamiento, montaje e instalación de fontanería, objeto social que desarrolla a través de dos establecimientos de venta, uno en Alzira y otro en Requena (Valencia).

En cuanto a su ámbito de actuación territorial, MACC ha declarado que se circunscribe a la provincia de Valencia (folio 12.182). No obstante, figura en el expediente documentación (facturas) que acredita la domiciliación de clientes de MACC fuera de la Comunidad Valenciana. Por ejemplo, en Madrid y Cuenca (folios 12.295 y 13.217).

MACC aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 33.054) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.252).

1.6. GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L.

GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L. (BATMAR) es una empresa con sede en Gandía (Valencia), cuyo capital social se encuentra repartido a partes iguales entre tres personas físicas miembros de una misma familia y accionistas también de MACC y de MARTÍNEZ (folio 6.115):

D. XXX
D^a. XXX
D^a. XXX

El cargo de Administrador Único lo ejerce D. XXX desde antes del año 2008.

Como se ha indicado en el apartado 1.5 de los Hechos Probados, BATMAR, MACC y MARTINEZ comparten, además de accionistas, el mismo gestor comercial, el cual, junto con la Administradora Única de MARTÍNEZ y accionista de BATMAR y MACC, fueron convocados y asistieron regularmente a las reuniones en las que se adoptaron acuerdos que se relatan en el apartado 3 de los Hechos Probados.

BATMAR se encuentra presente en la compraventa de materiales de fontanería y construcción. BATMAR cuenta con un local de venta en Onteniente (Alicante) (folios 6.114 a 6.116). En cuanto a su ámbito de actuación territorial, BATMAR dice circunscribirse a distribuir y comercializar sus productos en las provincias de Valencia y Alicante, mencionando específicamente las poblaciones de Alcoy y Cocentaina (folios 12.388 y 12.389). No obstante, figura en el expediente documentación (facturas) que acredita que BATMAR cuenta con clientes

domiciliados fuera de la Comunidad Valenciana. Por ejemplo, en Madrid (folios 12.494 y 12.498).

BATMAR aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 33.057) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.240).

1.7. HERBELCA, S.L.

HERBELCA, S.L. (HERBELCA) es una empresa familiar domiciliada en Valencia, cuyo capital social se reparte entre cuatro personas físicas.

Se encuentra activa en la compra y venta de material sanitario y de saneamiento, fontanería, grifería, calefacción, aire acondicionado, pavimentos y alicatados y toda clase de utensilios, accesorios y elementos relacionados con estos servicios.

HERBELCA opera a través de un único establecimiento coincidente con su domicilio social (folios 5.535 y 5.536).

En cuanto a su ámbito de actuación, HERBELCA ha declarado que éste se circunscribe a las provincias de Valencia y Castellón (folio 4.231). No obstante, figura en el expediente documentación (facturas) que acredita que HERBELCA cuenta con clientes domiciliados fuera de la Comunidad Valenciana. Por ejemplo en Madrid y Burgos (folios 3.212, 3.214, 3.260 y 3.261).

HERBELCA ha aportado a requerimiento del Consejo información de su volumen de negocios (folio 69.230).

1.8. IMECA DE VALENCIA, S.A.

IMECA DE VALENCIA, S.A. (IMECA) es una empresa familiar, cuyo capital social se encuentra repartido a partes iguales entre ocho personas físicas.

Domiciliada en Mislata (Valencia), dispone de un único establecimiento coincidente con su domicilio social (folio 5.569). De acuerdo con la información facilitada por IMECA su actividad es la venta de material de construcción, no comercializando nada de fontanería (folios 5.570 y 18.400), si bien no niega expresamente que actúe en la compraventa de materiales de saneamiento y utensilios de uso doméstico, como pudo observarse en la inspección llevada a cabo en su sede por personal de la CNC.

En cuanto a su ámbito de actuación territorial, de acuerdo con IMECA (folio 9.238), el 80% del mismo se corresponde con Valencia-capital y provincia, mientras que el 20% restante se distribuye entre el resto de la Comunidad Valenciana. No obstante, figura en el expediente documentación (facturas) que acredita que IMECA cuenta con clientes domiciliados en otras CC.AA. e incluso en el exterior. Por ejemplo, en Menorca, Madrid y Suiza (folios 9.256, 9.336 y 9.447).

IMECA ha aportado a requerimiento del Consejo información de su volumen de negocios (folio 69.219).

1.9. LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L.

LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L. (LIMAC) tiene por socio mayoritario a una persona física, la cual, a su vez, es su Administrador Único.

Domiciliada en Castellón, LIMAC desarrolla como actividad el suministro de material sanitario, de calefacción y fontanería en general. No cuenta con más establecimiento que su domicilio social (folios 5.558 y 8.098).

En cuanto a su ámbito de actuación, LIMAC ha indicado que es provincial (Castellón). No obstante, figura en el expediente documentación (facturas) que acredita que LIMAC cuenta con clientes fuera de la Comunidad Valenciana. En concreto, en Madrid, Barcelona, Teruel y Las Palmas de Gran Canaria (folios 8.159, 8.169, 8.219, 8.242, 8.167, 8.332, 8.337, 8.412, 8.417 y 8.429).

LIMAC aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 20.553) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.233).

1.10. MIGUEL CASARES, S.L.

MIGUEL CASARES, S.L., (CASARES) es una empresa familiar domiciliada en Foios (Valencia), cuyo capital social se encuentra detentado por personas físicas. Su actividad es la venta al por mayor de materiales de construcción y saneamiento. Además de su sede social en Valencia, cuenta con otro establecimiento o delegación en Segorbe (Castellón) (folio 5.600).

En cuanto a su ámbito de actuación, ha indicado CASARES que es comarcal, desarrollándose en la zona de Horta Nord (al norte de la capital de Valencia) y Alto Palancia (en el interior de la provincia de Castellón) (folio 12.729). No obstante, figura en el expediente documentación (facturas) que acredita que CASARES también cuenta con clientes domiciliados fuera de la Comunidad Valenciana. Por ejemplo, en Álava, Cuenca, Madrid y Sevilla (folios 12.981, 12.752, 12.762, 12.778, 12.805, 12.817, 12.839, 12.880, 12.883, 12.988, 12.902 a 12.904, 12.917, 12.918, 12.923, 12.924 y 12.932 a 12.934, 12.819, 12.844 y 12.857).

CASARES aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 20.556) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.233).

1.11. SÁNCHEZ PLÁ, S.A.

SÁNCHEZ PLA, S.A. (S. PLÁ) es una empresa cuyo capital social se encuentra repartido entre varias personas físicas, una de las cuales detenta una participación mayoritaria. Con sede en Paterna (Valencia), S. PLÁ actúa en la comercialización y distribución de materiales de fontanería, saneamiento y calefacción, a través de un único establecimiento coincidente con su domicilio social sito en Paterna (Valencia). Cuenta con una filial, SÁNCHEZ PLA CERÁMICAS, S.L.U. (folios 5.555 y 5.556).

Su ámbito de actuación, de acuerdo con lo indicado por la empresa, se limita a la Comunidad Valenciana (folio 4.236). No obstante, figura en el expediente documentación (facturas) que acredita que S. PLÁ cuenta con clientes domiciliados fuera de dicha Comunidad. Por ejemplo, en las provincias de Albacete, Burgos, Madrid y Palma de Mallorca (folios 7.614, 977, 986, 7.655, 7.669, 1.041, 1.057, 7.601 y 1.033).

S. PLÁ aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 33.027) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.233).

1.12. SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L.

SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L. (MARTINEZ), con sede en Gandía (Valencia), es una empresa cuyo capital social se encuentra detentado al 30% por tres personas físicas (D. XXX, D^a. XXX y D^a. XXX), las mismas que en el caso de MACC y BATMAR, titular cada una de ellas de un 10%, mientras que el 70% restante es detentado pro indiviso por un colectivo de personas físicas identificado como "Herederos de D. XXX" (folios 5.887, 5.888 y 18.598).

El cargo de Administradora Única de la sociedad lo ejerce desde antes del año 2008 D^a XXX, habiendo sido renovado dicho cargo por la Junta General por nuevo plazo de 5 años, según está previsto en los propios Estatutos Sociales mediante escritura de renovación de fecha 6 de julio de 2.006.

También en el caso de MARTÍNEZ presta sus servicios a la empresa como gestor comercial D. XXX. De esta forma, como ya se ha indicado comparten, además de accionistas, el mismo gestor comercial. Esta persona, junto con la Administradora Única de MARTÍNEZ y accionista de BATMAR y MACC, fueron convocados y asistieron regularmente a las reuniones en las que se adoptaron acuerdos que se relatan en el apartado 3 de los Hechos Probados.

En cuanto a su actividad, MARTÍNEZ, al igual que MACC y BATMAR, se dedica a la compraventa de material de fontanería y materiales de construcción. En particular, sanitarios, griferías de baños y cocinas; muebles, mamparas y accesorios de baño, fregaderos y lavaderos; material de instalación de fontanería, calefacción, piscinas, tratamiento de agua, material de riego y jardinería, etc., así como electrodomésticos.

MARTÍNEZ ha declarado no contar con delegaciones, indicando que su ámbito de actuación se limita a Valencia y Alicante, en concreto, a los alrededores de Gandía hasta un radio aproximado de 60 Kilómetros (folio 4.234).

MARTÍNEZ aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 33.060) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.253).

1.13. SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A.

SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A. (SANYSUM) es una empresa familiar con sede en Valencia, cuyo capital social se reparte entre varias personas físicas.

Cuenta con cuatro puntos de venta, dos de ellos en Valencia capital, uno en Manises y otro en Castellón (folio 5.716).

SANYSUM se encuentra presente en la venta al mayor y menor de material de fontanería y saneamiento, siendo su ámbito de actuación, de acuerdo con lo indicado por la propia empresa, la Comunidad Valenciana y provincias limítrofes: Albacete, Cuenca, Murcia y Teruel.

SANYSUM aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 33.037) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.261).

1.14. SANEJAMENTS I TUBERÍES ALCÓN, S.L.

SANEJAMENTS I TUBERÍES ALCÓN, S.L. (SITA) es una empresa familiar propiedad de tres personas físicas, cuya actividad se corresponde con la venta de material de fontanería y saneamiento. SITA cuenta con un único establecimiento coincidente con su domicilio social en L'Alquería de la Comtessa (Valencia) [folios 5.666 a 5.668].

En cuanto a su ámbito de actuación, de acuerdo con lo indicado por la empresa, éste se corresponde con la Comarca de la Safor (sur de la provincia de Valencia) y norte de la Comarca de la Marina Alta (norte de la provincia de Alicante) [folio 4.260].

SITA aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 33.049) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.239).

1.15. SUALFONT, S.L.

SUALFONT, S.L. (SUALFONT) es una empresa con sede en Xátiva (Valencia), cuyo capital social se encuentra repartido a partes iguales entre tres personas físicas. Su actividad consiste en la venta de todo tipo de materiales de fontanería, saneamientos, calefacción y aparatos electrodomésticos.

SUALFONT cuenta con dos establecimientos, uno coincidente con su sede social y el otro ubicado en Sueca (Valencia) [folio 5919 y 5920]. En cuanto a su ámbito de actuación (distribución y comercialización de sus productos), SUALFONT ha declarado que se limita a la provincia de Valencia, donde se concentra el 98% de su volumen de ventas en las comarcas de La Costera, La Vall de Albaida, La Canal de Navarrés, La Ribera Alta y La Ribera Baixa (folio 13086).

SUALFONT aportó en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folio 65.816) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.208).

1.16. SUMINISTROS COPLASA, S.L.

SUMINISTROS COPLASA, S.L. (COPLASA) es una empresa familiar con sede en Valencia cuyo capital social se encuentra repartido entre dos personas físicas al 50%.

La actividad que desarrolla COPLASA es el comercio al por mayor de materiales de construcción, vidrio y artículos de instalación de fontanería, así como de materiales de calefacción, climatización, ventilación, aspiración, riego, jardinería, tratamiento de aguas, piscinas, sanitarios, material contra incendios, herramientas hidrolimpiadoras, protección laboral, electrodomésticos, azulejos, etc.

COPLASA cuenta con tres almacenes abiertos al público en la provincia de Valencia (Valencia-capital, Sueca y Quart de Poblet) [folios 5.615 a 5.617].

Desde dichos establecimientos, de acuerdo con lo indicado por la propia empresa, sirve y distribuye sus productos en el lugar que indique el cliente, con independencia de su procedencia o del lugar en que deba ser distribuido. Mencionándose específicamente clientes suyos radicados en otras provincias además de Valencia, tales como Alicante, Madrid, Barcelona, etc. (folio 4.242).

COPLASA aportó en fase de instrucción determinados datos sobre volumen de negocios (folio 33.044) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.234).

1.17. SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L.

SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L. (GONZÁLEZ) es una empresa familiar cuyo capital social se encuentra repartido entre diversas personas físicas, dos de las cuales detentan participaciones mayoritarias.

GONZÁLEZ desarrolla su actividad de comercio de material de saneamiento y fontanería en tres locales localizados en Oliva (Valencia), coincidente con su sede social, Cullera (Valencia) y Vergel (Alicante) [folios 5.663 a 5.664].

La empresa ha declarado que el radio de acción donde se distribuyen los productos, es el de sus locales abiertos al público (folio 9468). No obstante, figura en el expediente documentación (facturas) que acredita que GONZÁLEZ cuenta con clientes domiciliados fuera de dicha Comunidad. Por ejemplo, en Madrid (folios 9.506, 9.654, 9.704, 9.705, 9.707 y 9.756).

GONZÁLEZ aportó en fase de instrucción determinados datos sobre volumen de negocios (folio 33.040) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.239).

1.18. SUMINISTROS MARVAL, S.L.

SUMINISTROS MARVAL, S.L. (MARVAL) es una empresa cuyo capital social se encuentra repartido entre dos personas físicas, una de las cuales detenta una participación mayoritaria.

Su objeto social es el comercio al por mayor de material de fontanería, calefacción, saneamiento, energía solar, aire acondicionado, así como de materiales de construcción.

Cuenta con tres establecimientos o almacenes destinados a la venta en la Comunidad Valenciana. En concreto en Valencia Capital, coincidente con su sede social, Godella y Sagunto también en la provincia de Valencia (folios 5663 a 5664). MARVAL ha declarado no desarrollar su actividad comercial únicamente en el ámbito territorial de la Comunidad Valenciana, sino también en otras CC.AA.

MARVAL aportó en fase de instrucción determinados datos sobre volumen de negocios (folio 34.163) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.249).

1.19. SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L.

SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L. (SUMITAY) es una empresa con sede en Castellón cuyo capital social es detentado por dos personas físicas, una de las cuales detenta una participación mayoritaria.

SUMITAY ha declarado encontrarse activa en la venta y distribución de materiales de fontanería y saneamiento (folio 6434), distribuyendo y comercializando sus productos en el territorio de la Comunidad Valenciana, en especial en la provincia de Castellón (folios 7746 y 7747). No obstante, figuran en el expediente facturas que acreditan que SUMITAY cuenta con clientes domiciliados, por ejemplo, en Álava, Asturias, Barcelona, Cuenca, Vizcaya y Zaragoza (folios 7768, 7810, 7816, 7848, 7889, 7915 y 7916).

SUMITAY aportó en fase de instrucción determinados datos sobre volumen de negocios (folio 20.625) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.231).

1.20. SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L.

SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L. es una empresa familiar con sede en Alberic (Valencia), donde se encuentra su único establecimiento, propiedad al 50% de dos personas físicas. TUBOGRIF se encuentra activa en la compraventa de material de fontanería (folio 5.980). Su ámbito de actuación se limita a determinadas comarcas de Valencia, así como alguna población de la zona sur de la capital, en la cual dice no actuar (folio 4.248).

TUBOGRIF aportó en fase de instrucción determinados datos sobre volumen de negocios (folio 20.469) y, a pesar de haber acordado el Consejo requerirle información sobre su volumen de negocios total en 2012, no ha sido posible localizar a esta empresa a efectos de notificación del citado requerimiento, por lo que se carece del dato (folios 69.194-69.200.1).

1.21. TUBERPLAS, S.A.

TUBERPLAS, S.A. (TUBERPLAS) es una empresa cuyo capital social se encuentra repartido entre cinco personas físicas, una de las cuales detenta una participación mayoritaria.

Su sede social se ubica en Ribarroja del Turia (Valencia), y constituye su único establecimiento (folios 5.671 y 5.672).

En cuanto a las actividades que desarrolla, son la compraventa de materiales de fontanería y saneamiento, depuradoras, depósitos y descalcificadores, grupos de presión y bombas, materiales de ventilación, materiales para piscinas y riego, contadores de agua, herramientas, calefacción y refrigeración, todo tipo de componentes relacionados con energías renovables, materiales contra incendios, muebles y complementos de baño, electrodomésticos, tuberías de grandes diámetros y demás materiales utilizados en obra pública, etc.

Según ha indicado TUBERPLAS, su ámbito de actuación se corresponde con el de toda la Comunidad Valenciana, si bien ocasionalmente puede llegar a vender fuera de la misma (folio 11839).

TUBERPLAS aportó en fase de instrucción determinados datos sobre volumen de negocios (folio 20.468) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folio 69.209).

1.22. TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. y FINTUBO, S.A.

TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. (THISA) es una empresa con sede en Madrid, controlada en última instancia por la sociedad holding FINTUBO, S.A., a través de GRUPO THISA GAVIAS, S.L. FINTUBO, S.A. es titular de un porcentaje importante de TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A., concretamente del 0,75%, de forma directa y del 74,38% de forma indirecta a través de GRUPO THISA GAVIAS, S.L. (folio 67.182), sociedad de la que FINTUBO controla una mayoría del capital, un 83,5% (folio 67.184).

De acuerdo con la información facilitada por las partes (folio 67.183), una misma persona física es Presidente de THISA, de GRUPO THISA GAVIAS, S.L. y de FINTUBO. Asimismo, el Vicepresidente de THISA es Vocal del Consejo tanto de FINTUBO como de GRUPO THISA GAVIAS, S.L. y los tres Vocales con que cuenta el Consejo de THISA lo son a su vez del Consejo de FINTUBO.

FINTUBO, S.A. posee participaciones en empresas dedicadas al suministro de energía, suministros de derivados de madera, así como de materiales de saneamiento, fontanería y climatización, actividad esta última que lleva a cabo a través de GRUPO THISA GAVIAS, S.L., conformado por las siguientes empresas:

- THISA, con sede en Alcalá de Henares (Madrid), la cual, por su parte participa mayoritariamente en TECNOHIDROCLIMA, S.L., con sede en Castellón, presente en la instalación de piscinas;
- SIA F. BIOSCA, S.A., con sede en Villafranca del Penedés (Barcelona);

- CABANES THISA, S.L., con sede en Ciudad Real;
- ALINSA SUMINISTROS TÉCNICOS, S.L. con sede en Alhendín (Granada);
y
- LAS GAVIAS IBIMA, S.A., con sede en Alcalá de Henares (Madrid), la cual actúa como almacén central y centro logístico principalmente para THISA, así como de proveedor preferente para el resto de empresas de GRUPO THISA GAVIAS.

THISA está presente a escala nacional a través de más de 100 puntos de venta. De acuerdo con su página web (folios 15502 a 15532), el sistema de aprovisionamiento y suministro de THISA, presente en la venta a profesionales y particulares de material de fontanería y saneamiento, tiene como soporte una capacidad superior a 80.000 metros de superficie de almacenamiento y de operaciones, repartido de la siguiente forma: un almacén central, establecido en Alcalá de Henares-Madrid, y once almacenes a escala regional ubicados en las denominadas grandes cabeceras: Barcelona, Valencia, Valladolid, Zaragoza, Málaga, Sevilla, Oviedo, La Coruña, Tarragona, Tenerife y Arinaga-Las Palmas de Gran Canaria.

THISA y FINTUBO aportaron en fase de instrucción el volumen de negocios requerido por la DI (folios 20.519) y, a requerimiento del Consejo, su volumen de negocios total en 2012 (folios 69.255 y 69.257).

1.23. Denunciante: ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS INSTALADORES DE FONTANERÍA, INSTALACIONES TÉRMICAS, GASES Y DEMÁS FLUIDOS (ASEIF).

Constan en el expediente los Estatutos aportados por ASEIF como anexo a su denuncia (folios 48 a 67), así como el Reglamento de Régimen Interior de ASEIF recabado en www.femeval.es e incorporado al expediente (folios 18340 a 18367). De acuerdo con ellos, se trata de una entidad creada al amparo de la Ley 19/1977, de 1 de abril, sobre regulación del derecho de asociación sindical, con personalidad jurídica propia, así como con la capacidad de obrar necesaria para el cumplimiento de sus fines, entre otros, garantizar la defensa de los intereses de sus asociados, los cuales son todas aquellas personas, físicas o jurídicas, que se dediquen a la actividad de instalación y mantenimiento de fontanería, instalaciones térmicas, gases y demás fluidos que así lo soliciten y cumplan los requisitos establecidos en sus Estatutos. De acuerdo con sus Estatutos (artículos 3º y 10º), ASEIF cuenta como ámbito territorial la provincia de Valencia, siendo uno de los requisitos para solicitar asociarse tener radicado el domicilio profesional o un centro de trabajo en dicha provincia, o al menos acreditar algún criterio de conexión con el ámbito territorial de la Asociación. A este respecto, ASEIF ha indicado que la práctica totalidad de sus empresas asociadas actúa indistintamente en las tres provincias que conforman la Comunidad Valenciana, así como en provincias limítrofes, mencionándose al efecto Tarragona, Teruel, Cuenca, Albacete y Murcia (folio 18774).

Asimismo, ASEIF ha puesto en conocimiento de la DI que cuenta con empresas asociadas que actúan en un ámbito aún superior, en muchas ocasiones coincidente con todo el territorio del Estado, y que disponen en la provincia de Valencia de una mera delegación o centro de trabajo o, a la inversa, empresas que estando radicado su domicilio social en esta provincia, disponen de instalaciones en algún otro punto de España. Concretamente, ASEIF ha identificado una serie de asociados a ASEIF de los que, de acuerdo con su conocimiento al respecto, cuentan con un ámbito de implantación nacional.

ASEIF está adherida a la FEDERACIÓN EMPRESARIAL METALÚRGICA VALENCIANA (FEMEVAL) y cuenta en la actualidad con 675 asociados (folio 18773).

2. LOS PRODUCTOS

2.1. Los productos afectados

La DI realiza la siguiente descripción de los productos afectados por las prácticas y de sus canales de distribución:

“(159) La actividad en cuyo desarrollo coinciden las empresas incoadas, y en el que por ende han tenido sus efectos el ilícito, es el de la compra venta de materiales con los que se procede a la instalación, mantenimiento y reparación de conducciones de agua y otros fluidos, así como de otros servicios sanitarios, de calefacción y/o refrigeración en edificios.

(160) Dentro del sector de la distribución y venta de materiales asociados al mundo de la construcción y edificación, se pueden distinguir y clasificar cuatro tipos de operadores mediante la combinación de los criterios, canal de distribución y grado de diversificación de productos ofertados (folio 5820):

- *Distribuidor generalista al por mayor: representado por el distribuidor de un amplio surtido de productos con una orientación hacia el cliente profesional.*
- *Distribuidores generalista al por menor: representado típicamente por los centros de bricolaje que llegan al consumidor final con una amplia gama de productos.*
- *Distribuidor especialista al por mayor que incluye a los mayoristas que distribuyen una gama estrecha y especializada de productos (fontanería, calefacción, sanitarios, electricidad, etc.)*
- *Distribuidor especialista al por menor representado típicamente por las tiendas urbanas abiertas al público en general. Tiendas que, en ocasiones, son propiedad de mayoristas que las utilizan como exposición.*

(161) Visto lo anterior, atendiendo al negocio en cuyo desarrollo coinciden las incoadas, cabe señalar que dichas empresas son distribuidores especialistas al por mayor de materiales de saneamiento y fontanería (en su sentido amplio), a través de establecimientos de venta diferenciados también conocidos por el sector

como "almacenes", a los que acude su demanda compuesta principalmente por profesionales del sector (fontaneros y/o instaladores).

(162) Por consiguiente, se considera relevante, a los efectos del presente expediente, el mercado de la venta al por mayor de materiales con los que se procede a la instalación, mantenimiento y reparación de conducciones de agua y otros fluidos, así como de otros servicios sanitarios, de calefacción y/o refrigeración en edificios, los cuales se identifican en el presente PCH de forma abreviada como "materiales de fontanería y saneamiento".

(163) Si bien, nada impide que los mencionados distribuidores, "almacenistas" o "almacenistas-distribuidores" tengan ampliada su oferta incluyendo productos relacionados, como azulejería, material destinado al tratamiento de aguas y piscinas, e, incluso, mobiliario de cocina y electrodomésticos, material de jardinería, protección laboral y contra incendios. O que los susodichos puntos de venta o almacenes cuenten con un apartado dedicado a la exposición de tales materiales a modo de establecimiento minorista.

(164) La actividad económica de los distribuidores al por mayor de materiales de fontanería y saneamiento o almacenistas, viene constituida por la compra al por mayor de los materiales y/o productos en cuestión a sus fabricantes u otro tipo proveedores (por ejemplo, distribuidores autorizados), comercializando por su cuenta y riesgo el stock adquirido, principalmente, a instaladores profesionales de dichos materiales, así como a constructoras, establecimientos de comercio minorista o tiendas al por menor especializadas, o, incluso directamente al consumidor final que acude a sus puntos de venta, aunque en este último caso de forma ocasional.

(165) Habida cuenta la situación de los mencionados almacenistas en la cadena de comercialización de los productos de fontanería y saneamiento, y con el fin de encuadrar mejor el ilícito, se considera relevante señalar que el sector diferencia entre dos tipos de proveedores de productos y/o materiales.

(166) Los proveedores con marcas conocidas y reputadas, los cuales, además de actuar en el mercado en ocasiones a través de distribuidores autorizados, suelen publicar sus tarifas en catálogos, e incluso anunciar en campañas de publicidad precios orientativos o de referencia de sus productos —precios que en ningún caso son vinculantes para los almacenistas independientes- y, de otro, los proveedores de productos de marcas genéricas que corresponden a productos menos diferenciados. En este caso, no suelen establecer precios orientativos o de referencia de sus productos.

(167) Sin olvidar la especial relación contractual establecida entre fabricantes y distribuidores-almacenistas autorizados de sus productos, por lo que respecta a la negociación en precios entre proveedor y almacenista, lo habitual es que el primero ofrezca al segundo unos precios sobre la base de sus tarifas. Sobre dichos precios con carácter bilateral, proveedor y almacenista negociarán, siendo

habitual acordar entre las partes un descuento sobre los mismos, y, en ocasiones, otro descuento adicional en función del volumen de compra (rappel).

(168) Las tarifas del fabricante-proveedor suelen establecerse a primeros de año con un horizonte anual, si bien, atendiendo a las circunstancias del mercado pueden modificarse en cualquier momento debido al IPC o a oscilaciones en los precios de las materias primas (cobre, acero, carburante, etc.). El rappel, por su parte, puede ser de distintos tipos: fijo por volumen de compra, escalonado por tramos en función del volumen de compras (ya sea en euros o en unidades) o condicionado a que el distribuidor contribuya a la promoción de los productos del fabricante. El rappel pactado bilateralmente suele cobrarse a fin de año, una vez que el fabricante dispone de las cifras de ventas a cada distribuidor-almacenista.

(169) Por otra parte, a la hora de establecerse los precios entre distribuidor-almacenista y cliente (profesional, tienda minorista, constructora, etc.), una vez que dicho almacenista ha calculado el precio final que tiene que asumir para adquirir los productos y el rappel que podría obtener, pasa a estimar cuál podría ser el descuento máximo que puede aplicar a sus clientes y que le permita obtener un margen de beneficio comercial. Descuentos que, en cualquier caso, pueden variar en función del nivel de confianza y riesgo del cliente, del volumen de operaciones e incluso de las previsiones de ventas futuras, no siendo propio del sector que exista un descuento máximo (mayor descuento posible) ni mínimo (menor descuento posible) general a aplicar por igual a todos los clientes.

(170) El margen de las operaciones para el distribuidor-almacenista se fija en función de la diferencia entre los descuentos que ofrece el proveedor y de los que el propio almacenista ofrece a sus clientes, descuentos que vienen condicionados por la diferente política comercial que implemente cada almacenista. Por ejemplo, atendiendo al potencial del cliente, su antigüedad, la captación de clientela por parte del cliente o la amplitud de la gama de productos que adquiera. Siendo práctica habitual que en las negociaciones mantenidas entre almacenista y cliente, este último comunique al primero los descuentos ofertados por otros almacenes en la negociación bilateral, con el fin de mejorar el posible descuento.

(171) Este margen de las operaciones constituye un eje fundamental de la política comercial del distribuidor-almacenista hasta el extremo de que parte del salario de los comerciales, en el caso de que dicho operador cuente con tal fuerza en el mercado, puede estar ligado a la consecución de un margen bruto mínimo.

(172) Resumiendo, cabe diferenciar para el almacenista entre margen comercial de compra hacia el proveedor y margen comercial de venta hacia sus clientes. En el primer caso, a resultas de la negociación bilateral entre fabricante y el almacenista, sobre los precios del fabricante, se obtiene un margen comercial o descuento, dando así lugar al precio neto de compra, mientras que en el caso del margen comercial de venta, es el almacenista a la vista de las tarifas del fabricante, el que ofrece un descuento al cliente, obviamente menor al negociado con el proveedor, para así obtener un margen o beneficio bruto por la venta de materiales, dando así lugar al precio neto de venta.

(173) También es propio del sector el que los márgenes se establezcan atendiendo a otras estrategias comerciales. Así, este margen o porcentaje del beneficio comercial para el almacenista puede venir determinado por una estrategia comercial dirigida al lanzamiento o a incrementar la venta de un determinado producto o gama de productos, o por el interés en eliminar del stock productos excedentes, en cuyo caso el margen que se fija es más reducido procediéndose, en ocasiones, a promociones con precios muy bajos. También, naturalmente, el almacenista puede reducir márgenes con el fin de mantener un precio competitivo.

(175) En cuanto a una posible intervención de los fabricantes en los precios de venta ofrecidos por los almacenistas a sus clientes, según se desprende del análisis y valoración de las distintas respuestas ofrecidas por las empresas incoadas a requerimiento de la DI, parece ser práctica habitual que los fabricantes suministren a los distribuidores tarifas sugeridas de precios de venta al público, las cuales se califican como valiosas a la hora de formar precios competitivos por parte de los almacenistas (folio 18369, 18370- 18373, 18396- 18401, 18407-18411), 18586- 18588, 18613-18615, 18769-18772, 19081-19085, 19102-19105, 19109-19119, 20061- 20065). No consta que existan mecanismos de control ni supervisión por parte de los proveedores del seguimiento de estas tarifas sugeridas.

(176) Asimismo, debido a la multitud de productos que abarca la oferta de los almacenistas en el sector de la fontanería, saneamiento, calefacción y/o refrigeración, es habitual que éstos editen unas tarifas impresas con las descripciones de las características de los productos y con los precios, o que las propias tarifas impresas de los proveedores hacia los almacenistas sean el punto de partida a la hora de negociar precios bilateralmente entre almacenista y cliente.

(177) Por lo que respecta a una posible intervención de los fabricantes en los márgenes máximos o mínimos de venta a aplicar por los almacenistas a clientes, se ha indicado que ésta se da con carácter excepcional en el caso de que el fabricante realice ofertas especiales (habitualmente en el caso de productos de mayor rotación). Ofertas en las que pueden incluir alguna recomendación u orientación. No consta que existan mecanismos de control ni supervisión por parte de los proveedores del seguimiento de estos márgenes sugeridos”.

2.2. Respecto a la normativa aplicable a este tipo de bienes la DI dice:

“(158) No se ha detectado normativa específica aplicable al sector en el que se encuentran activas las empresas incoadas, es decir, la compra-venta y distribución de material de saneamiento y fontanería, entendiéndose como tal el destinado a la instalación, mantenimiento y reparación de conducciones de agua y otros fluidos, así como de otros servicios sanitarios, de calefacción y/o refrigeración en edificios. Por lo que no cabe mencionar barreras de entrada al mercado de carácter normativo”.

2.3. Estructura de oferta

Con respecto a la estructura de la oferta dice la DI que viene constituida por muy distintos tipos de empresas que pueden actuar a escala superior a la local, ya sea regional o nacional.

Como ha indicado TUBERPLAS (folio 7432), existen almacenes que sirven materiales a más de 100km con medios de transporte propios sin cobrar portes y con una cadencia en la entrega de carácter regular. Asimismo, la DI cita numerosos ejemplos que obran en el expediente de facturas emitidas por las empresas incoadas que se refieren a pedidos de clientes domiciliados en otras Comunidades Autónomas (nota a pie 61 del IP). En el apartado 1 de estos Hechos Probados al describir la actividad de las empresas este extremo se ha puesto también de manifiesto.

Se da asimismo la práctica generalizada entre los distribuidores-almacenistas de proveerse entre sí en el caso de que para atender a un pedido no cuenten en stock con el mismo, así como de proveerse de otros distribuidores-almacenistas en el caso que éstos sean distribuidores autorizados de determinadas marcas.

2.4. Con respecto a la demanda dice la DI:

“(185) La venta al por mayor de material sanitario o de fontanería se realiza a un amplio perfil de clientes ya que abarca desde profesionales de la instalación y mantenimiento de dichos productos (ya sean profesionales autónomos/fontaneros o empresas especializadas en dichas actividades con ámbito de actuación local o más amplio), a empresas constructoras, ayuntamientos, escuelas, reformistas, decoradores, etc., e incluso, aunque en menor medida, a particulares.

(186) En cuanto al ámbito de actuación de los mencionados profesionales y empresas que constituyen básicamente la demanda de los distribuidores, ASEIF ha indicado que la práctica totalidad de sus asociadas actúan indistintamente en las tres provincias que conforman la Comunidad Valenciana y, además, en zonas limítrofes (Tarragona, Teruel, Cuenca, Albacete y Murcia).

(187) Además, algunas empresas asociadas actúan en muchas ocasiones en todo el territorio del Estado, disponiendo en la provincia de Valencia de una mera delegación o centro de trabajo o, a la inversa, estando radicado su domicilio social, disponen de instalaciones en otros puntos de España. ASEIF llega incluso a identificar, en concreto, una serie de empresas asociadas de ámbito de implantación nacional (folios 18774 y 18775)”.

3. HECHOS ACREDITADOS

Los hechos acreditados en este expediente se fundamentan en la documentación recabada el 5 de mayo de 2011 en las inspecciones llevadas a cabo por la CNC en las sedes de DITECO, IMECA, MARTÍNEZ, S. PLÁ, TUBERPLAS y MARTÍNEZ, en la información y documentación facilitada el 17 de diciembre de 2010 a la CNC por G. VILAR, en la facilitada el 10 de mayo de 2011 por DITECO en el ámbito de su solicitud de reducción del pago de la multa, en la aportada por

ASEIF a la CNC el 1 y 8 de junio de 2011 y 4 de abril de 2012, así como por las contestaciones de las empresas incoadas a los distintos requerimientos de información efectuados por la DI.

Se ha incorporado asimismo al expediente la información trasladada a la CNC el 6 de octubre de 2010 por la autoridad valenciana de defensa de la competencia en la que figura, entre otra, la denuncia presentada por ASEIF y las contestaciones a los distintos requerimientos de información realizados por el SDC-VAL a las empresas denunciadas y sus clientes.

A continuación se recoge la descripción de los hechos probados que la DI realiza, resumiendo en el apartado 3.1 el origen de los contactos entre empresas, su duración y naturaleza y detallando pormenorizadamente en el apartado 3.2 el devenir, contenido y participación de las empresas en los acuerdos.

3.1. Periodo temporal del cártel, origen, composición y funcionamiento

“(191) En cuanto al origen de las reuniones, se tiene constancia de que en enero de 2008¹ una serie de distribuidores de SANEAMIENTOS ROCA, S.A. (ROCA), se reunieron con el objetivo, entre otras cuestiones, de estudiar la posibilidad de crear una Asociación Nacional de Distribuidores, acordando un intercambio de información sobre morosidad sufrida, a cuyos efectos quedaron convocados para siguientes reuniones.

(192) Tras una serie de contactos mantenidos entre abril y mayo de 2008, a través de correo electrónico, los mismos distribuidores de productos ROCA o “roquistas” que habrían llegado a tomar el mencionado acuerdo -S. PLÁ, SANYSUM, MARVAL y SUMIVALLS-, junto con otro “roquista”, THISA, optaron por proponer una reunión a celebrarse el 16 de junio de 2008, a la que fueron invitados otros almacenistas. Reunión tras la cual vendrían a convocarse y celebrarse otras 21 reuniones multilaterales de carácter periódico e institucionalizado.

(193) A este respecto, cabe indicar como en dichas fechas la crisis económica comenzaba a afectar en especial a los sectores relacionados con la construcción, entre ellos a los suministradores de material de saneamiento y fontanería, los cuales vieron incrementado sensiblemente el nivel de impagos y los retrasos en la liquidación de facturas. Eso afectaba a su posición frente a las entidades bancarias y de seguros de crédito y caución. Circunstancias que, según ha reconocido la incoada TUBERPLAS², hicieron que responsables de almacenes competidores “conocidos a través de las mutuas coincidencias en convenciones y grandes eventos convocados por importantes proveedores comunes” contactaran entre sí. Almacenistas que, según la misma fuente, “preservando los intereses individuales de cada una de las empresas”, tendieron “a colaborar sobre todo en temas relacionados con el intercambio de informes respecto del comportamiento

¹ Anotaciones manuscritas en papel con el membrete de la cadena hostelera TRYP fechadas el 30 de enero de 2008 recabadas en la inspección realizada en la sede de S. PLÁ (folio 5345).

² TUBERPLAS en escrito presentado ante la DI el 8 de septiembre de 2011 (folios 7429 y 7430).

en el pago de ciertos clientes como medida de prevención de posibles insolvencias; o incluso, facilitando ventas o préstamos de materiales recíprocamente” al haber bajado ostensiblemente las existencias en la medida que descendía la actividad económica del sector y por tanto la demanda.

(194) No obstante, la mencionada colaboración entre almacenistas competidores fue más allá de lo indicado por TUBERPLAS, toda vez que además de acordar intercambiarse de forma periódica información respecto de la morosidad sufrida también se llegó a un acuerdo en precios, mediante la concertación de condiciones comerciales estableciendo una estrategia en común tanto en materia de financiación de operaciones con pago aplazado, como en relación a descuentos máximos para determinados productos de marcas específicas. Dicho acuerdo dio lugar a un generalizado intercambio de información comercial sensible en materia de precios y márgenes. Existía además la intención de que tales acuerdos en materias de márgenes fueran, a su vez impuestos a terceros almacenistas por parte de los proveedores de los productos en cuestión.

(195) En cuanto a las 23 reuniones multilaterales mencionadas, se cuenta con información y documentación que avala tanto la celebración de las siguientes por fecha y año, así como de lo tratado en las mismas por los representantes de las empresas participantes:

- 2008: Reuniones de 13 de febrero, 16 de junio, 23 de junio, 21 de julio, 15 de septiembre, 13 de octubre, 28 de octubre, 12 de noviembre y 15 de diciembre.
- 2009: Reuniones de 19 de enero, 2 de marzo, 6 de abril, 5 de mayo, 1 de junio, 20 de julio, 28 de septiembre, 2 de noviembre y 21 de diciembre.
- 2010: Reuniones de 1 de febrero, 1 de marzo, 15 de abril, 27 de septiembre.
- 2011: Reunión de 22 de febrero.

(196) Asimismo, se ha recabado en el transcurso de la inspección llevada a cabo el 5 de mayo de 2011 en la sede de MARTÍNEZ unas anotaciones manuscritas, a modo de acta o resumen de lo tratado en la reunión de 22 de febrero de 2011, en las que figura como prevista la celebración de una nueva reunión el 30 de marzo de 2011 (folios 5154 y 5155).

(197) En cuanto a la composición del cártel, en total fueron convocadas y participaron en las indicadas reuniones multilaterales las siguientes 24 empresas distribuidoras-almacenistas de material de saneamiento y fontanería por orden alfabético: ALMACENES METALÚRGICOS, S.A. (ALMESA), BAÑOS SUMICASA, S.A. (SUMICASA), DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A. (DITECO), GALLEGO VILAR, S.A. (G.VILAR), GENERAL DE SANEAMIENTO Y TÉCNICAS AMBIENTALES MACC, S.L. (MACC), GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L. (BATMAR), HERBELCA, S.L. (HERBELCA), IMECA DE VALENCIA, S.A. (IMECA), LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L. (LIMAC), MIGUEL CASARES, S.L. (CASARES), SÁNCHEZ PLÁ, S.A. (S. PLÁ), SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L. (MARTÍNEZ), SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A. (SANYSUM), SANEJAMENT I TUBERIES ALCÓN, S.L. (SITA), SUALFONT, S.L.

(SUALFONT), SUCONSA SUMINISTROS PARA LA CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO, S.L. (SUCONSA), SUMINISTROS COPLASA, S.L. (COPLASA), SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L. (GONZÁLEZ), SUMINISTROS MARVAL, S.L. (MARVAL), SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L. (SUMITAY), SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L. (TUBOGRIF), SUMINISTROS VALLS, S.L. (SUMIVALLS), TUBERPLAS, S.A. (TUBERPLAS) y TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. (THISA).

(198) No obstante, la asistencia a las reuniones y por ende la composición del cártel, fue cambiando con el tiempo en el sentido de que si bien con anterioridad al 16 de junio de 2008, las empresas de las que se tiene constancia de que mantuvieron contactos, en cuyo ámbito alcanzaron acuerdos, fueron SANYSUM, S. PLÁ, SUMIVALLS y THISA, a partir de la reunión de 16 de junio de 2008 el número de asistentes se elevó considerablemente asistiendo representantes de ALMESA, SUMICAS, DITECO, HERBELCA, LIMAC, CASARES, S.PLÁ, MARTÍNEZ, SANYSUM, SITA, COPLASA, MARVAL, THISA, SUMIVALLS y SUCONSA. Llegando a participar un máximo de 24 empresas en la reunión de 13 de octubre de 2008. No obstante, a partir de la siguiente reunión de 28 de octubre de 2008, determinadas empresas se dieron de baja expresamente de forma sucesiva, como ALMESA, SUALFONT, SUMITAY, SITA, LIMAC, TUBOGRIF y SUCONSA, mientras que otras, de acuerdo con la información disponible, dejaron de asistir sin más.

(199) Consta como Anexo I, una relación de empresas convocadas y asistentes a cada una de las reuniones, de acuerdo con la información disponible.

(200) Dos de las empresas habitualmente partícipes de las reuniones, SUCONSA y SUMIVALLS, a su vez denunciadas en su momento por ASEIF, no han sido incoadas en el presente expediente sancionador dado que dichas empresas ya no se encontraban activas en el mercado en el momento de la incoación. Así, de acuerdo con la información y documentación disponible, SUMIVALLS se encontraba en fase de liquidación por concurso de acreedores³ y SUCONSA en fase de liquidación por disolución voluntaria⁴. Dándose posteriormente la circunstancia, en este orden de circunstancia, que la incoada G.VILAR, según ha puesto en conocimiento de la DI⁵, también se encuentra en fase de liquidación por concurso de acreedores desde el 18 de enero de 2012.

(201) No ha sido incoada la empresa VIDALFON SUMINISTROS Y SANEAMIENTOS. S.L. (VIDALFON), en su momento denunciada por ASEIF, al no poder constatarse de que dicha empresa haya participado en el cártel⁶.

³ Escrito de contestación por parte de los administradores concursales de SUMIVALLS al requerimiento de información realizado por la DI en fase de información reservada (folios 5967 a 5979).

⁴ Escrito de contestación de SUCONSA al requerimiento de información realizado por la DI en fase de información reservada (folios 6345 a 6388).

⁵ Escrito de contestación de G.VILAR al requerimiento de información realizado por la DI con entrada en la CNC el 4 de abril de 2012 (folios 19085 a 19101).

⁶ Anexo nº 24 a la denuncia presentada por ASEIF ante el SDC-VAL (folio 152).

(202) En cuanto a los ejecutivos que entraron en contacto, ya fuera a través de correo electrónico u otro medio, ya asistiendo a las reuniones multilaterales periódicas, de acuerdo con la documentación disponible, fueron siempre las mismas personas, por lo general, administradores, gerentes y/o directores o gestores de compras (ver Anexo II).

(203) Por lo que al funcionamiento y organización de las reuniones multilaterales se refiere, con independencia de la actuación como promotores de las mismas de SUMIVALLS, SANYSUM, S. PLÁ y THISA, es SANYSUM la que desde un principio asumió las tareas administrativas referentes a su convocatoria en la fecha previamente pactada en la reunión anterior, así como relativas a su seguimiento en el sentido de tomar nota de las asistencias mediante la elaboración de unos listados o “Relación reunión almacenistas” (en los que a su vez figuran los representantes de las empresas junto con sus direcciones de correo) y de redacción de un resumen o breve acta de lo tratado en cada reunión. Listado y acta que eran remitidos, a su vez, por SANYSUM a las empresas mediante correo electrónico tras la celebración de la reunión en cuestión⁷. Labores que fueron asumidas por una administrativa de SANYSUM, por cuyo concepto era remunerada por las empresas⁸, administrativa que también se encargó en su momento de solicitar de las empresas partícipes, de acuerdo con lo previamente establecido en las reuniones, la información ya fuera en materia de morosidad, antes de poner en marcha el Programa Gest-rec, consolidando y a su vez trasladando el resultado a las empresas, ya en materia de precios, como de márgenes, a modo de encuesta previa, antes de alcanzar por el cártel un acuerdo específico en ese sentido.

(204) Nada atestigua, no obstante, que alguna de las empresas miembros del cártel mantuviera una mayor iniciativa o peso a la hora de tomar los acuerdos anticompetitivos, si bien alguna de ellas, como en el caso de MARTÍNEZ, MACC y BATMAR, a través de su Gestor comercial común, el cual era convocado y asistía regularmente a las reuniones en compañía de la Administradora Única de

⁷ En este sentido, preguntada SANYSUM sobre el sentido de determinados términos que figuran en el acta redactada y distribuida por dicha empresa, ésta ha señalado que no se trata de un acta al uso, “sino que es el contenido que elabora una administrativa sobre lo dicho en la reunión y que como se desprende de su propio contenido literal, no es más que una información que se comparte entre distintas empresas del sector que en aquel entonces como ahora, están absolutamente preocupadas por la supervivencia del mercado”. Escrito de contestación de SANYSUM al requerimiento de la DI de 16 de marzo de 2011 (folio 19112).

⁸ Correo de 7 de octubre de 2008 dirigido por SANYSUM a los entonces participantes en las reuniones en el que se menciona “cómo y quién nos lleva el acta y los correos”, proponiendo que se encargue de ello una administrativa de SANYSUM, pagándole “60€ por esas dos/tres horas” que dura la reunión (3€ por almacén), constituyéndose un “un bote de 20 € para los pagos del salón y así no tener que hacer de recaudador cada semana”. Dicho correo de 7 de octubre de 2008 ha sido recabado en la inspección realizada en las sedes de MARTÍNEZ (folio 5279), DITECO (folio 6799) y S. PLÁ (folio 7235).

Correo de 14 de noviembre de 2008 dirigido a DITECO por la Administrativa de SANYSUM en cuestión informando que 50€ fueron abonados en la pasada reunión “por las 2 pendientes”, recabado en la inspección llevada a cabo en la sede de DITECO (folio 6846).

MARTÍNEZ, llevara a cabo un papel más activo a la hora de diseñar y controlar la incorporación de información sobre morosidad en el sistema informático instituido ad hoc por el cártel (Programa Gest-rec).

(205) En cuanto al día y hora habitual de llevarse a cabo las reuniones, así como periodicidad y lugar de celebración, éstas se llevaron a cabo principalmente con carácter más o menos mensual por la mañana en el Hotel XXX en Manises (Valencia), si bien desde la reunión de 1 de marzo de 2010 las reuniones pasaron a celebrarse en el Hotel XXX en Quart de Poblet (Valencia). Un cambio de sede motivado por el conocimiento por parte de los asistentes de que habían sido fotografiados entrando a las instalaciones del Hotel XXX, así como de la intención de ASEIF⁹ de interponer una denuncia ante los órganos de defensa de la competencia por el acuerdo alcanzado relacionado con el traslado a clientes de los gastos de financiación.

(206) En cualquier caso, la celebración de estas reuniones no parece que fuera un hecho desconocido por el sector.

(207) Por ejemplo, ya ASEIF en su denuncia indicaba haber tenido conocimiento de cómo entre los meses de abril, mayo y junio de 2008, representantes tanto de las empresas por ella denunciadas, como de otras empresas almacenistas, se habían reunido en el hotel XXX de Valencia, debatiéndose en estas reuniones la conveniencia de adoptar las medidas que finalmente se recogieron en el acuerdo del cártel referente a los costes de financiación. Por su parte, G.VILAR también ha declarado ante la DI¹⁰ haber tenido conocimiento de la existencia de estas reuniones en septiembre de 2008 con motivo de la realización de visitas habituales a clientes y proveedores, de los cuales escuchó “rumores de que ciertos almacenistas, (que eran a su vez clientes de GALLEGO VILAR), asistían a unas reuniones a las que acudían varios competidores del sector”. Poniéndose G.VILAR ante dichos “rumores” en contacto con el fabricante ROCA, al haber oído que asistían otros “roquistas”. Será la propia ROCA a través de un directivo, la que indique a G.VILAR que si bien “estaba al tanto de la existencia de estas reuniones”, éstas “no estaban promovidas por Roca”, desconociendo lo que se debatía en las mismas. Suscitado el interés de G.VILAR, dicha empresa según ha declarado, se puso en contacto con SANYSUM, la cual le comentó que la iniciativa había surgido de SUMIVALLS justificando la no invitación hasta entonces a G.VILAR en que ésta también estaba presente en otras ramas de negocio (como por ejemplo, tabiquería seca, aluminio, metales, latón, etc.) lo que motivó el que en un principio fuera excluida.

(208) Del análisis de la información y documentación disponible, esta DI ha detectado la adopción en el seno de las reuniones mantenidas por parte del cártel en cuestión, de los siguientes acuerdos ilícitos desde el punto de vista de defensa de la competencia:

⁹ Acta de la reunión de 1 de marzo de 2010 recabada en la inspección de MARTÍNEZ (folios 7006 y 7007).

¹⁰ Escrito de alegaciones remitido por G.VILAR a la CNC el 17 de diciembre de 2010 (folios 4938 y 4939).

(i) Aplicación de costes financieros a clientes en caso de pago aplazado

(209) De acuerdo con la información disponible, en junio de 2008¹¹ fueron convocados por determinados competidores, con conjunto de empresas distribuidoras-almacenistas de materiales de saneamiento y fontanería, a los que se les trasladó, entre otras iniciativas inocuas desde el punto de vista de defensa de la competencia, como ha confirmado DITECO en el ámbito de su solicitud de reducción del importe de la multa, la posibilidad de aplicar recargos en operaciones por precio aplazado. Una propuesta que fue desarrollada, adoptada y ejecutada, en mayor o menor medida, por la mayor parte de las empresas miembros del cártel.

(210) En concreto, la posibilidad de aplicar dichos costes financieros a clientes se propuso en la reunión del 16 de junio de 2008, acordándose la misma en la siguiente de 23 de junio de 2008.

(211) La medida adoptada, hasta entonces no aplicada por las empresas del cártel, a excepción de ALMESA y THISA, suponía la aplicación a sus clientes de unos costes financieros en operaciones con pago aplazado atendiendo a un escalado específico también acordado en dicha reunión de 23 de junio de 2008, trasladándose así parcialmente a los clientes los costes de financiación hasta entonces soportados tan sólo por los almacenistas. Se convino igualmente en el ámbito de dicha reunión llevar a cabo la imposición de tales costes financieros a partir del 15 de julio de 2008, previa remisión a los clientes desde el 1 de julio de 2008 de una circular-tipo de carácter informativo, cuyo texto también fue pactado, y en la que se justificaba la adopción de la medida apoyándose en la normativa de comercio y en función del precio del dinero. Concretamente, en cuanto al marco normativo, se argumentó el cambio de las condiciones de financiación que hasta la fecha venían existiendo, basándose en la obligatoria adaptación a los términos contenidos en la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

(212) En cuanto al escalado pactado, la determinación del importe de los mencionados costes financieros (también identificados como costes de financiación o gastos de financiación) fue el siguiente: hasta 60 días, sin cargo; en caso de pago a 60 días, un 0,5% de coste de financiación; en caso de pago a 90 días, un 1% de coste; en caso de pago a 120 días, un 1,5%; y a partir de entonces, cada 30 días de retraso, un 0,5%, así como cada día de retraso en el pago un 0,25% adicional. Dejándose a la iniciativa individual realizar bonificaciones por pronto pago. Específicamente, el mecanismo de aplicación de tales costes o porcentajes sobre el importe de la factura, era el resultado añadido a la cantidad total a pagar por el cliente.

¹¹ Ver párrafo 209 y siguientes del apartado 3.2 de los Hechos Probados.

(213) Por ejemplo:

Importe Bruto: 97,56 €	Forma de pago: Efecto 90 días
Recargo (GF): 1% (1% de 97,56→)	Importe Financiación: 0,98€
	Subtotal: 98,54€
	Total (IVA incluido): 114,15€

(214) Previa participación en la elaboración de la circular informativa por las empresas, éstas se intercambiaron entre sí los textos de sus correspondientes circulares. Dándose el caso de que según se fueron incorporando nuevas empresas a las reuniones en el verano de 2008, dichas empresas fueron puestas en antecedentes trasladándoles información sobre lo acordado a fin de que hicieran efectiva la medida. En reuniones posteriores se iría comentando almacén por almacén la implantación del acuerdo, ya que, naturalmente, no dejó de haber oposición por parte de los clientes. Calificándose, en cualquier caso de éxito su implantación por parte de los propios miembros del cártel, considerándose en la reunión de 5 de mayo de 2009 como lo mejor que habían hecho de entre otras medidas.

(215) Siguiendo con el desarrollo de este acuerdo, (...) se tiene constancia de que en la reunión de 12 de noviembre de 2008, el cártel se ratificó en seguir trasladando a clientes el pago de los costes de financiación en siguientes reuniones, figurando específicamente en el acta correspondiente a la reunión de 27 de septiembre de 2010 la intención por parte del cártel de seguir igual en cuanto al recargo financiero hasta el ejercicio 2013.

(ii) Establecimiento de descuentos máximos de venta para determinados productos con determinadas marcas

(216) En la reunión del cártel de 21 de julio de 2008, a la hora de comentar la aplicación del acuerdo en materia de costes de financiación, y partiendo de su éxito, el cartel acuerda tomar otra serie de medidas en común. De esta forma se sugiere estudiar el tema de los márgenes, comprometiéndose una de las empresas, concretamente SANYSUM, en enviar a los asistentes una relación de proveedores cuyos productos están muy deteriorados en cuanto a márgenes para valorar entre todos qué medidas tomar. Una nueva medida conjunta cuya implantación se considera por el cártel debe ser más cuidadosa para no tener los problemas surgidos con ocasión de la ejecución del acuerdo en materia de costes de financiación. De ahí que para desarrollar el que sería un futuro acuerdo, durante los meses de septiembre a noviembre de 2008 se realizan una serie de encuestas entre los miembros del cártel, con el fin de elegir los productos y marcas sobre los que adoptar el acuerdo. Unas encuestas que trajeron consigo poner en común información individual en materia de descuentos de venta máximos y mínimos, así como precios aplicados, y en las que se solicitaba de cada operador sugiriera por producto los márgenes que cada uno recomendará obtener. Con la adopción de la medida se aspiraba a poner remedio a la bajada

de márgenes, lo que estaba ocasionando el consiguiente menoscabo en los beneficios de los almacenistas. El acuerdo finalmente consistió en el establecimiento de unos descuentos máximos de venta aplicado a determinados productos con marca.

(217) Una vez adoptado el acuerdo, la intención del cártel fue presionar a los proveedores de dichos productos con el fin de que no vendieran éstos a terceros operadores de los que supieran que estaban vendiendo los mismos con descuentos superiores. Presión que se fundamentaba en el poder de compra en conjunto de las distintas empresas constitutivas del cártel hacia dichos proveedores.

(218) De conformidad con la documentación e información disponible, los productos y proveedores elegidos fueron de las marcas JIMTEM, VÁLVULAS ARCO, UPONOR, VAILLANT, JIMTEN, FAGOR, JUNKERS y SAUNIER DUVAL, mientras que los acuerdos al respecto, que se conozca tuvieron lugar en las reuniones llevadas a cabo el 28 de octubre, 12 de noviembre y 15 de diciembre de 2008, así como en la de 19 de enero de 2009.

(219) Ante la ausencia de reacción por parte de los proveedores, así como a la presión de la competencia, todo apunta a que en reuniones siguientes el cártel se fue replanteando los acuerdos. Por ejemplo, en la reunión de 20 de julio de 2009, se propondrá dedicarse a una sola clase de material ya que por esas fechas según parece, se están abarcando muchas marcas y tipos de materiales. Posteriormente se seguirá comentando la ejecución de los acuerdos, especialmente la falta de colaboración por parte de los proveedores, así como la actitud agresiva por parte de antiguos miembros del cártel. Si bien en la reunión de 1 de febrero de 2010 se feliciten por los buenos resultados obtenidos por el cártel en este sentido.

(iii) Intercambio de información sobre morosidad

(220) Desde el 13 de febrero de 2008, determinados miembros del cártel acordaron intercambiarse de forma regular y periódica información referente a las incidencias soportadas de impagos (morosidad). Un acuerdo que fue trasladado a las empresas partícipes en la reunión de 16 de junio de 2008, en la que se quedó en intercambiarse entre sí un fichero actualizado de forma semanal reflejando la respectiva información sobre morosidad, desde, al menos 2007, adoptándose por los nuevos participantes a partir del 23 de junio de 2008.

(221) En una primera instancia, la mecánica en cuanto a la recogida y divulgación de la información sobre morosidad se hará a través de la cumplimentación semanal de unas plantillas de contenido igualmente consensuado, las cuales se enviarán a SANYSUM, empresa que, a través de una de sus administrativas, se encargó de recibir, así como de consolidar la información facilitada para posteriormente trasladarla a las empresas. Todo ello a través de correo electrónico. Una información que sólo sería remitida a quién participara en el intercambio, obrando en el expediente distintos listados sobre morosidad puesta

en común mediante correo electrónico durante el periodo que va del 25 de julio de 2008 al 6 de octubre de 2008.

(222) No obstante, ante los problemas técnicos planteados, en la reunión de 15 de septiembre de 2008 el cártel queda en tratar de mejorar el sistema, siendo en la de 13 de octubre de 2010, en la que se presente a los miembros del grupo el presupuesto de un programa de software diseñado específicamente por la empresa activa en dicho campo XXX, con el asesoramiento directo del representante en las reuniones del cártel por parte de MACC, BATMAR y MARTÍNEZ.

(223) El software adoptado por el cártel, será una aplicación de intercambio de información encriptada de uso compartido, mediante la que el programador habilitó un servidor de almacenamiento en Internet (“Servidor FTP”) para que cada operador depositara y recogiera la información que deseara compartir con el resto de operadores adscritos al programa. Una solución que si bien en principio iba destinada al intercambio de información sobre morosos, ya nació con la intención de constituir la herramienta para intercambiar cualquier tipo de información entre las empresas adscritas al mismo.

(224) De ahí que ya en el presupuesto presentado ante el cártel el 13 de octubre de 2010, ya se mencione la posibilidad de incluir nuevos módulos para un mejor control o nuevas funcionalidades (informes, resúmenes, cartas tipo mailing para los clientes, enlace con el propio software de gestión de cada operador, etc.), así como la posibilidad de incorporar un “Módulo de notificaciones” para su uso compartido. Es decir, la posibilidad de que los usuarios, además de compartir información sobre morosidad, pudieran trasladarse entre sí cualquier tipo de información directamente sin pasar por un servidor de correo ni tener registro histórico de envío o recepción de dicha información. O lo que es lo mismo, sin dejar huella informática. No obstante ello, figuran en el expediente algunos listados impresos en papel sobre morosidad generados por el Programa Gest-rec correspondientes a los ejercicios 2009 a 2011.

(225) En cualquier caso, con independencia del método empleado para intercambiarse la información, se trata de un acuerdo de intercambio de información sobre morosidad, que en consideración de esta DI, se trata de un acuerdo que no se encuentra amparado por el Real Decreto 602/2006, de 19 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de exención a determinadas categorías de dichos acuerdos, ya que, de acuerdo con la documentación probatoria al respecto, no cuenta con unas normas de funcionamiento que cumpla las condiciones taxativamente establecidas en el artículo 3º de dicho Real Decreto.

(iv) Intercambio de otra información comercial sensible

(226) De acuerdo con la documentación que obra en el expediente, en el transcurso de las reuniones multilaterales mantenidas por el cártel, fue intercambiada otro tipo de información comercial sensible no directamente

relacionada con las conductas hasta ahora mencionadas. Por ejemplo, con referencia a estrategias comerciales individuales, ya informando que a partir de determinada fecha y cuantía alguna de las empresas iba a proceder a cargar a sus clientes un porcentaje por costes de transporte, o mediante la puesta en común de las condiciones aplicadas a algunos de los miembros del cártel por parte de entidades de crédito y caución. Asimismo, en la reunión de 2 de noviembre de 2009, el cártel acordó realizar entre sus miembros una encuesta sobre sus volúmenes individuales de ventas de enero a noviembre de 2009, con el fin de contar una estimación tanto del peso en facturación que suponen en su conjunto, como de su porcentaje medio de ventas, información que sería puesta en común en la siguiente reunión de 21 de diciembre de 2009. Mientras que en la reunión de 1 de febrero de 2010, los entonces miembros del cártel pondrían en común sus volúmenes de ventas con el fin de cuantificar lo que han podido perder en facturación de enero de 2009 a enero de 2010.

3.2. Desarrollo del cártel

(227) De conformidad con los elementos de prueba con los que se dispone, ya en enero de 2008 distribuidores-almacenistas de productos de fontanería y saneamiento se reunieron con el objetivo, entre otros, de constituir entre ellos un registro de impagados o morosos¹², a cuyos efectos quedaron convocados para una reunión el 13 de febrero de 2008 y en la que MARVAL, SUMIVALLS, SANYSUM y S. PLÁ¹³ acordaron mantener dicho registro o fichero de impagados ("hoja de morosidad") en el que se haría constar el CIF de la empresa morosa (con el fin de poder identificarla sin errores) y el "impago o incidencia", haciéndose constar expresamente la cantidad debida y fecha del impago. Igualmente, se acordó que dicho fichero o registro de morosos comenzara con información a partir de junio de 2007, y que los distintos ficheros de morosos redactados por cada uno de los almacenistas adscritos, fueran enviados los viernes a uno de ellos, el cual se responsabilizaría de consolidar los ficheros, retornándose el documento consolidado los lunes al resto de distribuidores-almacenistas. Tarea, la de consolidación, de la que se nombró responsable en primera instancia a SUMIVALLS, con la idea de que dicha responsabilidad rotara cada dos meses, atendiendo al siguiente turno: SANYSUM, S. PLÁ, MARVAL e IMECA. Mención a

¹² Anotaciones manuscritas en papel con el membrete de la cadena hostelera XXX fechadas el 30 de enero de 2008, recabadas en la inspección realizada en la sede de S. PLÁ (folio 5345).

¹³ Acta mecanografiada de dicha reunión recabada en la inspección de S. PLÁ (folio 5335). Correo electrónico de 18 de febrero de 2008 enviado por S. PLÁ a SUMIVALLS conteniendo el documento "listado de morosos", recabado en la inspección de S. PLÁ (folios 7086 a 7087). Del formato de dicho documento o listado en forma de tabla cabe observar la existencia de las siguientes columnas: "PERSONA FÍSICA"; sin datos incorporados; "CIF-NIF", con datos incorporados; "SOCIEDAD", con datos; "IMPAGO"; con datos; "GESTOR", sin datos; "DISTRIBUIDOR", sin datos; "OPINIÓN", sin datos; y "FECHA", con datos. Correo electrónico de 8 de abril de 2008 dirigido por SANYSUM a S. PLÁ con asunto "Situación actual", en el que, entre otras cuestiones se indica "PD: Por nuestra parte seguiremos pasando el tema de impagados, espero que con algo más de agilidad ya que el cambio informático nos lleva de cabeza", recabado en la inspección realizada en la sede de S. PLÁ (folio 7089).

IMECA de la que se deduce que a esta empresa no era del todo ajena a lo tratado en la reunión de 13 de febrero de 2008¹⁴.

(228) El 5 de mayo de 2008, por su parte, SANYSUM se dirige a SUMIVALLS y S. PLÁ¹⁵ remitiéndoles un escrito de G.VILAR anunciando a sus clientes su intención de cobrarles a partir de dicha fecha (5 de mayo de 2008) "una pequeña parte del coste de los envíos que tradicionalmente se han realizado por los medios de Gallego Vilar Construcción" ante el "fuerte incremento de los costes asociados al transporte. Mientras que el 15 de mayo de 2008 SUMIVALLS se dirige a SANYSUM y S. PLÁ¹⁶ informándoles que THISA le había llamado ese mismo día confirmando su interés "en el tema del transporte", es decir, la aplicación a clientes de los costes en materia de portes, así como su interés en reunirse con ellos¹⁷.

(229) De forma que SUMIVALLS sugiere a SANYSUM y S. PLÁ la fecha del 26 de mayo de 2008¹⁸ para mantener una reunión general. En concreto, el 16 de mayo de 2008, SANYSUM, SUMIVALLS y S. PLÁ se pondrán en contacto a través de por correo electrónico¹⁹ proponiendo una reunión a llevarse a cabo "el lunes 26 a las 11 de la mañana en el hotel XXX (como las primeras reuniones)"²⁰. Mientras que ese mismo 16 de mayo de 2008 SANYSUM se dirigirá a SUMIVALLS y S. PLÁ manifestando que entiende que deben ser invitados a participar en las reuniones otros almacenistas como MARVAL y MARTÍNEZ, proponiendo hacer una lista para que no se quede nadie por avisar. Es más, en el mencionado correo se propone un reparto en la tarea de convocar a los competidores²¹. Constando en el expediente un ejemplo de cómo fueron convocados el resto de participantes.

¹⁴ En ese mismo acta se habla de una Visita de distribuidores de Madrid, el jueves 21 de febrero y de "comentar con XXX (Thisa) su situación de ventas Roca en Valencia y su disposición a una posible incorporación al acuerdo en esta zona" (folio 5335).

¹⁵ Correo electrónico de 5 de mayo de 2008 dirigido por SANYSUM a SUMIVALLS y S. PLÁ con el asunto "Notificación Gallego Vilar", adjuntando el documento "GALLEGO VILAR.jpg" y texto "Conforme os indiqué, os remito hoja de Gallego Vilar", recabados en la inspección de S. PLÁ (folios 7090 y 7091).

¹⁶ Correo electrónico de 15 de mayo de 2008 dirigido por SUMIVALLS a SANYSUM y S. PLÁ con el asunto "reunión", que es contestado por SANYSUM ese mismo día, correos recabados en la inspección de S. PLÁ (folios 7093 y 7094).

¹⁷ "Buenas tardes a los dos:

Me ha llamado esta mañana Grau de Thisa y me confirma su interés en el tema del transporte. Me comenta que la próxima semana y el lunes y martes de la siguiente estará aquí, pero después viaja unos días. Si os parece, podríamos quedar nosotros el miércoles de la semana próxima (21) para ver el documento y el lunes siguiente (26) para la reunión general. Si estáis de acuerdo confirmádmelo mañana para citar con suficiente antelación a los demás". (folio 7096)

¹⁸ Intercambio de correos de 19 de mayo de 2008 entre SANYSUM, SUMIVALLS y S. PLÁ con el asunto "RE: reunión" recabados en la inspección de S. PLÁ (folios 7097 a 7099), en los que expresamente se menciona la oportunidad de invitar a la reunión a SUCONSA y TUBOGRIF.

¹⁹ Intercambio de correos de 16 de mayo de 2008 entre SANYSUM, SUMIVALLS y S. PLÁ con el asunto "RE: reunión" recabados en la inspección de S. PLÁ (folios 7095 y 7096).

²⁰ De hecho, el representante de SUMIVALLS responde "Buenas tardes a los dos: Si os parece podemos quedar el miércoles 21 a las 16,30 aquí en Castellón como el día anterior (...) y el lunes 26 a las 11 de la mañana en el Hotel XXX (como las primeras reuniones). Si os parece bien, confirmadme a vuelta de correo y comenzamos a citar al resto de las empresas para el lunes. Saludos". (folio 7095)

²¹ Por el contexto y demás documentos probatorios, se considera que donde dice "Valls", "Marjal" y "Herbezca", cabe entender que se refiere a SUMIVALLS, MARVAL y HERBELCA, mientras que "Taimon" o "Taymon" hace referencia a SUMITAY.

Así, el 10 de junio de 2008 SANYSUM se dirige a DITECO convocándole a la reunión que tendrá lugar el 16 de junio de 2008²² de la siguiente forma:

"Buenas tardes [...]

Soy [...] de Saneamientos y Suministros.

Se ha propuesto una reunión de almacenistas para el próximo día 16 a las 11:00 h. en el Hotel XXX y como no, se cuenta con vosotros.

Entre los almacenes que han confirmado su asistencia están:

Thisa, Valls, Herbelca, Suconsa, Marval, Martínez, Sanchez Pla, Saneamiento y Suministros, Taymon... hasta ser creo total de 15 almacenes o más.

Te dejo mi móvil [...], y cuando puedas me llamas para explicarte un poco más el tema".

(230) Posteriormente, se tiene constancia de que el 12 de junio de 2008, se pondrá en contacto SUMIVALLS con THISA, S. PLÁ y SANYSUM mediante correo electrónico²³, con una propuesta de orden del día para la mencionada reunión de 16 de junio de 2008. A la cual, como indica SUMIVALLS en su correo, estaba previsto que asistieran muchos almacenistas, algunos de ellos no conocidos, por lo que al "ser muchos, la mayoría no nos conoceremos y la dinámica de la reunión se nos puede escapar un poco de las manos", es conveniente atenerse a un orden del día "más o menos rígido".

(231) Indicando SUMIVALLS en dicho correo de 12 de junio de 2008, no sólo los puntos del día a tratar, sino el directivo responsable de su exposición. Así:

"1.- Explicación a los nuevos de por qué estamos allí y los preacuerdos alcanzados ([SANYSUM])

2.- Otras experiencias ya puestas en marcha ([THISA])

3.- Ámbito geográfico del acuerdo y agrupaciones de empresas por zonas o comarcas para trabajar la base de datos de morosos de la forma más local posible ([S. PLÁ])

4.- Opiniones y aportaciones de todos.

5.- Como comunicar y poner en marcha el acuerdo. Modelo de carta y fechas. Sistema de control y periodicidad de reuniones de seguimiento ([SUMIVALLS])"

(232) De acuerdo con la documentación disponible, a esta reunión de 16 de junio de 2008 son convocados y asisten representantes²⁴ de THISA, SUCONSA,

²² Correo electrónico de 10 de junio de 2008 dirigido por SANYSUM a DITECO con el asunto "Reunión próximo lunes día 16", recabado en la inspección de DITECO (folio 6620), así como facilitado por DITECO en el ámbito de su solicitud de reducción del pago de multa (folio 5510).

²³ Correo electrónico de 12 de junio de 2008 dirigido por SUMIVALLS a THISA, S. PLÁ y SANYSUM, recabado en la inspección de S. PLÁ (folios 7100 y 7101). Correo electrónico de 13 de junio de 2008, en el que figura el beneplácito expreso de THISA al orden del día propuesto por SUMIVALLS, recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7102).

²⁴ Correo electrónico de 10 de junio de 2008 convocando dicha reunión dirigido por SANYSUM a DITECO con mención a los almacenes que han confirmado su asistencia recabado en la inspección de DITECO (folio 6620). Correo electrónico remitido el 17 de junio de 2008 por SANYSUM a THISA, SUMIVALLS, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL,

HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y SANYSUM (folio 7106).

(233) En la misma, entre otras cuestiones, se trató de la posibilidad de trasladar a los clientes un recargo en concepto de porte, si bien este tema se quedó estancado al existir dos posturas. Una de ellas abogando por aplicar un porcentaje a todas las facturas (concepto genérico), y otra, considerando la conveniencia de aplicar dicho concepto tan sólo en caso de que hubiera existido tal porte, es decir, aplicarlo solo a la mercancía objeto de reparto por parte del distribuidor. Incluso se llegaron a mencionar cifras. Por ejemplo, un recargo general del 0,20% sobre factura o 3 euros por porte realmente efectuado²⁵. Se trataba, en cualquier caso, de dos conceptos o posturas contrapuestas cuyos pros y contras fueron argumentados a lo largo de la reunión sin aparentemente llegar a una conclusión. En cualquier caso, para poder seguir avanzando, se quedó en reflexionar en búsqueda de una unanimidad²⁶.

(234) También fue objeto de discusión en esta reunión la posibilidad de aplicar a clientes los gastos de financiación en el caso de operaciones con pago aplazado, todo ello de acuerdo con un determinado escalado cuya cuantía fue igualmente objeto de propuesta en esta reunión.

(235) Igualmente, los presentes quedaron en intercambiarse entre sí un fichero actualizado de forma semanal reflejando la respectiva información sobre morosidad.

(236) Otros temas también tratados fueron: "Gastos gestión", "Tarjeta Servicio Público"; "Radio e Importe", aunque se desconoce en qué términos.

(237) En cualquier caso, se quedó entre los presentes volver a reunirse el lunes 23 de junio a las 11 horas también en el hotel XXX.

(238) A esta reunión de 23 de junio de 2008, son convocados y asisten representantes de THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y SANYSUM (folio 7110). En cuanto a IMECA, figura en el expediente

SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SITA, ALMESA y DITECO, con el asunto: "REUNIÓN ALMACENISTAS" en el que figura una pequeña acta de los asuntos tratados el día anterior, adjuntando un listado en el que consta la identidad de los ejecutivos asistentes por empresas incluyendo sus datos de contacto (teléfonos y emails). Se solicita mediante este correo que se envíe su conformidad para así contar por buenas con todas las direcciones de correo. Correo recabado en la inspección a la sede de MARTÍNEZ (folios 5240 a 5241), así como de DITECO (folios 6621 a 6622) y S. PLÁ (folios 7103 a 7104) y facilitado igualmente por DITECO en el ámbito de su solicitud de reducción del pago de multa (folio 5511).

²⁵ Anotaciones manuscritas recabadas en la inspección de DITECO (folio 5088).

²⁶ Correo remitido por SANYSUM el 17 de junio de 2008 a las empresas asistentes (folio 7105) en el que se lee:

"Buenos días a todos:

Conforme os indiqué ayer, paso relación de los asistentes a la reunión de ayer.

Aprovecho para recordar que la próxima reunión será el próximo lunes día 23 a las 11:00h. en el Hotel XXX.

Parece que se quedo algo estancado el punto de portes, existiendo dos posturas:

• Aplicar un porcentaje a todas las facturas con un concepto genérico.

• Hablar exclusivamente de portes, aplicándolo solo a la mercancía que repartimos.

Ambos conceptos tienen pros y contras que estuvimos argumentando cada parte.

Reflexionemos y busquemos unanimidad para poder seguir avanzando".

un correo de 18 de junio de 2008 de SANYSUM anunciando que dicha empresa va a asistir a esta reunión de 2008, "ya que quiere sumarse a un acuerdo"²⁷

(239) De acuerdo con la documentación probatoria disponible²⁸, por lo que respecta al cobro de portes, en esta reunión tan sólo se quedó en dejar el tema para septiembre, si bien dejando indicando como premisa que "La totalidad de los asistentes, exceptuando Thisa y Almesa, aplicarían la medida del tanto por cien."

(240) En cuanto al "Acuerdo en el cobro de la financiación", definitivamente las empresas quedaron en repercutir a sus clientes los costes de financiación, conforme al siguiente escalado:

- *"Pago a 60 días: 0'5%*
- *Pago a 90 días: 1%*
- *Pago a 120 días: 1'5%*
- *Ir subiendo medio punto cada 30 días de plazo.*
- *Día fijo de pago: +0'25"²⁹*

(241) Se trataba de establecer estos porcentajes "atendiendo a un coste del dinero real y apoyándose en la normativa de comercio". Una medida que se quedó en que debía aparecer en todas las facturas a emitir "a partir del 15 de julio de 2008", redactándose al efecto "una circular tipo" entre los miembros del cártel que sirviera para comunicar a sus clientes la aplicación de esta medida".

(242) Para la elaboración de dicha circular, el 27 de junio de 2008³⁰ ALMESA traslada por correo electrónico a SANYSUM, THISA, SUMIVALLS, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, MACC, BATMAR, SITA, DITECO, LIMAC, COPLASA y GONZÁLEZ, el siguiente texto indicando expresamente que se trataba de "la carta borrador que tenemos preparada" tanto ALMESA, como su filial PROCALSA, "para que salga la semana próxima":

²⁷ Correo de 18 de junio de 2008 dirigido por SANYSUM a THISA, SUMIVALLS, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SITA, ALMESA y DITECO recabado en la inspección de MARTÍNEZ (folio 5240), DITECO (folio 6623) y S. PLÁ (folio 7107) informando que IMECA va a asistir a esta reunión de 23 de junio de 2008 "ya que quieren sumarse a un acuerdo".

²⁸ Correo de 18 de junio de 2008 dirigido por COPLASA a S. PLÁ confirmando su asistencia a la reunión de 23 de junio recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7108). Correo de 27 de junio de 2008 remitido por SANYSUM a THISA, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, BATMAR, MACC, SITA, SUMIVALLS, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y GONZÁLEZ con el "Asunto: Acuerdo de financiación" y "como acta de lo tratado el pasado día 23", recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7110), en la inspección de DITECO (folio 6629), así como también facilitado por DITECO en el ámbito de su solicitud de reducción del pago de multa (folio 5512).

²⁹ Correo de 27 de junio de 2008 remitido por SANYSUM a THISA, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, BATMAR, MACC, SITA, SUMIVALLS, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y GONZÁLEZ con el Asunto: "Acuerdo financiación (faltaba % por día fijo de pago)", recabado en la inspección de S. PLÁ y que se remite a modo de acta (folios 7114 a 7115).

³⁰ Correo electrónico de 27 de junio de 2008 dirigido por PROCALSA a SANYSUM, THISA, SUMIVALLS, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, BATMAR, MACC, SITA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ y ALMESA, con el asunto "Rm: Acuerdo financiación", adjuntando el documento "Carta Valencia gastos financieros.doc", recabado en las inspecciones de MARTÍNEZ (folios 5242 a 5244), S. PLÁ (folios 7111 a 7113) y DITECO (folios 6626 y 6627), así como facilitado igualmente por DITECO en su solicitud de reducción del importe de la multa (folio 5514).

"Estimado colaborador,

Es de todos conocida la situación de incremento de costes de financiación que se está produciendo.

Como consecuencia de esta situación y desde la prudencia de repercutir únicamente una parte del coste financiero directo, les comunicamos que a partir del 15 de julio les facturaremos por este concepto.

La tabla a aplicar es la siguiente:

- 30 hasta 45 días sin recargo*
- 60 días 0,5%*
- 90 días 1%*
- 120 días 1,5%*

Día fijo más 0,25% [...].

Reciba un cordial saludo.

GRUPO ALMESA

DIRECCIÓN".

(243) El 1 de julio de 2008³¹ SANYSUM remitió el texto de la circular pactada a SUMIVALLS, THISA, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, MACC, BATMAR, SITA, ALMESA, DITECO, LIMAC y COPLASA. Figura en el expediente distintos correos electrónicos que ponen en evidencia que intervinieron en su redacción MARTINEZ, MACC y BATMAR³², COPLASA³³ y LIMAC³⁴, así como el intercambio entre los miembros del cártel de las circulares emitidas en julio de 2008.

³¹ Correo electrónico de 30 de junio de 2008 remitido por SANYSUM a THISA, SUMIVALLS, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, BATMAR, MACC, SITA, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y GONZÁLEZ con el asunto: "Carta financiación y Ley plazos de pago", adjuntando, a su vez, la "ley de morosidad (2).doc" y la "carta explicación cobro financiación" recabado en las inspecciones de MARTÍNEZ (folios 6632 y 6633) y S. PLÁ (folios 7118 y 7119).

³² Correo electrónico de 1 de julio de 2008 por el que el Gestor comercial de MARTÍNEZ, MACC y BATMAR, remite a la representante, junto con el de MARTINEZ la carta modificada, recabado en la inspección de MARTÍNEZ (folios 6637 y 6638). Correo electrónico de 1 de julio de 2008 por el que MARTINEZ remite la anterior a DITECO, ALMESA, SUMIVALLS, GONZÁLEZ, THISA, MARVAL, CASARES, HERBELCA, COPLASA (folios 6639 y 6640). Se indica en este correo que se remite la carta que les ha enviado a todos SANYSUM, "hemos rectificado la parte donde se explica al cliente la tabla de plazos y porcentajes". "una vez que lo hayáis leído, deciros vuestro parecer, sólo indicaron una cosa, a nuestro parecer vamos muy apretados en tiempo, es por ello que debemos decidir ya el contenido de la carta y enviarla cuanto antes". Documento recabado en la inspección de MARTÍNEZ (folio 6639). Correo electrónico de 2 de julio de 2008 de SANYSUM contestando al correo anterior recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7124) e informando que la modificación que propone MARTINEZ le parece bien por ser más explicativa y que en su caso "nuestros comerciales han salido el lunes con la que os pase, lo importante es tener claro los conceptos". Correo electrónico de 2 de julio de 2008 remitido por SITA a MARTINEZ solicitando que le vuelvan a pasar la carta de financiación rectificada y comentando que habían sugerido a SANYSUM apareciera a pie de la carta "el listado de todos los almacenistas que hemos llegado a este acuerdo". Documento recabado en la inspección de MARTÍNEZ (folio 6652).

³³ Correo electrónico de 1 de julio de 2008 remitido por COPLASA a THISA, SUMIVALLS, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, BATMAR, MACC, SITA, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y GONZÁLEZ, contestando el correo de SANYSUM de 30 de junio de 2008, recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7120) y en la inspección a DITECO (folio 6634). Correo electrónico de 2 de julio de 2008 remitido por COPLASA a dichas empresas en la que se incorpora la expresión "Es importante y urgente que entre hoy y mañana consensuemos la carta definitiva". Recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7123) y en la inspección de DITECO (folio 6642).

³⁴ Correo electrónico de 1 de julio de 2008 remitido por LIMAC a la totalidad en la que entre otras se incorpora la expresión "CADA UNO QUE LA REDACTE COMO CREA, SIEMPRE QUE SE APLIQUE LO ACORDADO", recabado en la inspección de S. PLÁ (folios 7121 y 7122) y en la inspección de DITECO (folios 6635 y 6636).

(244) En concreto, por parte de MARTÍNEZ, BATMAR y MACC, las cuales emiten una única circular encabezada con los logotipos de las tres empresas³⁵, de SUMICASA³⁶, LIMAC³⁷ y SANYSUM³⁸.

(245) Es prueba de que dicho acuerdo se ejecutó, las siguientes circulares a las que ha accedido esta DI, ya facilitadas por ASEIF como anexo a su denuncia al ser recibidas por sus asociados, ya recabadas en las inspecciones llevadas a cabo por la CNC.

(246) Así, se cuenta con la circular emitida por ALMESA y su filial PROCALSA, cuyo texto ya ha sido trasladado a este Pliego de Concreción de Hechos³⁹.

(247) Igualmente, con similares encabezamientos, figura en el expediente copia de la circular de SANYSUM⁴⁰, informando que:

"a partir del día 15 de Julio, procederemos a cargar costes de financiación para todas las ventas, sea cual fuere su forma de pago, con arreglo al siguiente esquema de plazos:

<u>Plazo de Pago</u>	<u>Gastos Financiación</u>
De: 1 a 45 días	Sin Cargo
De: 46 a 60 días	0,5%
De: 61 a 90 días	1,00%

*En el caso de operaciones especiales; que requieran un tratamiento "**Excepcional**" en su plazo de pago, el porcentaje de gastos financieros aumentara en la proporción de un 0,50% más por cada treinta días de aplazamiento.*

³⁵ Correo electrónico de 7 de julio de 2008 por el que MARTINEZ contesta al correo de SITA de 2 de julio de 2008, mediante el que adjunta "la carta y el resumen de la ley que nosotros hemos enviado a los clientes", recabado en la inspección de MARTÍNEZ (folios 6653 a 6657).

³⁶ Correo electrónico de 2 de julio de 2008 remitido por SUMICASA a SANYSUM, MARTINEZ, DITECO, ALMESA, SUMIVALLS, GONZÁLEZ, THISA, LIMAC, MARVAL, CASARES, HERBELCA, COPLASA y GONZÁLEZ, adjuntando la carta tipo referente al cargo a realizar que SUMICASA está preparando para enviar ese mismo día, a ser posible, a sus clientes, recabado en la inspección de S. PLÁ (folios 7130 y 7131) y en la inspección a DITECO (folios 6650 y 6651). Correo electrónico de 30 de julio de 2008 remitido por SUMICASA a SANYSUM, MARTINEZ, DITECO, ALMESA, SUMIVALLS, GONZÁLEZ, THISA, LIMAC, MARVAL, CASARES, HERBELCA, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF, recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7146) y DITECO (folio 6678), informando que por problemas de "software de gestión" y que SUMICASA "no va a poder facturar dicho cargo esta quincena y deberá hacerlo en la primera de Agosto".

³⁷ Correo electrónico de 16 de julio de 2008 remitido por LIMAC a THISA, SUMIVALLS, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, BATMAR, MACC, SITA, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y GONZÁLEZ, con el asunto "FACTURACIÓN 15 JULIO Y CARTAS", adjuntando copia de la "CARTA LIMA_financiero.pdf" que en su día enviaron a los clientes por si es de interés del grupo y mencionando los problemas informáticos que han tenido, lo que no les va a permitir "EMPEZAR CON EL TEMA FINANCIACIÓN EN LA FACTURACIÓN DEL 15/07/2008", un asunto que anuncia que será comentado en la próxima reunión del lunes 21 de julio de 2008. Correo recabado en la inspección a S. PLÁ (folios 7134 y 7135) y en la inspección de DITECO (folios 6659 y 6660).

³⁸ Correo electrónico de 17 de julio de 2008 dirigido por SANYSUM a THISA, SUMIVALLS, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, BATMAR, MACC, SITA, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y GONZÁLEZ, adjuntando dos facturas remitidas por dicha empresa incorporando el recargo por financiación, así como comunicando que por ajustes informáticos en vez del día 15 han comenzado a aplicar dicho recargo el 14 de julio. Correo recabado en la inspección de S. PLÁ (folios 7136 a 7138), en la inspección de MARTÍNEZ (folios 6664 y 6665, y 5252 a 5254) y en la inspección de DITECO (folios 6661 a 6663).

³⁹ Carta facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia (folio 149).

⁴⁰ Carta facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia (folio 155).

Así mismo, les comunicamos que en el caso de existir día de pago fijo establecido, se cargará, para todos los tipos y plazos de pagos un 0,25% adicional.

En el caso de formas de pagos fraccionadas, el porcentaje de cargo financiero corresponderá a la media ponderada, de acuerdo con el plazo de pago; por ejemplo, en el caso de que la forma de pago fuese 60 y 90 días, el porcentaje de gastos financieros que correspondería sería el 0,75%".

(248) De la circular de SITA⁴¹ comunicando:

"que a partir del 15 de Julio, procederemos a cargar costes de financiación para todas las ventas, sea cual fuere su forma de pago, con arreglo al siguiente esquema de plazos:

<u>Plazo de Pago</u>	<u>Gastos Financiación</u>
De: 1 a 45 días	Sin Cargo
De: 46 a 60 días	0,5%
De: 61 a 90 días	1,00%

En el caso de operaciones especiales, que requieran un tratamiento "**Excepcional**" en su plazo de pago, el porcentaje de gastos financieros aumentará en la proporción de un 0,50% más por cada treinta días de aplazamiento.

Así mismo, les comunicamos que en el caso de existir día de pago fijo establecido, se cargara, para todos los tipos y plazos de pagos un 0,25% adicional.

En el caso de formas de pago fraccionadas, el porcentaje de cargo financiero corresponderá a la media ponderada, de acuerdo con el plazo de pago; por ejemplo, en el caso de que la forma de pago fuese 60 y 90 días, el porcentaje de gastos financieros que correspondería sería el 0,75%"

(249) Con la circular de MARVAL⁴², comunicando a sus clientes:

"que a partir del día 15 de julio" facturarán por el concepto "costo financiero directo". "Siendo la tabla a aplicar la siguiente:

Vencimiento 30 días sin recargo

Vencimiento 60 días 0,5%

Vencimiento 90 días 1%

Vencimiento 120 días 1,5%

Día fijo de pago más 0,25%".

(250) Con la circular de COPLASA⁴³, informando:

⁴¹ Carta facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia (folios 148 y 245).

⁴² Carta facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia (folios 144, 236 y 237).

⁴³ Carta facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia (folios 153 y 244).

"que, a partir del día 15 de julio, procederemos a cargar costes de financiación para todas las ventas, sea cual fuere su forma de pago, con arreglo al siguiente esquema de plazos:

<u>Plazo de Pago</u>	<u>Gastos Financiación</u>
60 días	0,50%
90 días	1%".

(251) Con la circular de LIMAC⁴⁴ de 30 de junio de 2008, comunicando a clientes:

"que toda facturación emitida a su cargo se verá incrementada, a partir del 15 de Julio, con los siguientes costes de financiación:

Las ventas exigidas con mayor financiación, se incrementará en un 0,50% pr cada treinta días adicionales.

En el caso de solicitarse día de pago mensual fijo, se incrementarán los anteriores porcentajes en un 0,25%".

(252) Con la circular en común de MARTINEZ, BATMAR y MACC⁴⁵ de 1 de julio de 2008, informando que:

"a partir del día 15 de Julio, procederemos a cargar costes de financiación para todas las ventas, sea cual fuere su forma de pago, con arreglo al siguiente esquema de plazos:

<u>Plazo de Pago</u>	<u>Gastos Financiación</u>
De: 1 a 45 días	Sin Cargo
De: 46 a 60 días	0,5%
De: 61 a 90 días	1,00%

En el caso de operaciones especiales; que requieran un tratamiento "Excepciona" en su plazo de pago, el porcentaje de gastos financieros aumentará en la proporción de un 0,50% más por cada treinta días de aplazamiento.

Así mismo, les comunicamos que en el caso de existir día de pago fijo establecido, se cargará, para todos los tipos y plazos de pagos un 0,25% adicional.

En el caso de formas de pagos fraccionadas, el porcentaje de cargo financiero corresponderá a la media ponderada, de acuerdo con el plazo de pago; por ejemplo, en el caso de que la forma de pago fuese 60 y 90 días, el porcentaje de gastos financieros que correspondería sería el 0,75%".

(253) Con la circular de S. PLÁ⁴⁶ de 1 de julio de 2008 suscrita por su "DIRECCIÓN", en la que se comunica:

⁴⁴ Correo electrónico de 16 de julio de 2008 remitido por LIMAC, con el asunto "FACTURACIÓN 15 JULIO Y CARTAS" a SANYSUM, THISA, SUMIVALLS, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, MACC, BATMAR, SITA, ALMESA, DITECO, GONZÁLEZ y COPLASA, adjuntando copia del documento "CARTA LIMA_financiero.pdf" que en su día enviaron a los clientes por si es de interés del grupo y mencionando los problemas informáticos que han tenido, lo que no les va a permitir "EMPEZAR CON EL TEMA FINANCIACIÓN EN LA FACTURACIÓN DEL 15/07/2008", un asunto que anuncia que será comentado en la próxima reunión de 21 de julio de 2008, recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folios 7134 y 7135) y DITECO (folios 6659 y 6660)

⁴⁵ Carta facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia (folios 145, 238 a 249).

⁴⁶ Carta facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia (folios 143 y 248).

"que a partir del 15 de Julio del corriente la facturación quedará de la siguiente forma:

<u>FORMA DE PAGO</u>	<u>RECARGO FINANCIACIÓN</u>
30-45 días	Sin recargo
60 días	Recargo del 0,5%
90 días	Recargo del 1%
120 días	Recargo del 1,5%
Día fijo	Más 0,25%".

(254) Con la circular de SUMICASA⁴⁷ de 1 de julio de 2008, en la que se informa que:

"a partir del próximo día 15 de julio, se llevará a cabo un cargo adicional sobre la base de los plazos de pago de cada cliente, según lo siguiente:

- Hasta los 45 días, no existirá cargo alguno.
- 60 días, 0,50%
- 90 días, 1,00%

Y así, incrementando sucesivamente un 0,50% por cada 30 días adicionales en caso de existir alguna venta con una mayor financiación.

Por último, se cargará un 0,25% adicional a aquella operación de cobro con fecha de pago mensual fija por parte del cliente."

(255) Con la circular de DITECO de 3 de julio de 2008⁴⁸, en la que se indica que:

"a partir del 15 de Julio cambia automáticamente la forma de pago, incorporando el pronto pago y fijando unos costes de financiación para todas nuestras ventas según la tabla siguiente:

15 días Pronto Pago	2% dto.
Hasta 45 días	Sin cargo
60 días	0,5% interés
90 días	1% interés

Y así, incrementando sucesivamente un 0,50% por cada 30 días adicionales en caso de existir alguna venta con mayor financiación.

Por otro lado, se cargará un 0,25% adicional para todos los pagos con fecha de pago mensual fija."

(256) Y con la circular de HERBELCA⁴⁹ de 10 de julio de 2008, comunicando:

⁴⁷ Correo electrónico de 2 de julio de 2008 remitido por SUMICASA a SANYSUM, MARTINEZ, DITECO, ALMESA, SUMIVALLS, GONZÁLEZ, THISA, LIMAC, MARVAL, CASARES, HERBELCA, COPLASA y GONZÁLEZ, recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folios 7130 y 7131) y DITECO (folios 6650 y 6651) y correo electrónico de 30 de julio de 2008 remitido por SUMICASA a SANYSUM, MARTINEZ, DITECO, ALMESA, SUMIVALLS, GONZÁLEZ, THISA, LIMAC, MARVAL, CASARES, HERBELCA, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF, recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folio 7146) y DITECO (folio 6678), informando que por problemas técnicos SUMICASA procederá a facturar el cargo por financiación en la primera quincena de agosto.

⁴⁸ Carta facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia (folios 146, 147, 246 y 247), así como por un cliente de DITECO al SDC-VAL (folio 4045).

⁴⁹ Carta facilitada su vez, por ASEIF como anexo a su denuncia (folios 150, 151 y 249).

"que, a partir del día 15 de julio, procederemos a cargar costes de financiación para todas las ventas, sea cual fuera su forma de pago, con arreglo al siguiente esquema de plazos:

<i>Plazo de Pago Gastos Financiación</i>	
<i>De 1 a 45 días.....</i>	<i>Sin Cargo</i>
<i>De 46 a 60 días.....</i>	<i>0,5%</i>
<i>De 61 a 90 días.....</i>	<i>1,00%</i>

En el caso de operaciones especiales, que requieran un tratamiento "Excepcional" en su plazo de pago, el porcentaje de gastos financieros aumentará en la proporción de un 0,50% más por cada treinta días de aplazamiento.

Así mismo, les comunicamos que en el caso de existir día de pago fijo establecido, se cargara, para todos los tipos y plazos de pagos un 0,25% adicional.

En el caso de formas de pago fraccionadas, el porcentaje de cargo financiero corresponderá a la media ponderada, de acuerdo con el plazo de pago".

(257) Con referencia al intercambio de información referente a morosidad, en esta reunión de 23 de junio de 2008⁵⁰ se señalaron las bases de la información a contener en el fichero sobre morosidad.

(258) Así, por columnas, se incorporaría la información referente al nombre de la empresa que remitiera la información sobre la deuda soportada, el nombre y CIF de la empresa morosa, población donde se encuentre domiciliada y el tipo de incidencia (retraso de pago o devolución)⁵¹. Finaliza el resumen o acta de esta reunión invitando a las empresas a que manifestaran sus discrepancias, en su caso, en la siguiente reunión que se convoca para el 21 de julio de 2008 en el hotel XXX, considerándose digno de mención la incorporación al correo electrónico a modo de acta elaborado por SANYSUM de la siguiente declaración de intenciones:

"Empezamos a poner en marcha un proyecto que debemos creernos nosotros mismos y deberemos aguantar el "tirón", va a ser complicado en muchos casos pero seguro que si somos todos coherentes, en muy poco plazo vamos a ver unos resultados que nos van a animar a otras cosas."

(259) También merece ser destacado que SANYSUM, mediante correo electrónico de 17 de julio de 2008⁵², a la hora de trasladar al cartel copia de las facturas que ha remitido a sus clientes contemplando el recargo por coste de financiación pactado, mencione las complicaciones que ha tenido a la hora de

⁵⁰ Notas manuscritas recabadas en la inspección llevada a cabo en DITECO (folio 5087).

⁵¹ Correo electrónico de 27 de junio de 2008 remitido por DITECO a SANYSUM, THISA, SUMIVALLS, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, MACC, BATMAR, SITA, ALMESA, LIMAC y COPLASA, solicitando la ley de comercio y la plantilla de la tabla de morosos, recabado en las inspecciones de MARTÍNEZ (folio 5246), DITECO (folio 6630) y S. PLÁ (folio 7116).

⁵² Correo electrónico de 17 de julio de 2008 remitido por SANYSUM a THISA, SUMIVALSS, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, SITA, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, MACC y BATMAR, recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7136).

aplicar el mismo. En sus palabras, se trata del momento "más crítico que debemos superar y estar todos más unidos si cabe".

(260) A la siguiente reunión de 21 de julio de 2008 serán convocados y asistirán representantes de THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, BATMAR, MACC, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF y SANYSUM (folio 7140)⁵³, constando en el expediente como también fueron invitados otros almacenistas como "Sumitay, Sumifonsa, Monzonís y Solana", si bien no se tiene constancia de que asistieran⁵⁴. De acuerdo con la mencionada acta, tras explicar a los nuevos asistentes como se habían creado estas reuniones, se pasó a realizar una valoración almacenista por almacenista de cómo les había ido la implantación del cobro de la financiación "siendo unánime el comentario respecto a que mayoritariamente la aceptación" había sido buena, "principalmente por la reducción en el plazo de pago". Todos reconocieron, no obstante, tener clientes muy reacios a admitir la nueva situación, comentando la necesidad de ir involucrando a más almacenes en el acuerdo. Siendo conscientes de estar viviendo situaciones conflictivas, se insiste en la necesidad de cumplir el acuerdo y mostrarse lo más unidos posibles. Y, ante determinados problemas surgidos a la hora de comunicar a los clientes el cobro de la financiación, se refleja en acta: "Somos conscientes que para otras medidas debemos cuidar todos los detalles para que quede bien claro a todos".

(261) Por otro lado, desde un punto de vista técnico, se discutió si el recargo financiero llevaba o no IVA⁵⁵. Un aspecto que no debió de quedar muy claro ya que tras esta reunión fue objeto de intercambio de correos electrónicos, puesto que había miembros del cártel que aplicaban dicho impuesto sobre el total, una

⁵³ Correo electrónico de 10 de julio de 2008 por el que SUMIVALLS comunica al Gestor comercial de MARTINEZ, MACC y BATMAR que ha invitado a TUBOGRIF, recabado en la inspección de MARTINEZ (folio 6658). Correo electrónico de 17 de julio de 2008 dirigido por SANYSUM a la totalidad de empresas del grupo, anunciando que vendrán más almacenes interesados a la reunión, recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7136). Correo electrónico de 22 de julio de 2008 dirigido por SANYSUM a THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, MACC, BATMAR, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF, con asunto: "Relación Reunión Almacenista / Listado Morosidad" adjuntado la relación de asistentes, recabado en la inspección de S. PLÁ (folios 7139 y 7140).

⁵⁴ Correo electrónico de 24 de julio de 2008 remitido por SANYSUM a MARTINEZ, MACC, BATMAR, DITECO, ALMESA, SUCONSA, SUMIVALLS, GONZÁLEZ, THISA, SUMICASA, S. PLÁ, LIMAC, MARVAL, CASARES, HERBELCA, COPLASA, SITA, SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF, con asunto "Acta reunión día 21", recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folio 7145), DITECO (folio 6674) e IMECA (folios 6480 y 6481) y facilitado por DITECO en su solicitud de reducción (folios 5516 y 5517). Dice textualmente:

"Buenas tardes a todos:

Sirva el siguiente correo como acta de la reunión del pasado día 21/7/08.

En primer lugar se explica a los nuevos asistentes (Sualfont, Imeca y Tubogrif) como se han creado estas reuniones.

Habían dicho que asistirían: Sumitay, Sumifonsa, Monzonis y Solana; y no han asistido.

Se hace una valoración almacén por almacén de cómo ha ido la implantación del cobro de la financiación siendo unánime el comentario respecto a que mayoritariamente la aceptación ha sido buena (principalmente por la reducción en el plazo de pago) y todos tenemos unos clientes muy reacios a admitir la nueva situación por lo que se comenta de ir involucrando a más almacenes. Todos estamos viviendo situaciones conflictivas por lo que se hace hincapié en cumplir y estar lo más unidos posibles" (folio 7185).

⁵⁵ Anotaciones manuscritas sobre la reunión de 21 de julio de 2008 recabadas en la inspección de DITECO (folio 5089), en el que figura la anotación: "Recargo financiero NO LLEVA IVA y es sobre el TOTAL FRA. (B.I.+IVA)"

vez incorporado el coste por financiación, y otros no, de ahí que se sugiera que debe "concretarse este tema y hacerlo todos igual"⁵⁶.

(262) También con posterioridad, en concreto el 24 de julio de 2008, con el fin de poner al día a los nuevos asistentes a las reuniones, SANYSUM traslada por correo electrónico a SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF⁵⁷ la carta circular pactada en materia de costes de financiación.

(263) Figura en el expediente, a su vez, copia de la carta remitida a clientes por TUBOGRIF⁵⁸ el 15 de septiembre de 2008, en la que se indica que:

"a partir del próximo día 15 de septiembre vamos a repercutir en factura parte de estos costes financieros para todas las compras a partir de 45 días.

La tabla es la siguiente:

- 30 días SIN RECARGO
- 60 días 0,50%
- 90 días 1,00%

Y así, sucesivamente 0,50% por cada 30 días adicionales, si existiera alguna venta con una mayor financiación.

Por último, se cargará un 0,25% adicional a aquella operación de cobro con fecha de pago mensual fija por parte del cliente".

(264) También en esta reunión de 21 de julio de 2008, entre las nuevas medidas a tomar conjuntamente por el grupo de almacenistas, se sugiere entre los presentes estudiar el tema de los márgenes, a cuyos efectos SANYSUM se compromete a enviar una "relación de proveedores cuyos productos están muy deteriorados en cuanto a margen para que valoremos entre todos las medidas a tomar"⁵⁹.

(265) Y, en cuanto a ampliar el grupo, se hizo una lista de almacenistas que se consideró debían participar en las reuniones, nombrándose a las personas responsables de entre las empresas presentes de contactar con ellos.

(266) En cuanto al intercambio de información sobre morosidad, en esta reunión de 21 de julio de 2008 se señaló como ya se había enviado a los miembros del grupo "la plantilla de impagos" para su cumplimiento, señalándose en el acta elaborada que sólo se enviaría la información sobre morosidad a quién participara en su intercambio. De hecho, el 22 de julio de 2008 SANYSUM se dirigirá al grupo

⁵⁶ Correo de 1 de octubre de 2008 remitido por SITA a THISA, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, MACC, BATMAR, SUMIVALLS, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y SANYSUM recabado en la inspección llevada a cabo en la sede de DITECO (folio 6772), el cual es contestado por ALMESA mediante correo electrónico de 1 de octubre de 2008 indicando que "Los gastos financieros no llevan IVA, sí que lo llevan las comisiones o servicios relacionados", recabado en la inspección de DITECO (folio 6773) y MARTÍNEZ (folio 5258), dando las gracias SITA a DITECO también mediante correo de 1 de octubre de 2008, recabado en la inspección de DITECO (folio 6775) como consecuencia de una pregunta realizada al respecto por SITA.

⁵⁷ Correo de 24 de julio de 2008 remitida por SANYSUM a SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF, así como a ALMESA, con el asunto: "Carta financiación y Ley plazos de pago" y el siguiente texto "Con el fin de ponerlos al día, os envío correo que se envió la última reunión en la que se hablaba de la carta tipo y la Ley de morosidad", recabado en la inspección a la sede de IMECA (folios 6472 a 6479).

⁵⁸ Carta facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia (folios 157, 241, 242 y 353).

⁵⁹ Anotaciones manuscritas sobre la reunión de 21 de julio de 2008 recabadas en la inspección de DITECO (folio 5089), en el que figura la anotación "- Lista proveedores a tratar".

mediante correo electrónico adjuntando, junto con el listado de asistentes a la reunión del día anterior, "la plantilla del Listado de Morosidad" de la cual se dice que va a hacerse cargo una administrativa de SANYSUM, en concreto quién dirige el mencionado correo, solicitando que se le envíen los datos con el fin de realizar un listado completo y mantenerles informados⁶⁰ ya que hasta entonces, dice que sólo le ha facilitado la información sobre morosidad MARVAL y HERBELCA.

(267) A la vista de la mencionada plantilla, cabe indicar que cuenta con el mismo contenido que el registro de morosidad de carácter semanal acordado el 13 de febrero de 2008 por MARVAL, SANYSUM, S. PLÁ y SUMIVALLS. Es decir, cuenta con las siguientes columnas: "CIF o NIF", "SOCIEDAD", "IMPAGO", "GESTOR", "DISTRIBUIDOR" y "FECHA". O lo que es lo mismo, mención al cliente moroso con indicación a su CIF o NIF, cantidad a la que asciende la deuda, fecha (concretamente, "desde el primer impago"), identidad del almacenista miembro del grupo que aporta la información y la identidad del gestor de la deuda ("Abogado, Crédito y Caución, Cobrador de Morosos,...").

(268) Indica la administrativa de SANYSUM en un correo explicativo de 24 de julio de 2008⁶¹, "Sólo una línea para cada cliente, cada vez que les pague o les deba más dinero se sumará o restará al importe". "Ustedes deben enviármelo el viernes para que yo el lunes se lo devuelva completado con el de todos".

(269) Hay numerosas pruebas sobre el intercambio de información sobre morosidad entre el grupo de empresas miembros del cártel.

(270) Así, en cuanto a listados, figuran en el expediente los generados a las fechas siguientes: 25 de julio de 2008⁶², 1 de agosto de 2008⁶³, 8 de agosto de 2008⁶⁴, 8 de septiembre de 2008⁶⁵, 15 de septiembre de 2008⁶⁶, 22 de septiembre de 2008⁶⁷, 29 de septiembre de 2008⁶⁸ y 6 de octubre de 2008⁶⁹.

⁶⁰ Correo electrónico de 22 de julio de 2008 enviado por SANYSUM a los almacenistas miembros del grupo, recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folios 7139 a 7141), DITECO (folios 6667 a 6670) y MARTÍNEZ (folio 5255).

⁶¹ Correo de 24 de julio de 2008 enviado por SANYSUM al resto de empresas miembros del grupo, con el asunto "EXPLICACIÓN Listado Morosidad", incluyendo plantilla tipo, recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folios 7142 a 7144), DITECO (folios 6671 a 6673) y MARTÍNEZ (folio 5256).

⁶² Correo electrónico de 28 de julio de 2008 remitido por la administrativa de SANYSUM a HERBELCA, THISA, SUCONSA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, BATMAR, MARTINEZ, MACC, BATMAR, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF, adjuntando el "LISTADO MOROSIDAD 25 de Julio.xls" recabado en la inspección de S. PLÁ (folios 7147 a 7149) y de DITECO (folios 6675 a 6677), conteniendo información sobre morosidad de MARVAL, HERBELCA, con información que se remonta (como primer impago a enero de 2006).

⁶³ Correo electrónico de 4 de agosto de 2008 remitido por la administrativa de SANYSUM a HERBELCA, THISA, SUCONSA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, BATMAR, MARTINEZ, MACC, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF, adjuntando el "LISTADO MOROSIDAD 01 Agosto.xls" recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folios 7150 a 7152) y DITECO (folios 6679 a 6681), conteniendo la misma información que la adjuntada al correo de 28 de julio de 2008 mencionado en la nota a pie de página anterior.

⁶⁴ Correo electrónico de 8 de agosto de 2008 remitido por la administrativa de SANYSUM a HERBELCA, THISA, SUCONSA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, BATMAR, MACC, MARTINEZ, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF, adjuntando el LISTADO MOROSIDAD 08 Agosto.xls", recabado en las inspecciones de MARTÍNEZ (folios 6683 a 6685) y S. PLÁ (folios 7153 a 7155), conteniendo información de MARVAL y HERBELCA actualizada.

(271) A este respecto, a la vista de los listados, es importante señalar como las empresas MARTÍNEZ, BATMAR y MACC facilitan conjuntamente su información en cuanto a morosidad sufrida, identificándose como "GRUPO MAR" (folios 6796 a 6798).

(272) Tal y como se quedó en la reunión anterior, la siguiente tuvo lugar el 15 de septiembre de 2008 y a ella asistió un nuevo almacén, TUBERPLAS, llegando así a ser 22 las empresas partícipes en las reuniones⁷⁰. Concretamente a esta reunión fueron convocadas THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, MACC, BATMAR, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM. Si bien excusó su asistencia DITECO, no

⁶⁵ Correo electrónico de 8 de septiembre de 2008 remitido por la administrativa de SANYSUM a HERBELCA, THISA, SUCONSA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, BATMAR, MACC, MARTINEZ, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF y MARVAL, adjuntando el "LISTADO MOROSIDAD 8 de Septiembre.xls", recabado en las inspecciones de MARTINEZ (folios 5257 y 6699 a 6709) y S. PLÁ (folios 7159 a 7169), conteniendo información de MARVAL, HERBELCA, SUMIVALLS, IMECA, S. PLÁ, SANYSUM, LIMAC y DITECO.

⁶⁶ Correo electrónico de 15 de septiembre de 2008 remitido por la administrativa de SANYSUM a HERBELCA, THISA, SUCONSA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, BATMAR, MARTINEZ, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF y MARVAL, adjuntando el documento "LISTADO MOROSIDAD 15 de Septiembre.xls", recabado en las inspecciones de DITECO (folios 6713 a 6727) y S. PLÁ (folios 7170 a 7184), conteniendo información de MARVAL, HERBELCA, SUMIVALLS, IMECA, S. PLÁ, SANYSUM, LIMAC, DITECO, GRUPO MAR, SUMICASA, SUALFONT y COPLASA. Correo de 11 de septiembre de 2008 remitido por MARTINEZ, MACC y BATMAR a la administrativa de SANYSUM remitiendo el "Listado de Morosidad 11-09-08.xls" del "GRUPO MAR", recabado en la inspección a la sede de MARTÍNEZ (folios 6711 y 6712). Se indica en el texto de dicho correo "como te comenté telefónicamente, en los impagos que estás denunciados a Cesce, si la compañía nos ha abonado alguna cantidad, la hemos colocado en un comentario, son las casillas que llevan una cuña roja en su ángulo superior derecho, si posiciones el cursor del ratón la etiqueta se hace visible. Solo me queda una duda, lo que te he de enviar cada semana o bien cuando hayan variaciones, que es el listado completo más las novedades o bien solo las novedades, por favor dime algo."

⁶⁷ Correo electrónico de 22 de septiembre de 2008 remitido por la administrativa de SANYSUM a HERBELCA, THISA, SUCONSA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, BATMAR, MACC, MARTINEZ, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF, MARVAL y TUBERPLAS, adjuntando el documento "LISTADO MOROSIDAD 22 de Septiembre.xls", recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folios 7199 a 7215) y DITECO (folios 6737 a 6753), conteniendo información sobre morosidad de MARVAL, HERBELCA, SUMIVALLS, IMECA, S. PLÁ, SANYSUM, LIMAC, DITECO, GRUPO MAR, SUMICASA, SUALFONT, COPLASA, TUBOGRIF.

⁶⁸ Correo electrónico de 29 de septiembre de 2008 remitido por la administrativa de SANYSUM a HERBELCA, THISA, SUCONSA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MACC, BATMAR, MARTINEZ, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF, MARVAL y TUBERPLAS, adjuntando el documento el "LISTADO MOROSIDAD 29 de Septiembre.xls", recabado en la inspección de DITECO (folios 6754 a 6771), conteniendo información actualizada sobre morosidad de MARVAL, HERBELCA, SUMIVALLS, IMECA, S. PLÁ, SANYSUM, LIMAC, DITECO, GRUPO MAR, SUMICASA, SUALFONT, COPLASA, TUBOGRIF y TUBERPLAS.

⁶⁹ Correo electrónico de 6 de octubre de 2008 remitido por la administrativa de SANYSUM a HERBELCA, THISA, SUCONSA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, BATMAR, MARTINEZ, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF, MARVAL y TUBERPLAS, adjuntando el documento "LISTADO MOROSIDAD 6 de Octubre.xls", recabado en las inspecciones de MARTÍNEZ (folios 5260 a 5278), DITECO (folios 6777 a 6795) y S. PLÁ (folios 7216 a 7234), conteniendo información actualizada sobre morosidad de MARVAL, HERBELCA, SUMIVALLS, IMECA, S. PLÁ, SANYSUM, LIMAC, DITECO, GRUPO MAR, SUMICASA, SUALFONT, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS, SITA y SUCONSA. Correo de 6 de octubre de 2008 remitido por el Gestor comercial de MARTÍNEZ, BATMAR y MACC a PC-SOFTWARE, remitiéndole la misma información en cuanto a la morosidad a dicha fecha del GRUPO MAR (folios 6796 a 6798). Correo de 13 de octubre de 2008 remitido por la administrativa de SANYSUM a ALMESA, DITECO, HERBELCA, IMECA, LIMAC, CASARES, SITA, S. PLÁ, MARTINEZ, SUALFONT, SUCONSA, SUMICASA, COPLASA, GONZÁLEZ, COPLASA, TUBOGRIF, SUMIVALLS, THISA y TUBERPLAS, recabado en la inspección llevada a cabo en la sede de DITECO (folio 6800). En este correo la administrativa responsable de recibir, consolidar y distribuir el listado consolidado recuerda a las empresas que a dicha fecha tan sólo ha recibido el listado de COPLASA.

⁷⁰ Listado de asistentes facilitado por G.VILAR adjuntos a su escrito de alegaciones de 17 de diciembre de 2010 (folio 4946).

asistiendo SITA, ALMESA, GONZÁLEZ y TUBOGRIF. Si bien en concreto a esta reunión, de acuerdo con la información disponible, asistieron representantes de SUMICASA, MACC, BATMAR, HERBELCA, IMECA, LIMAC, CASARES, S. PLÁ, MARTÍNEZ, SANYSUM, SUALFONT, COPLASA, MARVAL, TUBERPLAS, THISA, SUMIVALLS y SUCONSA. Excusándose DITECO⁷¹. De acuerdo con el acta elevada al efecto⁷², en esta reunión, además de dar la bienvenida a la nueva empresa asistente, se comentaron dos circulares emitidas por dos competidores. Se trataba de la circular de G. VILAR, empresa que hasta la fecha no había sido convocada a las reuniones, informando a sus clientes de la futura aplicación de costes de financiación con un contenido muy similar al acordado por el cártel, así como una circular remitida por COFONS COOP. VAL (COFONSA).

(273) Por lo que respecta a la mencionada circular de G. VILAR, ésta consta en el expediente facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia, al igual que la carta remitida por otro competidor, VIDALFON SUMINISTROS Y SANEAMIENTOS, S.L. (VIDALFON), también denunciada ante la autoridad valenciana de competencia. En concreto, en la carta de G. VILAR de 25 de julio de 2008⁷³, su Director de Administración y Finanzas indica:

"que a partir del próximo 1 de Septiembre vamos a repercutir en factura parte de estos costes financieros.

La tabla a aplicar es la siguiente:

FORMA DE PAGO	PLAZO HASTA	RECARGO
Recibo caja	----	0,50%
Giro domiciliado	60 días	0,00%
Giro domiciliado	90 días	0,50%
Otras formas de Pago(*)	60 días	0,50%
Otras formas de Pago(*)	90 días	1,00%

(*) Aceptos, Pagarés, Factoring/Confirming, etc.

En el caso de operaciones especiales, que requieran un tratamiento "EXCEPCIONAL" en su plazo de pago, el porcentaje de gastos financieros aumentará en la proporción de un 0,50% más por cada treinta días de aplazamiento."

(274) Mientras que en la de VIDALFON de 21 de julio de 2008⁷⁴, se comunica que:

"a partir del 1 de Agosto, todas aquellas compras financiadas a partir de 45 días, llevarán un cargo de coste financiero, quedando la facturación de la siguiente forma:

30-45 días	Sin coste financiero
60 días	incremento 0,5%
90 días	incremento 1%

⁷¹ DITECO no asistió a esta reunión conforme se indica por dicha empresa en su correo de 17 de septiembre de 2008 dirigido al grupo de empresas, recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7185).

⁷² Acta de la reunión facilitada por G.VILAR adjuntos a su escrito de alegaciones de 17 de diciembre de 2010 (folio 4946).

⁷³ Carta facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia (folios 156, 233 y 235).

⁷⁴ Carta facilitada por ASEIF como anexo a su denuncia (folio 152).

120 días Incremento 1,5%
Días fijos de pago Más incremento 0,25%”

(275) Lo que pone en evidencia de que la iniciativa del cártel fue seguida por terceros competidores.

(276) De la carta de COFONSA, cuyo texto fue previamente enviado el 4 de septiembre de 2008 por DITECO al grupo de empresas asistentes a las reuniones⁷⁵, cabe destacar que dicho competidor de las anteriores parte de que el cliente "habrá recibido o recibirá por parte de otros proveedores, una comunicación en relación a los cargos que les quieren producir respecto a GASTOS FINANCIEROS e incluso PORTES", postura que COFONSA dice entender y respetar, pero que no comparte, ya que "usted con nosotros NO tendrá ningún Gasto adicional, los seguiremos asumiendo nosotros". Como expresamente se indica, lo cierto es que "los márgenes comerciales cada vez dan para menos, para NADA nos atrevemos a decir. Las entidades financieras estrecha cada vez más el cerco, ahogándonos cada día un poco más. Los proveedores FABRICANTES, nos cierran la mano, no dan ya ni bolígrafos". No obstante, COFONSA propone un mecanismo de bonificaciones en el caso de las facturas sean pagadas en un máximo de 20 días, lo que produjo en el ámbito de la reunión el que TUBERPLAS preguntara a los asistentes sobre el pronto pago, contestándole que era un aspecto que se dejaba abierto para que cada almacén lo utilizara como quisiera.

(277) Siguiendo con lo tratado el 15 de septiembre de 2008, se recriminó a S. PLÁ estar aplicando el acuerdo en materia de costes de financiación tan sólo al 40% de sus clientes, instándole a que lo aplicara al 100% de los mismos.

(278) Cabe mencionar un intercambio interno de correos electrónicos llevado a cabo por S. PLÁ el 10 de julio de 2008⁷⁶, en el que un ejecutivo de dicha empresa comenta como el acuerdo sobre costes de financiación no está siendo aplicado de forma general por la totalidad de miembros del grupo y los efectos negativos que dicha medida está teniendo para S. PLÁ, sugiriéndose expresamente:

"Sigo pensando que me gustaría vender más caro y cobrar al contado, pero nos guste o no, no somos un monopolio, o un oligopolio donde podamos marcar precios y condiciones a los clientes por fáciles acuerdos con la competencia. Somos muchos que nos hacemos la competencia cada día y a nosotros nos va BIEN o MUY BIEN en relación a los demás. Somos los líderes en Valencia en Construcción, Subdistribución y Tienda. Creo que la competencia, especialmente Valls está muy nerviosa porque se han equivocado en muchas cosas. Y nosotros NO. Pienso que debemos seguir nuestro camino."

⁷⁵ Correo electrónico de 4 de septiembre de 2008 remitido por DITECO a los habituales asistentes a las reuniones con el siguiente texto: "Os adjunto una carta que me acaba de traer uno de mis comerciales. Probablemente algunos ya la tendréis. Me pregunto si estará algo molesto por no haberle llamado." Recabado en la inspección a la sede de DITECO (folios 6686 y 6687) y de S. PLÁ (folios 7157 y 7158).

⁷⁶ Correos electrónicos de S. PLÁ de 10 de julio de 2008, con el asunto "Re: Acuerdo almacenistas", Recabados en la inspección de S. PLÁ (folios 7132 y 7133).

(279) Por lo que respecta al intercambio de información sobre morosidad, en esta reunión se llega a la conclusión de que hay que tratar de mejorar el sistema instituido, habida cuenta la poca fiabilidad de otros "foros en la web que hablan de impagados", incluyéndose en el acta de la reunión de 15 de septiembre de 2008 la expresión: "Política de personal: Respetarnos a la hora de contratar personal del sector". No obstante, a la vista de la información con que se cuenta, se desconoce si se llegó a alcanzar algún acuerdo al respecto.

(280) La siguiente reunión se convocó para el 28 de octubre de 2008, pero de acuerdo con la información de que se dispone, hay dos circunstancias que hacen que el grupo se plantee volver a reunirse en un plazo más breve⁷⁷. Una de ellas, la carta remitida el 16 de septiembre de 2008 por ASEIF a la ASOCIACIÓN DE ALMACENISTAS Y COMERCIANTES SIDEROMETALÚRGICOS (ALCOSID), una Asociación como ASEIF integrada en FEMEVAL, y cuya presidencia era ejercida en aquél momento por una de las asistentes habituales a las reuniones en representación de DITECO. De ahí que una vez recibida, DITECO traslade la carta al resto de miembros del grupo⁷⁸, mientras que la otra circunstancia es la limitación del crédito por CRÉDITO Y CAUCIÓN, S.A. (CYC). CYC, al igual que CESCE o MAPFRE, son aseguradoras de crédito, libradoras de seguros que permiten a las empresas recibir una indemnización ante el impago de las ventas a crédito que realizan a sus clientes. Dichas entidades, por tales fechas, ante la situación creciente de impagados, limitaron el crédito pactado con los almacenistas, rebajando la clasificación de sus clientes, no aceptando operaciones con algunos de estos clientes al considerarlos como insolventes. Medida que se tradujo en un mayor riesgo para los almacenistas que sufrían los impagos.

(281) Por lo que respecta a la ejecución del acuerdo previamente adoptado por el cártel referente a las condiciones comerciales relativas a la financiación de operaciones con pago aplazado, figura en el expediente copia de diversos faxes redactados por la nueva integrante del grupo, TUBERPLAS, dirigidos a clientes en

⁷⁷ Correos electrónicos de 19 de septiembre de 2008 remitidos por SANYSUM a SANYSUM, MACC, BATMAR, MARTINEZ, DITECO, ALMESA, SUCONSA, SUMIVALLS, GONZÁLEZ, THISA, SUMICASA, S. PLÁ, LIMAC, MARVAL, CASARES, HERBELCA, COPLASA, SITA, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF y TUBERPLAS, con asuntos "Reunión urgente", recabados en las inspecciones de S. PLA (folios 7187 y 7190) y DITECO (folios 6729 y 6731), así como facilitado por DITECO en su solicitud de reducción (folios 5514 y 5515). Correo electrónico de 19 de septiembre de 2008 remitido por SANYSUM a SUMIVALLS y DITECO, recabado en la inspección de DITECO (folio 6728). Correo electrónico de 22 de septiembre de 2008 remitido por SANYSUM a ALMESA, DITECO, HERBELCA, LIMAC, CASARES, SITA, S. PLÁ, MACC, BATMAR, MARTÍNEZ, SUALFONT, SUCONSA, SUMICASA, COPLASA, GONZÁLES, MARVAL, TUBOGRIF, SUMIVALLS, THISA y TUBERPLAS, con los asuntos "LISTADO ACTUALIZADO ALMACENISTAS" y "RE: Reunión urgente", recabados en las inspecciones de S. PLÁ (folios 7193 y 7195) y DITECO (folios 6633 y 6634, y 6735), así como facilitado por DITECO en su solicitud de reducción (folio 5514).

⁷⁸ Correo electrónico de 17 de septiembre de 2008 remitido por DITECO a SANYSUM, MACC, BATMAR, MARTÍNEZ, SUCONSA, SUMIVALLS, GONZÁLEZ, THISA, SUMICASA, S. PLÁ, LIMAC, MARVAL, CASARES, HERBELCA, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, ALMESA y TUBOGRIF, adjuntando copia de la carta remitida por ASEIF a ALCOSID, recabado en la inspección de S. PLÁ (folios 7185 y 7186). Carta facilitada por ASEIF adjunta a su denuncia (folio 159) y en el que dicha Asociación, se dirige a ALCOSID, al considerarla como interlocutora autorizada con el fin de que los almacenistas desistan de imponer los costes de financiación (folio 3) y en la que textualmente se indica: "Por este motivo [...] (ASEIF) le ruega que comuniqué a sus asociados la presente carta, requiriéndoles para que cesen de forma inmediata respecto de dicha concertación de condiciones comerciales, apercibiéndoles que, caso de no hacerlo, ASEIF se verá en la obligación de poner dichos hechos en conocimiento del Tribunal de Defensa de la Competencia a los efectos pertinentes".

los que se anuncia la aplicación de costes financieros a partir de septiembre y/o noviembre de 2008, ajustándose al texto y baremos adoptados por el cártel el 23 de junio de 2008⁷⁹. Así, se indican en dichos faxes:

"Es de todos conocida la situación de incremento de costes financieros que se está produciendo actualmente en el mercado financiero.

Como consecuencia de esta situación, y desde la prudencia de repercutir únicamente una parte de dicho coste, les comunicamos que a partir del próximo 15 de octubre del corriente se aplicará la siguiente tabla:

30-45 días	sin recargo
60 días	recargo del 0,5%
90 días	recargo del 1%
120 días	recargo del 1,5%
Día fijo de pago	más 0,25%".

(282) De la siguiente reunión de la que se tiene constancia es de la que tuvo lugar el 13 de octubre de 2008⁸⁰ en el hotel XXX. De acuerdo con la información disponible, son convocados y asisten THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF, TUBERPLAS, SANYSUM, G. VILAR⁸¹ y SUMITAY.

(283) En dicha reunión, de acuerdo con la documentación e información con que se cuenta, parte de ella facilitada por la propia G. VILAR quién ha reconocido haber asistido a la misma, las empresas desarrollaron un acuerdo en materia de márgenes. A este respecto, se recuerda como ya en la reunión de 21 de julio de 2008, el grupo se planteó la posibilidad de adoptar nuevas medidas en común, comprometiéndose SANYSUM en enviar a los asistentes una relación de proveedores "cuyos productos están muy deteriorados en cuanto a margen"⁸². De ahí que SANYSUM, en su correo de 7 de octubre convocando esta reunión, expresamente indique: "Recordar también a alguno que quedamos que me

⁷⁹ Faxes de septiembre (folios 7324 y 7325) y noviembre de 2008 (folios 7326 a 7378), recabados en la inspección de TUBERPLAS (folios 7326 a 7328). Asimismo, constan en el expediente recabados en la inspección de TUBERPLAS, faxes creados en iguales fechas en las que los baremos del recargo son:

- 30 días, sin recargo; 60 días, recargo del 0,5% y día fijo de pago más 0,25% (folios 7332 a 7337, 7346 a 7351, 7358 a 7361, 7366 a 7371, 7376 a 7379, 7384 y 7385, 7390 a 7395) y

- 30 días sin recargo; 60 días recargo del 0,5%; 90 días recargo del 1% y día fijo de pago más 0,25% (folios 7338 a 7345, 7352 a 7357, 7362 a 7365, 7372 a 7375, 7380 a 7383, 7386 a 7389, 7396 a 7399 y 7404 y 7405).

⁸⁰ Correo electrónico de 7 de octubre de 2008 dirigido por SANYSUM a MARTINEZ, MACC, BATMAR, DITECO, ALMESA, SUCONSA, SUMIVALLS, GONZÁLEZ, SUMICASA, S. PLÁ, LIMAC, MARVAL, CASARES, HERBELCA, COPLASA, SITA, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF y TUBERPLAS, con asunto: "RECORDATORIO PRÓXIMA REUNIÓN", recabado en las inspecciones de MARTÍNEZ (folio 5279, constando el listado de asistentes en el folio 5283), DITECO (folio 6799) y S. PLÁ (folio 7235), así como facilitado por DITECO en su solicitud de reducción (folio 5514). En este mismo correo, entre otras cuestiones, SANYSUM propone a las empresas que lleve el acta y los correos, tal y como ya se había hablado al respecto, una administrativa de SANYSUM, pagándole "60€ por esas dos/tres horas" que dura la reunión "(3€ por almacén)", constituyéndose un "bote de 20 para los pagos del salón y así no tener que hacer de recaudador cada semana".

⁸¹ G.VILAR reconoce su asistencia a esta reunión en su escrito de alegaciones de 17 de diciembre de 2010 (folio 4939), facilitando el listado de asistencias (folio 4946) y acta de la reunión de 19 de septiembre de 2008 (folio 4944), junto con otra documentación facilitada en el transcurso de esta reunión de 13 de octubre de 2008 a los asistentes.

⁸² Anotaciones manuscritas sobre la reunión de 21 de julio de 2008 recabadas en la inspección de DITECO (folio 5089), en el que figura la anotación "- Lista proveedores a tratar".

enviaríais la lista de 10 proveedores que entendéis es interesante estudiarlos, me faltan listas por recibir".

(284) En relación con el mencionado acuerdo en materia de márgenes, figura en el expediente un documento recabado en la inspección llevada a cabo en S. PLÁ⁸³, en el que si bien por su contexto cabe deducir que hace referencia al planteamiento de un posible acuerdo de mínimos entre distribuidores de productos ROCA⁸⁴, a la vista de cómo se fueron desarrollando los hechos, tiene el interés de contener los que esta DI considera la "hoja de ruta" del acuerdo en materia de descuentos máximos de venta para determinados productos alcanzado por el cártel.

(285) Así, en dicho documento, como remedio a la bajada de márgenes se sugiere alcanzar un acuerdo en materia de precios mínimos y descuentos máximos de venta con referencia a determinadas marcas y productos. Un acuerdo que, una vez adoptado, se intentará que los proveedores de tales productos respeten, obligándoles a no suministrar los mismos a aquellos almacenistas que comercialicen sus productos con descuentos superiores, en atención al elevado poder de compra en conjunto de los distribuidores que lleguen al acuerdo. Este objetivo exige por parte de los almacenistas, de acuerdo con el documento en cuestión, elegir previamente los productos sobre los que acordar descuentos máximos y, de otro, optar por sus proveedores a los que poder presionar.

(286) Se proponen así productos con marca que supongan un alto porcentaje de las ventas de los almacenistas que adopten el acuerdo y que, por ende, otorguen a los mismos un mayor poder de compra hacia los proveedores en cuestión, o productos sin marca y de bajo margen, como el cobre. Su sugiere a este respecto, la elección de unos 10 o 12 proveedores, exceptuándose a ROCA, llegándose a mencionar expresamente en el documento a fabricantes como VAILLANT, FAGOR, EDESA, JUNKERS, UPONOR y SAUNIER. Sigue el documento en cuestión desarrollando las "bondades" de llegar a este acuerdo de mínimos entre distribuidores, así como valorando su aplicación según los distintos canales de comercialización de los materiales de fontanería y saneamiento (profesionales, construcción y particulares), optándose por sugerir aplicarlo en primer lugar en el canal profesional. Es decir, en el suministro de dichos productos a profesionales de su instalación y mantenimiento.

(287) Siguiendo con lo declarado por G.VILAR, en esta reunión se hizo referencia "a una serie de proveedores de los cuales se pretendía obtener ciertos descuentos en determinados productos", comentándose que debían ser citados en sucesivas reuniones y "exigirles condiciones"⁸⁵.

⁸³ Documento mecanografiado en la inspección realizada en la sede de S. PLÁ con el título "Acuerdo de mínimos entre distribuidores", documento recabado en la inspección realizada en la sede de la empresa S. PLÁ (folios 5341 a 5344).

⁸⁴ S. PLÁ, al igual que SUMIVALLS, en su momento, SANYSUM, MARVAL, BATMAR, MARTÍNEZ, LIMAC y SUMITAY son distribuidores de productos ROCA.

⁸⁵ Escrito de alegaciones de G.VILAR con entrada en la CNC el 17 de diciembre de 2010 (folio 4941).

(288) *Figura entre la documentación facilitada a la DI por G.VILAR una relación de fabricantes más votados por los miembros del cártel: VAILLANT, UPONOR HISPANIA⁸⁶, JIMTEN, VALVULAS ARCO, JUNKERS, SAUNIER DUVAL DICOSA, FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS, FAGOR CONFORT⁸⁷, ROBERT BOSCH ESPAÑA⁸⁸ y SALGAR por ese orden, así como una relación de los productos más votados: tuberías de cobre, de PVC, accesorios de cobre y el radiador de aluminio. Dos documentos que fueron repartidos entre los presentes⁸⁹.*

(289) *Una vez elegidas las marcas y los productos, el cártel queda en realizar una segunda encuesta, esta vez sobre los descuentos máximos-mínimos aplicados por los almacenistas asistentes, márgenes que cada uno de ellos recomienda obtener, productos que lleven precios netos y cuantía de dichos precios. Entendiéndose por precio neto, el que resulta después de aplicar al precio oficial del fabricante, los descuentos correspondientes, determinando así el importe final o base imponible sobre el que se aplica el IVA en la emisión de la factura⁹⁰.*

(290) *De ahí que en consecuencia, el 15 de octubre de 2008, SANYSUM se dirija por correo electrónico a ALMESA, DITECO, HERBELCA, IMECA, LIMAC, CASARES, SITA, S. PLÁ, MACC, BATMAR, MARTÍNEZ, SUALFONT, SUCONSA, SUMICASA, COPLASA, GONZÁLEZ, MARVAL, TUBOGRIF, SUMIVALLS, THISA, TUBERPLAS, G.VILAR y SUMITAY⁹¹, adjuntando una serie de plantillas a fin de que sean completadas a tales efectos por dichas empresas. Unas plantillas dirigidas a recoger de los miembros del cártel la siguiente información a escala individual por fabricante y producto:*

⁸⁶ UPONOR, de la multinacional UPONOR CORPORATION, es fabricante de tuberías y sistemas de climatización radiante. Sus tres áreas de negocio principales son: Antincendios, Climatización Invisible y Fontanería y calefacción.

⁸⁷ FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS SDA. COOP, de acuerdo con la contestación de MARTÍNEZ, BATMAR y MACC al requerimiento de información de la DI (folios 18792, 18785 y 19104)

⁸⁸ JUNKERS HISPANIA, del grupo ROBERT BOSCH ESPAÑA, S.A. de acuerdo con la contestación de MARTÍNEZ, BATMAR y MACC al requerimiento de información de la DI (folios 18792, 18785 y 19104).

⁸⁹ Los listados "PROVEEDORES", "PROVEEDORES MÁS VOTADOS:" y "PRODUCTOS MÁS VOTADOS:" facilitados a los presentes en la reunión de 13 de octubre de 2008 han sido facilitados por G.VILAR como Anexo 4 a su escrito de alegaciones con entrada en la CNC el 17 de diciembre de 2010 (folios 4958 y 4959).

⁹⁰ Ver los escritos de contestación al requerimiento de información de la DI de 16 de marzo de 2012 de LIMAC (folio 18613), THISA (folio 18770), SANYSUM (folio 19113), BATMAR (folio 18785), MARTÍNEZ (folio 18792), COPLASA (folio 19082), MACC (folio 19104), SANYSUM (folio 19113) y TUBERPLAS (folio 19117).

⁹¹ Correo electrónico de 15 de octubre de 2008 remitido por SANYSUM con el asunto: "Reunión 13 Octubre – Plantilla descuentos" adjuntando los documentos "Descuentos.xls" y "REL. REUN.ALMACEN.pdf" (listado de asistentes a la reunión de 13 de octubre de 2008), recabado en la inspección a la sede de MARTINEZ (folios 5282 y 5283 y 6801 a 6809), DITECO (folios 6811 a 6821) y S. PLÁ (folios 7240 a 7250). Dice el texto del correo:

Como quedamos en la pasada reunión del día 13 les mando la plantilla para poner los descuentos máximos-mínimos, los recomendados y aquellos productos que lleven precios netos y cuales son esos precios.

Si hay alguien a quien le interese saber de lo que se habló en la reunión pueden ponerse en contacto conmigo para que se lo explique.

Adjunto el nuevo listado de almacenes.

La nueva reunión se acordó para el día Martes 28 a las 9h de la mañana para que pudiesen venir los señores de Procalsa.

Un saludo,

Fabricante	Producto	Información solicitada
JIMTEN	Familia 1 desagües	<i>"Intervalo descuento que trabajas: máximo/mínimo."</i> <i>"Que descuento máximo recomiendas."</i> <i>Relación productos precios netos y precio neto</i>
	Familia 2 fitting	<i>"Producto, con indicación del intervalo descuento que trabajas: máximo/mínimo"</i> <i>"Producto: que descuento máximo recomiendas"</i> <i>"Relación productos precios netos y precios neto"</i>
VÁLVULAS ARCO	Agua	<i>"Producto, con indicación del intervalo descuento que trabajas: máximo/mínimo"</i>
	Calefacción	<i>"Producto: que descuento máximo recomiendas"</i>
	Gas	<i>"Relación productos precios netos y precios neto"</i>
UPONOR	PEX ⁹²	<i>"Intervalo descuento que trabajas: máximo/mínimo"</i> <i>"Que descuento máximo recomiendas"</i>
	MULTICAPA	<i>"Relación productos precios netos y precio neto"</i>
VAILLANT	Calentadores	<i>"Intervalo descuento que trabajas: máximo/mínimo"</i>
	Calderas	<i>"Que descuento máximo recomiendas"</i> <i>"Relación productos precios netos y precio neto"</i>

(291) Estas plantillas volvieron a ser remitidas por SANYSUM el 21 de octubre de 2008⁹³, reiterando que han de ser cumplimentadas y remitidas a ella con el fin de ofrecer un listado con los resultados de la encuesta en la próxima reunión convocada para el 28 de octubre de 2008⁹⁴.

(292) Figura en el expediente el resultado de la mencionada encuesta dando así testimonio de que hubo intercambio de información en materia de descuentos y precios por parte de DITECO, SUALFONT, HERBELCA, IMECA, LIMAC, MARVAL, SITA, S. PLÁ, MARTINEZ, entendiéndose que se contempla la información referente al grupo de hecho MARTÍNEZ o GRUPO MAR (esto es,

⁹² PEX se trata de un tipo de tubería.

⁹³ Correo de 21 de octubre de 2008 dirigido por SANYSUM con el asunto "Reunión 28 Octubre- Plantilla descuentos" a la totalidad de asistentes a la reunión de 13 de octubre, recabado en la inspección realizada en la sede de MARTÍNEZ (folios 5285), DITECO (folios 6822 a 6831) y S. PLÁ (folios 7251 a 7258).

Correo de 24 de octubre de 2008 dirigido por SANYSUM con el asunto "Próxima Reunión", recabado en la inspección en la sede de S. PLÁ (folios 7259 a 7268) y MARTÍNEZ (folio 5286), indicando que a dicha fecha no han enviado la plantilla cumplimentada las siguientes empresas: THISA, MARVAL, CASARES, MARTINEZ, ALMESA, DITECO, GONZALEZ, IMECA, TUBOGRIF y G.VILAR.

Buenos días,

Les recuerdo que la próxima reunión se realizará el día 28 a las 9h en el Hotel XXX de Manises. Les recuerdo a los señores que no han enviado la plantilla de descuentos que lo hagan entre hoy y el lunes para tenerla lista para la reunión: THISA, MARVAL, CASARES, MARTINEZ, ALMESA, DITECO, GONZALEZ, IMECA, TUBOGRIF y G.VILAR.

⁹⁴ Mediante correo de 27 de octubre de 2008 SANYSUM se dirige a las 22 empresas indicando que para la reunión de 28 de octubre de 2008 sólo falta la información referente a descuentos de ALMESA, G.VILAR, CASARES, GONZÁLEZ y TUBOGRIF. Correo recabado en la inspección llevada a cabo en la sede de S. PLÁ (folio 7269) y MARTÍNEZ (folio 5287).

MARTÍNEZ, BATMAR y MACC), SANYSUM, SUCONSA, SUMICASA, COPLASA, SUMIVALLS, THISA y TUBERPLAS⁹⁵.

(293) Siguiendo con el desarrollo de la reunión de 13 de octubre de 2008, G.VILAR ha declarado que también fue objeto de discusión en la misma la posibilidad de implantar una aplicación de intercambio de información encriptada de uso compartido, a cuyos efectos se entregó a los asistentes el documento explicativo “SOFTWARE DE INTERCAMBIO DE DATOS” y un presupuesto por la empresa informática XXX⁹⁶.

(294) El mencionado documento “SOFTWARE DE INTERCAMBIO DE DATOS” se autodefine como un borrador de ideas recogidas tras el análisis realizado por XXX y el Gestor comercial común de MARTÍNEZ, BATMAR y MACC, habitual convocado y asistente a las reuniones. A la vista del mismo, cabe indicar que dos fueron las opciones ofertadas: el intercambio de datos vía FTP o vía email. Por lo que respecta a la primera opción, el programador habilita un servidor de almacenamiento en Internet (“Servidor FTP”) para que cada operador depositara y recogiera la información que deseara compartir con el resto de operadores adscritos al programa. El otro modo de funcionamiento o “Solución email”, comentándose que este procedimiento tiene la desventaja de que existe un histórico tanto para el remitente como para el destinatario de todas las transferencias realizadas, lo que no sucede con la solución “Servidor FTP”.

(295) Es importante señalar que, si bien se trata de un sistema o programa que en principio, como así parece, iba destinado al intercambio de información sobre morosos⁹⁷, ya nació con la idea de ser usado para intercambiar cualquier tipo de información entre las empresas adscritas al mismo. De ahí que en este documento explicativo del programa, identificado como “Programa Gest-rec”, se mencione la posibilidad de incluir nuevos módulos para un mejor control o nuevas funcionalidades (informes, resúmenes, cartas tipo mailing para los clientes, enlace con el propio software de gestión de cada operador, etc.), así como la posibilidad de incorporar un “Módulo de notificaciones” para su uso compartido. Es decir, se trata de un software que permitiría a los miembros del cártel, además de compartir información sobre morosidad, trasladarse entre sí cualquier tipo de información directamente sin pasar por un servidor de correo ni tener registro histórico de envío o recepción de dicha información. En otras palabras, sin dejar huella informática.

(296) Por lo que respecta a la información a compartir sobre morosidad, Programa Gest-rec ofertado permitía a cada operador no sólo compartir información con

⁹⁵ Documento mecanografiado sin fecha recabado en la inspección llevada a cabo en la sede de DITECO (folios 5110 a 5122)

⁹⁶ Documentos facilitados a la DI por G.VILAR como Anexo 3 a su escrito de alegaciones con entrada en la CNC el 17 de diciembre de 2010 (folios 4948 a 4956).

⁹⁷ De acuerdo con la descripción de la operativa a la hora de introducir datos, se contempla que manualmente, mediante una ventana de introducción de datos, cada operador adscrito incorpore la información mínima requerida por la aplicación. Esto es, “Nombre del cliente” y su “CIF”, “Documento”, fecha de “Vencimiento”, “Importe”, “Estado” (Impagado/Retraso), “Gestor” y “Proveedor” u operador/empresa adscrita al programa.

otros operadores, sino también obtener su propio histórico de documentos impagados, con retraso, etc., con la posibilidad de poder totalizar e imprimir los datos. Asimismo, la aplicación ofrecía la posibilidad de mostrar un resumen de documentos impagados, con retraso de todos los clientes, para ver así la situación real de riesgo actual del operador a simple vista. La información, igualmente, estaba cifrada en todo momento, tanto en servidor como en cliente, no siendo accesible desde fuera de la aplicación de gestión integral.

(297) A la vista del intercambio de correos del 15 de octubre de 2008 llevado a cabo entre el Gestor comercial de MARTINEZ, BATMAR y MACC, por un lado, y SUMIVALLS por otro⁹⁸, la solución adoptada por el cártel fue la opción “Vía FTP”, informándose por el mencionado Gestor a SUMIVALLS que, en todo caso, personal de XXX se pondría en contacto con cada empresa a fin de adaptar el programa a sus respectivas estructuras de software⁹⁹. Destacándose, en cualquier caso, el papel de interlocutor directo con XXX desarrollado por el mencionado Gestor comercial de MARTINEZ, BATMAR y MACC¹⁰⁰.

(298) A este respecto, recabada en la inspección llevada a cabo en la sede de la mencionada MARTÍNEZ, figura en el expediente la relación de operadores adscritos a la aplicación o “Programa Gest-rec” a 26 de noviembre de 2008¹⁰¹,

⁹⁸ Intercambio de correos entre SUMIVALLS y el Gerente de MARTINEZ, BATMAR y MACC de 15 de octubre de 2008 con el asunto “Software de intercambio de datos”, recabado en la inspección realizada en la sede de MARTINEZ (folios 6929 y 6930).

⁹⁹ Así, los correos de 13 de noviembre de 2008 dirigidos por XXX a DITECO (folios 6843 a 6845) y de 28 de noviembre de 2008 (folio 6853), recabados en la inspección realizada en dicha empresa (folios 6843 a 6845) y en la inspección de S. PLÁ (folio 7293).

En cuanto a DITECO y XXX existen también correos correspondientes al periodo del 1 al 29 de diciembre relativos a la problemática surgida en cuanto a errores detectados en la instalación del programa recabados en la inspección de DITECO (folios 6855 a 6864).

¹⁰⁰ Correo electrónico dirigido el 13 de noviembre de 2008 por XXX a S. PLÁ, recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7293) e intercambio de correos electrónicos de 12 de enero de 2010 entre XXX y el mencionado Gestor comercial, recabados en la inspección de MARTINEZ (folio 6964).

Correo de 10 de febrero de 2009 remitido por DITECO a XXX, en el que ésta última indica a la primera que le ha enviado de nuevo los archivos a través del equipo informático del gestor comercial indicado, recabado en la inspección de DITECO (folio 6872).

Correo de 16 de marzo de 2009 dirigido por SANYSUM al mencionado gerente con el asunto “Programa informático” recabado en la inspección de MARTÍNEZ (folio 6954).

Correos de 12 de junio de 2009 remitidos por XXX a TUBOGRIF (folio 5178), TUBERPLAS (5179), SANYSUM (5183), COPLASA (5185), DITECO (5186), SUMICASA (5189), SUCONSA (5192), SUMIVALLS (5196), HERBELCA (5198) y MARVAL (5200) en formato papel recabados en la inspección de MARTÍNEZ.

Correos de 12 de junio de 2009 de verificación sobre la instalación de dichas modificaciones remitidos por SANYSUM, DITECO, SUMIVALLS, HERBELCA y MARVAL a XXX recabados en formato papel en la inspección de la sede de MARTÍNEZ (folios 5184, 5187, 5197, 5199 y 5201). El correo remitido por XXX a DITECO también ha sido recabado en la inspección llevada a cabo en dicha empresa, así como su respuesta (folios 6897 y 6898).

Correos de 23 y 24 de junio de 2009 dirigidos por SANYSUM al mencionado gerente recabado en la inspección de MARTÍNEZ (folio 6958 y 6959).

Correo de 26 de junio de 2009 remitido por XXX a TUBERPLAS, ante los problemas que está teniendo ésta última empresa recabado en formato papel en la inspección de XXX

-SOFTWARE a SUCONSA recabados en formato papel en la inspección de MARTÍNEZ, ante lo que parece falta de interés de SUCONSA en proceder a la actualización, lo que se le indica repercute negativamente al resto de operadores (folios 5193 y 5194). También al respecto el intercambio de correos entre DITECO y SANYSUM el 13 de julio de 2009, recabado en la inspección de DITECO (folio 6900).

¹⁰¹ Documento mecanografiado recabado en la inspección realizada en la sede de la empresa MARTINEZ (folio 6992), el cual también ha sido recabado en la misma con distintas anotaciones a mano (folio 5157 y 5174).

con su respectivo código de identificación: Operador 01: MARTINEZ (cabe entender que incluye también a BATMAR y MACC); Operador 02: THISA; Operador 03: SUCONSA; Operador 04: HERBELCA; Operador 05: MARVAL; Operador 06: SUMICASA; Operador 07: CASARES; Operador 08: SITA; Operador 09: SUMIVALLS; Operador 10: S. PLÁ; Operador 11: DITECO; Operador 12: LIMAC; Operador 13: COPLASA; Operador 14: GONZÁLEZ; Operador 15: IMECA; Operador 16: TUBOGRIF; Operador 17: TUBERPLAS y Operador 18: SANYSUM¹⁰², que permite constatar, tanto la identidad de los distintos códigos identificativos de los operadores adscritos, como la no adhesión al sistema de intercambio de información Gest-rec por parte de ALMESA, G.VILAR, SUALFONT y SUMITAY.

(299) Figuran en el expediente diversos listados impresos en papel sobre morosidad generados por el Programa Gest-rec¹⁰³, que igualmente permiten constatar: (a) que los listados se identifican como “Relación de Documentos”, figurando en el margen superior izquierdo de tales relaciones el código del operador que genera el mismo (por ejemplo, Operador 13 en el caso de que COPLASA), mientras que en el margen superior derecho consta la fecha en la que se genera el listado en cuestión; (b) que forman parte de la información contenida en los listados o relaciones los siguientes campos: (i) identidad o razón social del cliente moroso y su CIF (campos “CIF” y “Nombre”); (ii) identificación del documento en cuestión (campo “Documento”); (iii) fecha del primer impago (campo “Vencimiento”); estado de la deuda (campo “Estado”, con tres posibilidades: “Impago”/“Retraso”/“Pagado”); (iv) importe de la deuda o impago (“Importe”); importe entregado a cuenta (“Pendiente”); (v) código del almacenista adscrito al sistema que ha facilitado la información sobre el impago en cuestión con mención a su código de identificación (“Operador”); (vi) entidad gestora o aseguradora del crédito (“Gestora”); y (vi) fecha del último apunte o actualización con referencia al impago en cuestión (“Fecha de Actualización”).

(300) También figuran en el expediente documentos que atestiguan el uso del Programa Gest-rec como correo electrónico entre sus usuarios.

¹⁰² Figura en el expediente un correo dirigido por XXX a S. PLÁ el 4 de diciembre de 2008 recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7295), en el que en “relación al software de intercambio de datos”, indicando que ya “10 almacenes han instalado el software” que está teniendo muy buena aceptación.

¹⁰³ Listado generado por el Operador 01 (MARTÍNEZ/MACC/BATMAR) incluyendo información sobre la morosidad soportada por el Operador 13 (COPLASA), remitido por el primero el 28 de septiembre de 2009 a través del propio programa Gest-rec al resto de empresas inscritas, recabado en la inspección en la sede de MARTÍNEZ (folios 5167 a 5173).

Listado generado por el Operador 01 (MARTÍNEZ/MACC/BATMAR) el 20 de febrero de 2010 con datos sobre morosidad del Operador 18 (SANYSUM), recabado en la inspección en la sede de MARTÍNEZ (folios 13030 a 13064).

Listado generado por el Operador 01 (MARTINEZ/MACC/BATMAR) el 22 de febrero de 2010 con los datos sobre morosidad del Operador 17 (TUBERPLAS), recabado en la inspección en la sede de MARTÍNEZ (folio 13027).

Listado generado por el Operador 18 (SANYSUM) el 21 de julio de 2010 con datos sobre morosidad del Operador 18 (SANYSUM), recabado en la inspección en la sede de MARTÍNEZ (folios 130654 a 13083).

Listado generado por el Operador 18 (SANYSUM) el 14 de febrero de 2011 con datos sobre morosidad del Operador 17 (TUBERPLAS), recabado en la inspección en la sede de MARTÍNEZ (folios 13028 y 13029).

(301) Se trata de mensajes y/o correos entre los mismos en versión papel (no electrónica, ya que, se recuerda que la solución adoptada no deja huella informática) recabados en el transcurso de la inspección realizada en la sede de MARTÍNEZ, en concreto en el despacho del Gestor comercial de MARTINEZ, MACC y BATMAR (Operador 01).

(302) Así, se cuenta con copia de un correo dirigido por dicho Gestor comercial el 28 de septiembre de 2009¹⁰⁴ al resto de operadores adscritos a Gest-rec informando que acaba de hacer un reenvío a todos con su información sobre morosidad desde el 1 de enero de 2008 al 28 de septiembre de 2009. Otro mensaje del mencionado Gestor de igual fecha remitido al resto de operadores¹⁰⁵ detallando qué usuarios están activos en ese momento y en el que se indica expresamente: “ACTIVOS: 01-04-05-06-07-09-11-13-17 y 18”, o lo que es lo mismo MARTINEZ/MACC/BATMAR, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, SUMIVALLS, DITECO, COPLASA, TUBERPLAS y SANYSUM, y, como “NO ACTIVOS: 02-03-08-10-12-14-15-16”, es decir, THISA, SUCONSA, SITA, S. PLÁ, LIMAC, GONZÁLEZ, IMECA y TUBOGRIF, señalando: “Todos los no activos ya no reciben nada, hoy se han cortado el 03 y 16 [SUCONSA y TUBOGRIF], los demás ya hace bastante tiempo que no reciben”.

(303) También el mensaje de 10 de noviembre de 2009 dirigido por el Operador 18 (SANYSUM) al ya indicado Gestor comercial de MARTINEZ, MACC y BATMAR¹⁰⁶ y a la atención del informático de XXX que ha desarrollado Gest-rec, indicándole que el Operador 17 (TUBERPLAS) ha actualizado o creado nuevos recibos y que sigue sin poder verlos, así como que DITECO está pendiente de que le arreglen el programa.

(304) Igualmente, consta en el expediente como el gestor comercial de MARTINEZ, MACC y BATMAR, utiliza Gest-rec el 24 de noviembre de 2009, entre otras cuestiones relacionadas con el desarrollo de dicho programa, para recordar a los miembros del cártel la convocatoria de la reunión del cártel prevista para el 14 de diciembre de 2009. Así, se indica expresamente en dicho mensaje¹⁰⁷:

“Buenos días, con algunos ya he hablado sobre la ampliación, con otros no he podido. Sanysum, Sumicasa, Valls, Diteco, Coplasa y Herbelca están de acuerdo en poner esa ampliación que hace que podamos sacar los datos de los recibos en formato Excel, y TXT ya que PDF si todos tienen el Adobe o el PDC Creator no haría falta ponerlo si no lo tienen sí. Ruego el resto de operadores indique si quiere dicha ampliación. Otra cosa que estoy comprobando es que no entran mucho al programa, al mensaje de las Calderas de Condensación sólo han

¹⁰⁴ Correo remitido por MARTINEZ/MACC/BATMAR a través de Gest-rec al resto de operadores de 28 de septiembre de 2009 recabado en formato papel en la inspección de MARTINEZ (folio 5166).

¹⁰⁵ Mensaje remitido por MARTINEZ/MACC/BATMAR a través de Gest-rec al resto de operadores de 28 de septiembre de 2009 recabado en formato papel en la inspección de MARTINEZ (folio 5165).

¹⁰⁶ Mensaje remitido por SANYSUM a través de Gest-rec de 10 de noviembre de 2009, recabado en formato papel en la inspección de MARTINEZ (folio 5203).

¹⁰⁷ Mensaje remitido por MARTINEZ/MACC/BATMAR a través de Gest-rec de 24 de noviembre de 2009, recabado en formato papel en la inspección a la sede de MARTINEZ (folio 5210).

contestado 2, y recibos se van metiendo pocos. Recordad que el día 14 de Diciembre Lunes a las 10 horas tenemos la próxima reunión.”

(305) Por último, consta en el expediente un mensaje o correo de 7 de enero de 2010, por el que COPLASA (Operador 13) utilizando Gest-rec ofrece al resto de almacenistas determinados productos ROCA en stock¹⁰⁸.

(306) En cualquier caso, el Programa Gest-rec, como posteriormente se desarrollará, fue objeto de posteriores modificaciones, que se conozca, en enero y julio de 2009.

(307) Siguiendo cronológicamente el desarrollo de los hechos tomando como referencia las distintas reuniones de las que se tiene conocimiento, la siguiente reunión del cártel tendrá lugar el 28 de octubre de 2008 y en la misma ALMESA pondrá en conocimiento de los asistentes que no pueden participar en este tipo de reuniones en la que se ajustan precios. O como se indica textualmente en el acta, “están obligados a no asistir a reuniones de este tipo para ajustes de precios”, de ahí que en el listado de asistentes a la misma, con referencia a ALMESA se indique: SE HAN MARCHADO¹⁰⁹.

(308) De acuerdo con la información disponible, son convocados THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF, TUBERPLAS, SANYSUM, G.VILAR y SUMITAY. No asisten SITA, S. PLÁ, LIMAC, GONZÁLEZ, IMECA, TUBOGRIF, G.VILAR y SUMITAY (folio 6937). En esta reunión fue objeto de comentario la carta que ASEIF había enviado a algunos de los almacenistas asistentes a las reuniones solicitándoles que cesaran en su concertación en materia del costes de financiación, ya que en consideración de la misma supondría una práctica contraria a la LDC¹¹⁰, así como un artículo aparecido en prensa sobre la advertencia de ASEIF a ALCOSID de “prácticas ilegales”. Indicándose a este respecto en el acta de esta reunión:

“No existe tal práctica ilegal por parte nuestra, ya que estamos cumpliendo la ley, así que no tenemos de qué preocuparnos. Quien quiera contestar a la carta puede hacerlo tranquilamente y quien no quiera también está bien. Cuanto menos se mueva el asunto dejarán de salir artículos de este tipo.”

¹⁰⁸ Mensaje remitido por COPLASA el 7 de enero de 2010, recabado en formato papel en la inspección de MARTÍNEZ (folio 5222) que dice: “hola,tenemos disponibilidad en nuestro almacen, unas referencias de roca que estan retenidas porque el cliente no parece que pueda pagarlos.si teneis ocasion y lo creeis oportuno,podemos ofrecerlos.los productos que tenemos son de la serie khroma,1 (wc) con respaldo y asto. rojo, bide, (wc) con respaldo y asto.azul, bide, 2 lavabos 60 blancos (khroma),1 mueble khroma 1350 izq passion red,1 mueble khroma 1350 dcha. oxygen blue,1 wc frontalis bl,1 bide frontalis bl y 1 toallero frontalis 440.440 blanco. saludos”.

¹⁰⁹ Correo de 3 de noviembre de 2008 dirigido por SANYSUM al Gestor comercial de MARTÍNEZ, BATMAR y MACC con el asunto “ACTA” e incorporando el documento “ACTA Y ASISTENCIA 28 OCTUBRE RELACIO REUNION ALMACENISTAS.pdf”, recabado en la inspección a la sede de MARTÍNEZ (folios 6936 a 6940). En dicho Acta consta: “ALMESA acude a la reunión a primera hora pero nos informan que están obligados a no asistir a reuniones de este tipo para ajustes de precios” (folio 6938).

¹¹⁰ ASEIF ha presentado como documento nº 32 adjunto a su denuncia el texto de lo que habría sido la carta remitida por dicha Asociación el 2 de octubre de 2008 a G.VILAR (folio 160).

(309) *En cuanto al desarrollo de un acuerdo en materia de márgenes, se comentaron una serie de contactos mantenidos con los proveedores previamente más votados por el grupo a fin de que no permitieran “descuentos excesivos”. Concretamente en esta reunión de 28 de octubre de 2008, se habló de las entrevistas mantenidas con JIMTEN, VÁLVULAS ARCO y VAILLANT, indicándose que los contactos con FAGOR (FAGOR ELECTRODOMÉSTICOS SDA. COOP), JUNKERS (ROBERT BOSCH ESPAÑA, S.A.¹¹¹) y SAUNIER DUVAL se dejaban para la próxima reunión, convocada para el 5 de noviembre de 2008 también en el hotel XXX¹¹².*

(310) *De la lectura de este acta, como de otras referentes a reuniones posteriores en las que se mencionan las entrevistas mantenidas con éstos u otros fabricantes-proveedores de productos de saneamiento y fontanería, no se considera posible establecer fehacientemente si tales entrevistas tenían lugar en el ámbito de las reuniones, o si los proveedores eran recibidos antes o después de las mismas por alguno o algunos de los almacenistas en representación del resto de miembros del cártel, quienes, a su vez, trasladaban lo tratado con ellos al resto de miembros del cártel, reflejándose en acta un resumen de la entrevista. Acta que era distribuida entre los miembros del cártel, asistentes o no a la reunión en cuestión.*

(311) *Siguiendo con la misma fuente, es decir, el acta de esta reunión de 28 de octubre, JIMTEN comentó que los descuentos más sensatos serían de un 43% en ofertas en neto y un 40% en el resto. Entendiendo el sector como ofertas en neto, a cuando el fabricante o distribuidor autorizado ya incorpora un descuento en origen habida cuenta su interés en dar salida a determinados productos. Es decir, se trata de promociones, por lo que se trata de productos en los que al haber una mayor disminución de su precio son más fáciles de vender en el mercado. En sifones, concretamente, JIMTEN dice moverse con unos descuentos entre un 40-45%¹¹³.*

(312) *Partiendo de la base de que los miembros del cártel agrupan entre un 50-60% de las ventas de JIMTEN en Valencia y Castellón, es por lo que se le presiona, contestando JIMTEN que ya ha tratado de controlar los descuentos y su dificultad, comprometiéndose en que, en el caso de que un distribuidor no cumpla los descuentos (cabe entender que pactados por el cártel), hablará con él hasta tres veces, tras lo cual llegará a tomar medidas. Si bien avisa que dependerá de cuanto les compren dichos distribuidores incumplidores para cortarles el suministro o no. Comprometiéndose a su vez el cártel en informarse, y, en el caso*

¹¹¹ MARTÍNEZ, BATMAR y MACC en contestación a un requerimiento de información realizado por la DI el 16 de marzo de 2012 (folios 18792, 18785 y 19104, respectivamente) identifican a JUNKERS con ROBERT BOSCH ESPAÑA, S.A.

¹¹² S bien se pospuso al 12 de noviembre de 2008, de acuerdo con el correo de 3 de noviembre de 2008 remitido por SANYSUM a la totalidad de empresas, con el asunto “Reunión”, recabado en la inspección a la sede de DITECO (folio 6842) y MARTÍNEZ (folio 6941).

¹¹³ En un documento recabado en la inspección de DITECO (folios 5096 y 5097), figura la siguiente información: “Jimten descuentos recomendados 43% en Ofertas en Neto y 40% en resto. En sifones se mueven entre un 40-45% Arco un 40% es aceptable para las ofertas en precios Netos y un 38% para el resto”.

de tener pruebas al respecto, comunicar a JIMTEN cuáles son los distribuidores que no respetan los descuentos con el fin de que JIMTEN¹¹⁴. Se señala en el acta con referencia a JIMTEM:

“Responden con miedo que su marca baje porque cambien a otras más baratas. Pero si cayesen en ventas nos volveríamos a reunir para llegar a una solución buena para todos. Se supone que si ganamos más dinero compraremos más y pagaremos mejor.”

(313) En cuanto a la entrevista con VÁLVULAS ARCO, esta empresa les comenta que un descuento máximo sería el 40%, es decir, el descuento más alto al límite de la mínima rentabilidad, pactando el cártel un 35%. Con referencia a este proveedor, el cártel en su conjunto dice representar el 75-80% de su facturación. VÁLVULAS ARCO dice que cortará el suministro a aquellos distribuidores que apliquen descuentos más elevados, aunque también tienen miedo de que éstos se enfaden, por lo que el cártel se plantea en la reunión ayudarle en el sentido de comprarles más. Al final VÁLVULAS ARCO les indica que consideran aceptable un 40% de descuento máximo para las ofertas en precios netos y un 38% para el resto.

(314) Por su parte, VAILLANT manifiesta que no hará nada hasta que no sepa la opinión del resto de sus competidores, ya que no quiere salir perjudicado en el mercado por ser sus productos los más caros. En cuanto a descuentos máximos, VAILLANT ofrece determinados porcentajes en calderas, si bien sus delegados indican que no son quienes para tomar decisiones. Concretamente se indica en el acta:

“Para que se enfrenten al resto de almacenistas que no quieran cogerse a unos tipos de descuentos tendrían que ver los acuerdos de los grupos y hablarlo con el resto de delegaciones ya que sólo representan la zona de levante y podrían perjudicar a sus compañeros del resto de zona por los almacenistas que pertenecen a unos grupos con condiciones propias.

Tendrían que pasar todos sus competidores ante nosotros y estar de acuerdo en regularizar los descuentos del mercado para que Vaillant también lo haga. Si alguno dijese que no entonces cambiarían las cosas, pero necesita saber lo que dice cada competidor”.

(315) Es importante reseñar que conforme a lo también acordado en esta reunión se realiza otra encuesta mediante correo electrónico el 29 de octubre de 2008¹¹⁵, reiterándose el 11 de noviembre¹¹⁶. Concretamente, dirigiéndose SANYSUM a

¹¹⁴ Pero realmente JIMTEM no se compromete a supervisar la marcha de los descuentos que los almacenistas están acordando: “Si un distribuidor no cumplen los descuentos del mercado Jimten se compromete en hablar con ellos hasta 3 veces y no hacen caso tomarían medidas. Pero hay que tener en cuenta que el dinero mueve mucho, dependerá de cuánto les compren para cortarles el suministro o no. Claro está tenemos que darles pruebas de que eso pasa con algún distribuidor para que Jimten se ponga en marcha”.

¹¹⁵ Correo electrónico de 29 de octubre de 2008 remitido por SANYSUM a THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, SUMIVALLS, S. PLÁ, DITECO, LIMAC, COPLASA, SUALFONT, IMECA y TUBERPLAS, con el asunto “PLANTILLA” y adjuntando el documento “Calefacción.xls”, recabado en la inspección de MARTINEZ (folios 6934, 5288 a 5291 y 6934) y S. PLÁ (folios 7270 a 7280).

¹¹⁶ Correo electrónico de 11 de noviembre de 2008 remitido por SANYSUM a SUMICASA, DITECO, G.VILAR, SUMIVALLS, HERBELCA, IMECA, LIMAC, CASARES, SITA, S. PLÁ, SUCONSA, TUBOGRIF con el asunto “Plantilla y

ALMESA, DITECO, SUALFONT, G.VILAR, HERBELCA, IMECA, LIMAC, MARVAL, CASARES, SITA, S. PLÁ, MARTÍNEZ, SANYSUM, SUCONSA, SUMICASA, COPLASA, GONZALEZ, TUBOGRIF, SUMIVALLS, THISA y TUBERPLAS, solicitándoles la cumplimentación de unas plantillas realizadas al efecto al fin de preparar la entrevista programada con FAGOR, JUNKERS y SAUNIER DUVAL para la siguiente reunión.

(316) Como en el caso de la encuesta de 15 de octubre, reiterada el 21 de octubre de 2008 en relación con determinados productos de JIMTEN, VÁLVULAS ARCO, UPONOR y VAILLANT, en este caso se encuestará a las empresas sobre los descuento máximos y mínimos de venta aplicados, márgenes que cada uno recomienda obtener y productos que lleven precios netos y cuantía de los mismos de determinados productos de FAGOR, JUNKERS y SAUNIER DUVAL. En concreto, a la vista de tales plantillas, se solicitaba “Intervalo descuento que trabajas: máximo/mínimo”, “Que descuento máximo recomiendas” y “Relación productos precios netos y precio neto” de los calentadores y calderas de FAGOR, de las calderas y termos de JUNKERS y de los calentadores, calderas y termos de SAUNIER DUVAL.

(317) La siguiente reunión tendrá lugar el 12 de noviembre de 2008. De acuerdo con la documentación probatoria disponible¹¹⁷, son convocados THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, GRUPO MAR (esto es MARTÍNEZ, BATMAR y MACC), SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, SUALFONT, TUBOGRIF, TUBERPLAS, SANYSUM, G.VILAR y SUMITAY. Se excusan, MARVAL, DITECO. No asisten, CASARES y G.VILAR. Consta la baja de SUALFONT y SUMITAY (folio 5293). Como se ha señalado ALMESA ya había manifestado en la anterior reunión su intención de no asistir a más reuniones. Por su parte, SITA el 18 de noviembre de 2008, mediante correo electrónico, pondrá en conocimiento de THISA, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, SUMIVALLS, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, SANYSUM y TUBOGRIF que desde ese momento dejan de cobrar los gastos de financiación debido a que dentro del propio grupo de competidores (en sus propias palabras “que al igual que SITA también están en estos acuerdos”), los hay que no aplican el acuerdo sobre los gastos de financiación. No están dispuestos a perder más clientes por ese motivo¹¹⁸. En cuanto al resto de bajas, figura en el listado de asistentes expresamente la de SUMITAY y SUALFONT

reunión” y adjuntando de nuevo el documento “Calefacción.xls”, por el que se informa que aún faltan por remitir el listado, ALMESA, DITECO, G.VILAR, HERBELCA, IMECA, LIMAC, CASARES, ALCON, S.LPLA, SUCONSA, GONZALEZ, TUBOGRIF y SUMIVALLS, recabado en la inspección llevada a cabo a S. PLÁ (folio 7292) remitiendo y reiterando SUMIVALLS.

¹¹⁷ Correo de 14 de noviembre de 2008 remitido por SANYSUM a DITECO, G.VILAR, HERBELCA, LIMAC, CASARES, MARTINEZ, SUCONSA, SUMICASA, COPLASA, TUBOGRIF, SUMIVALLS, THISA y TUBERPLAS, recabado en la inspección a la sede de MARTÍNEZ (folios 5292 a 5296) y de DITECO (folios 6847 a 6851). A este respecto, ha sido también recabado en DITECO un folio mecanografiado en el que figuran los descuentos máximos pactados por el cártel con referencia a JUNKERS, SAUNIER DUVAL, FAGOR, VAILLANT (folio 5096).

¹¹⁸ Correo electrónico de 18 de noviembre de 2008 remitido por SITA a THISA, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, SUMIVALLS, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, SANYSUM y TUBOGRIF, con el asunto “acuerdo gastos financiación”, recabado en la inspección llevada a cabo en las sedes de DITECO (folio 6852), MARTÍNEZ (folio 6947) y S. PLÁ (folio 7294).

(folio 5293), si bien del resto de empresas se desconoce si hicieron algún tipo de manifestación expresa.

(318) Siguiendo con la reunión de 12 de noviembre de 2008 en el Hotel XXX, en una primera instancia, en la misma se comentó entre los presentes la problemática que representan los descuentos muy elevados en el mercado y las limitaciones de crédito que están imponiendo las entidades aseguradoras CYC, MAPFRE o CESCE a fontaneros y constructoras. Es decir, a sus clientes, de ahí el interés de los miembros del cártel de seguir trasladando a éstos el pago de los costes de financiación.

(319) Por lo que respecta a los contactos con sus proveedores (cabe entender por el contexto de que se trata de JIMTEM, VÁLVULAS ARCO y VAILLANT con los que se entrevistaron con anterioridad), llegan a la conclusión de que han sido muy agresivos, por lo que se considera que deben retomar lo concretado y hacer algún cambio, recordándose el interés en entrevistarse con JUNKERS, FAGOR y SAUNIER DUVAL. Tras estos comentarios se traslada al acta las entrevistas mantenidas con estos últimos, indicándose con referencia a JUNKERS que dicha empresa les ha informado que “por orden de otros países no pueden asistir a reuniones de este tipo”. Dicen entender la postura de los distribuidores-almacenistas y que si le envían información de algún distribuidor que esté aplicando precios excesivamente bajos hablarán con ellos, tomando medidas si continúan. Se hace constar en el acta los siguientes descuentos máximos pactados por el cártel y que se tratan de imponer a JUNKERS:

“DESCUENTOS MAXIMOS JUNKERS

Calentadores Pilas Hidrogeneración y Tiro Forzado de 11 Litros 42% Precios Netos
Resto 40%
Calderas Ceraclass y Excellence 40% Precios Netos Resto 38%
Condensación Cerapur ZWB, ZWBC y ZWBE 32% Precios Netos Resto 30%
Obra Euroline 500 € NETO
Termos 35% Precios Netos en Ofertas y 30% de normal

“APLICACIÓN 1 DICIEMBRE”

(320) Por lo que respecta a FAGOR, sus representantes manifiestan que “les parece buena idea que hagamos estas reuniones y que se quiera regular el mercado”. Estando dispuesta FAGOR, si hay acciones de otros almacenes que puedan perjudicar lo acordado, a tomar medidas contra ellos. Igualmente FAGOR informa que, si bien hay zonas que les es imposible que los distribuidores-almacenistas hagan precios muy bajos, es Valencia donde mejor está trabajando en precios. Se compromete FAGOR en pasar a todos sus clientes una hoja con descuentos recomendados y en que, de llegar a sus manos publicidad con descuentos elevados se plantearán cortarles la “publicidad de folletos” al distribuidor almacenista en cuestión. Es más, indica FAGOR que si vuelven dichos almacenistas a vender con precios bajos les ajustarán condiciones, incentivos, etc.

(321) Se hace constar en el acta de la reunión de 12 de noviembre de 2008 los siguientes descuentos máximos pactados por el cártel y que se tratan de imponer a FAGOR:

“DESCUENTOS MAXIMOS FAGOR

Calentadores FEG, FEP y Tiro Forzado 11 Litros 42% Precios Netos 40% Resto
Calderas FB-23 y FB-24 38% Precios Netos 34% Resto
Condensación PENDIENTE
Termos 32% Netos para Ofertas y 30% de normal
Para Edesa recomiendan en Termos un Máximo de 37% y en Calentadores un 43%

APLICACIÓN 1 DICIEMBRE”

(322) Por su parte, la prevista entrevista con el delegado de SAUNIER DUVAL no se lleva a cabo por enfermedad del mismo, si bien se le cita para la próxima reunión, es decir, para el 15 de diciembre de 2008. En concreto, está previsto que se entreviste con dicha empresa THISA, citándose igualmente en dicha fecha a UPONOR de cuya entrevista se responsabiliza SUMIVALLS¹¹⁹. No obstante, figuran ya en el acta de esta reunión de 12 de noviembre de 2008, los descuentos máximos ya pactados por el cártel para los productos de SAUNIER DUVAL y VAILLANT. Así, por lo que respecta a SAUNIER DUVAL:

“DESCUENTOS MAXIMOS SAUNIER DUVAL

Calentadores Pilas Hidrogeneración y Tiro Forzado Opalia 11 Litros 42% Precios Netos
40% Resto
Calderas Themaclasic y Themafast 40% Precios Netos 38% Resto
Condensación Themafast, Thema e Isofast 32% Precios Netos 30% Resto
Obra Semiatic 525€ Neto
Termos SDC 35% Precios Netos 30% Resto

APLICACIÓN 2-3 SEMANAS”

(323) Y, a VAILLANT:

“DESCUENTOS MAXIMOS VAILLANT

¹¹⁹ Hecho que se recuerda mediante correo de 10 de diciembre de 2008 dirigido por SANYSUM a THISA, SUCONSA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, SUMIVALLS, DITCO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS, G.VILAR, HERBELCA y COPLASA, con el asunto “RECORDATORIO”, recabado en la inspección llevada a cabo en la sede de DITECO (folio 6858).

*Calentadores Pilas Hidrogeneración y Tiro Forzado 11 L. Mag Mini 42% Precios Netos
40% Resto
Calderas TurboTec y TecPlus 40% Precios Netos 38% Resto
Obra Tec PVO 550€
Condensación Ecotec Plus 32% Precios Netos 30% Resto*

APLICACIÓN 2-3 SEMANAS”

(324) De acuerdo con la información disponible, en particular la del acta de la reunión de 12 de noviembre de 2008, redactada por SANYSUM y remitida el 14 de noviembre de 2008 a SUMICASA, DITECO, G.VILAR, MACC, BATMAR, HERBELCA, LIMAC, CASARES, MARTÍNEZ, COPLASA, MARVAL, TUBOGRIF, TUBERPLAS y THISA (folios 5292 a 5296 y 6847 a 6851), con fecha 16 de marzo de 2012, la DI dirigió un requerimiento de información solicitando aclararan el sentido de los términos: “descuentos máximos”, “precios netos”, “resto” y “netos para ofertas” que figuraban en la misma. De las respuestas obtenidas, se considera relevante trasladar a este Pliego de Concreción de Hechos, lo que sigue.

(325) SANYSUM¹²⁰, con independencia de que dicha empresa en primer lugar haya aclarado que la expresión “Acta correspondiente a la reunión” que figura en el requerimiento no es correcta, puesto a su modo de ver no es más que “el contenido que elabora una administrativa sobre lo dicho en la reunión y que como se desprende de su propio contenido literal, no es más que una información que se comparte entre distintas empresas del sector que en aquel entonces como ahora, están absolutamente preocupadas por su supervivencia en el mercado [...]”, viene a indicar lo siguiente (folios 19112 y 19113):

““Descuento Máximo”, cuando se habla de los fabricantes que aparecen y el sentido de que obren tales descuentos de cada uno de ellos, obedece a que en esa reunión informativa, se compartió la información que tenía alguno de los presentes sobre los descuentos máximos que se aplicarían en las próximas semanas por parte de esos mismos fabricantes. Así por ejemplo y a título meramente informativo, se comentó el caso de Junkers que iba a aplicar un descuento del 42% sobre calentadores, pilas, hidrogeneración y tiro forzado de 11 litros que sobre la tarifa oficial produciría el precio neto correspondiente.

Se identificaron también otros porcentajes de descuentos máximos en otros productos, de tal forma que se compartía la información de los asistentes sobre las políticas comerciales de los fabricantes y los descuentos máximos que iban a aplicar en los próximos días o semanas.

Lo mismo cabe decir sobre los descuentos máximos sobre los otros fabricantes como Saunier Duval, Fagor y Vaillant.

¹²⁰ Contestación de SANYSUM al requerimiento de información de la DI (folios 19109 a 19113).

Esta información se compartía, de tal forma que las empresas asistentes a la reunión participaban de la información que tenía cualquiera de ellas en sus relaciones con sus proveedores, de tal forma que colaboraban entre sí para hacer frente a las dificultades de la venta con la mayor información posible por parte de los principales proveedores, información que podían utilizar en las negociaciones particulares con los mismos, sabiendo cuál era el descuento máximo que el proveedor estaba dispuesto a conceder.”

(326) Por su parte THISA¹²¹, ha indicado que sólo pueden señalar que la asistencia a la reunión de noviembre de 2008 por parte del ejecutivo de dicha empresa en cuestión, éste acudió como Jefe de Sucursal de la zona de Levante, “con el fin de mantener buena relación con los competidores de su zona de responsabilidad (Levante), pero en ningún caso como representante de la sociedad a nivel nacional” (folio 18770).

(327) TUBERPLAS, por su parte, es tajante y declara en su respuesta¹²²:

“Respecto a la aclaración que nos solicitan sobre expresiones tales como DESCUENTOS MÁXIMOS que figuran en un escrito del 14 de Noviembre de 2008; diremos que se trata de descuentos máximos ACONSEJADOS O RECOMENDADOS (palabras textuales en el escrito referido) para la venta de los productos de las marcas” (folio 19117).

(328) Por lo que respecta a “Precio Neto”, SANYSUM dice entender que es el que resulta después de aplicar al precio oficial, los descuentos correspondientes, determinando así el importe final o base imponible sobre el que se aplica el IVA en la emisión de la factura, la expresión “Resto” se refiere a otros productos, y “Netos para oferta” a los precios finales que se podrían conseguir en el supuesto de que se tratara de productos en oferta (folio 19113).

(329) A la vista de la información con que se cuenta con referencia a contactos y reuniones anteriores, así como hechos posteriores, se considera que en la reunión de 28 de octubre de 2008, el cártel, una vez consultados los fabricantes de los productos en cuestión (JIMTEN y VÁLVULAS ARCO) llegaron a un acuerdo en materia de descuentos máximos de venta a aplicar por sus miembros con referencia a determinados productos, los cuales trataron de que dichos fabricantes se encargaran de imponer a terceros almacenistas, mientras que en la reunión de 12 de noviembre de 2008, el cártel, una vez consultados los fabricantes de los productos en cuestión (JUNKERS, FAGOR, SAUNIER DUVAL y VAILLANT) llegó a un acuerdo en materia de descuentos máximos de venta a aplicar a determinados productos, los cuales trataron de que dichos fabricantes se encargaran de imponer a terceros almacenistas. Llegando también a un acuerdo de iguales características con respecto a determinados productos de UPONOR. De igual forma, en los dos primeros casos se estableció la fecha de entrada en vigor de los acuerdos en cuestión.

¹²¹ Contestación de THISA al requerimiento de información de la DI (folios 18769 y 18770).

¹²² Contestación de TUBERPLAS al requerimiento de información de la DI (folios 19114 a 19119).

(330) De la siguiente reunión de la que se tiene constancia es de la celebrada el 15 de diciembre de 2008, a la que fueron convocados THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS, SANYSUM, SITA, GONZÁLEZ e IMECA. Se excusa SUMICASA y no asisten, LIMAC, TUBOGRIF, SITA, GONZÁLEZ e IMECA (folio 6993)¹²³. En cuanto a lo tratado en la misma, además de comentar las novedades de la nueva versión del Programa Gest-rec, SUMIVALLS informó a los presentes de las conversaciones que había mantenido con distintas aseguradoras de crédito, así como de otras iniciativas por parte de almacenes importantes de Alicante y Murcia, los cuales dice que habrían acordado no vender a más de 90 días, cobrar los portes, pero no la financiación, llegando incluso SUMIVALLS a acusar a ALMESA, tenía acuerdos y “que por eso no asiste a estas reuniones.” También comenta SUMIVALLS ante los presentes como los antiguos miembros del cártel, están siendo muy agresivos como S. PLÁ¹²⁴ y SUMITAY, que como se ha indicado asistió a las reuniones de 13 y 28 de octubre de 2008, se estaba haciendo fuerte en Castellón por no cobrar financiación y bajar precios. THISA manifiesta al respecto que está llamando a otros dos almacenistas para que se unan a las reuniones.

(331) Asimismo, se describe la entrevista mantenida con UPONOR, partiendo de la base de que los cartelistas insisten en que lo que quieren es que sean los fabricantes los que controlen el mercado. UPONOR en concreto les informó¹²⁵ que “es el primer interesado en que se respete el descuento de un máximo de 48%”, pero que son los almacenes quienes tienen que hacer fuerza contra los que no respetan el acuerdo facilitándole facturas y clientes a quien vendan para que UPONOR tome las medidas oportunas. Se mencionan al respecto la existencia de grupos con plataformas a quienes no les venden por vender barato, pero que dichos grupos acuden a otro socio de la plataforma, aunque pierdan dinero, antes de comprar al precio que les pueda hacer UPONOR. Se consultan entre sí los miembros del cártel de la posibilidad de ser los miembros del grupo regalen a sus clientes “máquinas de Uponsor”, pero consideran que debe ser UPONOR la que realice el regalo, sin que conste que es un regalo que hace los miembros del cártel. Figuran en el acta los siguientes descuentos máximos acordados para los siguientes productos de UPONOR:

¹²³ Correo de 10 de diciembre de 2008 remitido por SANYSUM a THISA, SUCONSA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, TUBOGRIF, TUBERPLAS, G.VILAR, HERBELCA y COPLASA, con el asunto “RECORDATORIO” y el texto “Lunes 15 de Diciembre 10 horas Saunier 12 horas (se encargara Thisa) y Uponsor 13 horas (se encargará Valls). Un saludo”, recabado en la inspección llevada a cabo en la sede de DITECO (folio 6858).

Documento “RELACION REUNION ALMACENISTAS”, recabado en la inspección llevada a cabo en la sede de MARTINEZ (folio 6993).

Acta de esta reunión de 15 de diciembre de 2008 recabada en la inspección llevada a cabo en la sede de MARTÍNEZ (folios 6994 a 6996).

¹²⁴ Se desconoce en qué momento S. PLÁ se dio de baja de las reuniones, si bien ya no asiste a la de octubre de 2008.

¹²⁵ Figura en el expediente, aportado por SUALFONT como anexo a su contestación al requerimiento de información de la DI de 16 de marzo de 2012, la publicación “UPONOR. TARIFA 2009” (folios 18412 a 18554). También MARTÍNEZ como anexo a su contestación al mismo requerimiento ha facilitado la publicación “Tarifa Precios Venta al Público sugeridos CUARTOS DE BAÑO t09. Enero 2009” de ROCA (folios 18802 a 19079).

*“Tubería 48%
Accesorio 46%
Suelo Radiante 45%
Tubo Suelo Radiante 45%
Accesorio Suelo Radiante 45%”*

(332) Figurando igualmente en el expediente, con referencia a UPONOR en un documento recabado en DITECO: *“Uponor estamos entre 35-40% mínimo y 45-48% máximo Multicapa y Pex”*¹²⁶.

(333) También reciben la visita de SAUNIER DUVAL, del cual, según se señala expresamente en el acta, está en la misma línea que JUNKERS y VAILLANT en el sentido de que *“les parece perfecto que se regulen precios”, informándoles que en su zona “cortó el suministro de LEROY MERLIN de Gandía y Bonaire”, indicando que en otras provincias sí que vende a LEROY MERLIN, ya que es orden de la sede central de SAUNIER DUVAL. La delegación de SAUNIER DUVAL sólo puede decidir localmente, de ahí que revisen las ofertas que los almacenes sacan al mercado por si hay algún precio que es muy bajo de lo normal. Figuran en el acta los siguientes descuentos máximos previamente pactados por el cártel para los productos SAUNIER DUVAL en la anterior reunión de 12 de noviembre de 2008*¹²⁷. Es decir, se traslada al acta de esta reunión de 15 de diciembre de 2008:

*“Calentadores Pilas Hidrogeneración y Tiro Forzado Opalia 11 Litros 42% Precios Netos
40% Resto
Calderas Themaclasic y Themafast 40% Precios Netos 38% Resto
Condensación Themafast, Thema e Isofast 32% Precios Netos 30% Resto
Obra Semiatec 525€ Neto
Termos SDC 35% Precios Netos 30% Resto”
APLICACIÓN 2-3 SEMANAS”*

(334) De igual forma, también figura en el acta el nuevo acuerdo alcanzado por el cártel con referencia a los productos JIMTEM:

*“45% Netos unidades sueltas en los modelos:
S-61 ¼ y ½
S-11 ½
S-84 ½ y ¼
S-34 ½
S-213 de 90
S-7 ½
S-134 ½
45% en Cajas Completas y ofertas Netos en Fitting*

¹²⁶ Documento recabado en la inspección a la sede de DITECO (folios 5096 y 5097).

¹²⁷ Correo de 14 de noviembre de 2008 remitido por SANYSUM a DITECO, G.VILAR, HERVELCA, LIMAC, CASARES, MARTINEZ, SUCONSA, SUMICASA, COPLASA, TUBOGRIF, SUMIVALLS, THISA y TUBERPLAS, recabado en la inspección a la sede de MARTÍNEZ (folios 5292 a 5296) y de DITECO (folios 6847 a 6851). A este respecto, ha sido también recabado en DITECO un folio mecanografiado en el que figuran los descuentos máximos pactados por el cártel con referencia a JUNKERS, SAUNIER DUVAL, FAGOR, VAILLANT (folio 5096).

42% Unidades sueltas”

(335) La próxima reunión se convoca para el 19 de enero de 2009, si bien tres días antes de su celebración DITECO se dirige a SANYSUM¹²⁸ poniendo en su conocimiento que ha mantenido una conversación con una persona de ASEIF, quién le informa de que tienen pruebas de quienes se reúnan y donde. DITECO dice poner en duda que ASEIF cuente con dicha información, pero sugiere a SANYSUM que se cambie el lugar de las reuniones, si no para la del 19 de enero de 2009, sí para sucesivas.

(336) En cuanto a la reunión de 19 de enero de 2009, de acuerdo con el listado de asistencias¹²⁹, son convocados representantes de THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS, SANYSUM y SITA. Excusa su presencia CASARES. No asisten, LIMAC y TUBOGRIF, y figura la baja de SITA. Se comenta en ella la “Invitación”¹³⁰ de ASEIF a reunirse en las instalaciones de FEMEVAL a la cual pertenece dicha Asociación. Reunión a la que asisten representantes de THISA, SANYSUM, COPLASA y G.VILAR, el cual se hizo acompañar de un abogado. En esta reunión, ASEIF comentó a los presentes que contaba como prueba con 18 cartas de almacenes, comentándose con extrañeza en el acta de la reunión del cártel de 19 de enero de 2009, el que THISA y G.VILAR, aún sin haber enviado cartas, hubieran sido convocados a la reunión en la sede de FEMEVAL. Concluye el acta con referencia a este tema:

“Se puede pensar que la Financiación la ha hecho uno y el resto se ha ido copiando de unos y otros, por eso lo de la fecha igual de aplicación. No es ilegal cobrar la financiación.

Se toma la decisión de esperar unas semanas para ver que medidas toman al final desde Aseif. Por otra parte, se pide que se consulte a un abogado que nos pueda informar sobre la realidad de la situación [...]”.

(337) También figuran en el acta los siguientes descuentos máximos pactados para productos UPONOR, JIMTEN y ARCO. A la vista de tales descuentos, tomando como referencia los descuentos pactados en la anterior reunión de 15 de diciembre de 2008, por lo que respecta a los descuentos máximos acordados para los productos UPONOR, del 45% pactado, en esta reunión de 19 de enero se eleva a un 46%. En cuanto a JIMTEN, no hay diferencia con los descuentos previamente pactados en la reunión de 15 de diciembre de 2008, ni en cuanto a VÁLVULAS ARCO, con lo pactado en la reunión de 28 de octubre de 2008: “40% Netos”, “38% Resto”.

¹²⁸ Correo de 16 de enero de 2009 remitido por DITECO a SANYSUM con el asunto “PRÓXIMA REUNIÓN”, recabado en la inspección llevada a cabo en la sede de DITECO (folio 6868).

¹²⁹ Documento “RELACION REUNION ALMACENISTAS”, que junto con el acta de esta reunión de 19 de enero de 2009 se han recabado en la inspección llevada a cabo en la sede de MARTINEZ (folio 7026).

¹³⁰ La cursiva consta en el original (folio 7027).

(338) Como previamente se ha indicado el Programa Gest-rec fue objeto de distintas modificaciones, por ejemplo en esta reunión se llegará al acuerdo de introducir la casilla “Operador”, para así poder separar por operador (pestaña), es decir una casilla por empresa adscrita al sistema de intercambio de información, los clientes o recibos, así como introducir dos campos de observaciones, uno privado y otro público que pueda exportarse entre los operadores adscritos. Consta en el expediente el presupuesto elaborado y remitido a los almacenistas el 12 de enero de 2009 por XXX explicando el motivo de introducir el mencionado campo “Operador”, “ya que ante la gran cantidad de documentos introducidos por los operadores, se podrá ver a golpe de vista (únicamente ordenando por dicho campo), que documentos han sido modificados desde la última vez que se importó información. De esta forma se ve cómo va incrementándose la base de datos y si alguien va regularizando o no sus documentos”¹³¹. De acuerdo con la información y documentación disponible, las modificaciones sugeridas el 12 de enero de 2009 por XXX y aprobadas por el cártel en esta reunión de 19 de enero de 2009, se acabarán introduciendo el 9 de marzo de 2009, identificándose la nueva versión de Gest-rec, como “Actualización 1.04” o “Versión: 1.04”¹³².

(339) A la vista de la interfaz del “Programa Gest-rec Versión 1.04”¹³³, su menú principal contempla las siguientes opciones: clientes, recibos, mensajes recibidos, mensajes enviados, reenvío de datos, importación, administrador, enviar y

¹³¹ Correo de 12 de enero de 2009 remitido por XXX al Gerente de MARTINEZ, MACC y BATMAR, así como a DITECO, recabado en las inspecciones de MARTINEZ (folios 6950 y 6951) y DITECO (folios 6865 a 6867), mediante el que la empresa de software traslada un presupuesto incluyendo una serie de modificaciones al Programa “Gest-Rec” destinadas a modificar las tablas, procesos, vista e informa para que de forma visual sobre la morosidad se pueda filtrar, ordenar y buscar por cada uno de ellos.

Intercambio de correos entre DITECO y XXX sobre la problemática de la instalación de dichas modificaciones en el periodo del 23 de enero al 10 de febrero de 2009 (folios 6869 a 6872).

¹³² Correo de 2 de marzo de 2009 remitido por XXX a los operadores adscritos a Gest-rec con el asunto “Software intercambio” recabado en las inspecciones de DITECO (folios 6873 y 6874) y MARTINEZ (folios 6952 y 6953), en el que XXX informa que el software está finalizado y que simplemente contestando a dicho email puede confirmar la adquisición del mismo, e indicando que la puesta en marcha debe ser común para todos, de forma que se enviará una actualización a todos los usuarios y únicamente podrán utilizar la opción de importación aquellos que hayan confirmado el presupuesto. Se informa que la actualización será efectiva el 9 de marzo de 2009, si bien cualquier operador puede instalarlo antes y comenzar a importar datos desde su software. Si no se instala el software, se puede seguir enviando y recibiendo datos como máximo hasta el mencionado día, fecha en la que todos deben tener que actualizarse, y a partir de ahí enviar y recibir datos con la nueva estructura e información.

Correo de 3 de marzo de 2009 remitido por DITECO a xxx, solicitando cuanto antes el fichero para la actualización del programa para contemplar la opción de importar datos, así como indicando que a dicha empresa le sigue sin funcionar el programa y preguntando si al final son todos los operadores los que han entrado (folio 6875) y contestación por XXX a dicho correo indicando que da por hecho que “sí lo cogerán todos” (folios 6876 y 6877), recabados en la inspección de DITECO.

Correo de 5 de marzo de 2009 remitido por XXX a DITECO (aunque todo hace suponer que el mismo correo fue remitido a más operadores) con el asunto “Actualización 1.04” insistiendo en que la actualización será efectiva el 9 de marzo de 2009 e informando que, hasta el momento han confirmado dicha actualización MARTINEZ, DITECO, SANYSUM, HERBELCA y SUMIVALLS, recabado en la inspección de DITECO (folio 6880).

¹³³ Interfaz que se incorpora al correo de 8 de abril de 2009 remitido por DITECO a XXX recabado en la inspección de DITECO (folios 6886 y 6887).

Factura emitida por XXX a DITECO el 29 de abril de 2009, remitida a dicha empresa adjunta a correo electrónico de 30 de abril de 2009, documentación recabada en la inspección de DITECO (folios 6893 y 6894).

*descargar archivos. Su instalación, de acuerdo con la información a la que se ha accedido, planteó algunos problemas técnicos*¹³⁴.

(340) Tal y como expresamente se hace constar en acta, la siguiente reunión se convoca para el 2 de marzo de 2009.

*(341) De la siguiente reunión de la que se tiene constancia es de la que tuvo lugar el 2 de marzo de 2009. A ella son convocados representantes de THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusan, SUMICASA, CASARES y LIMAC*¹³⁵.

(342) En esta reunión THISA comenta, por lo que respecta a ASEIF, las actuaciones realizadas. Así, se indica en el acta como THISA y G.VILAR se habían dirigido a FEMEVAL comentando que no estaban de acuerdo con el trato recibido, ni con que la reunión se hubiera mantenido en las instalaciones de dicha Federación, la cual les respondió que no sabía nada al respecto, manifestando que si “hubiese algún juicio se abstendrían por no tener nada que ver”. Por su parte el gestor comercial de MARTINEZ, BATMAR y MACC, informó a los presentes que tres clientes suyos ya iban diciendo que habían puesto en marcha una denuncia. Asimismo, SANYSUM leyó a los asistentes una carta reenviada por SUMIVALLS, remitida a la misma por la ASOCIACIÓN NACIONAL DE DISTRIBUIDORES DE CERÁMICA Y MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN (ANDIMAC), a la cual pertenecía SUMIVALLS. Por su interés, se transcribe al presente Pliego el texto de dicha carta de ANDIMAC a SANYSUM, la cual fue transcrita literalmente al acta de la reunión de 2 de marzo de 2009 (folio 5297):

“Tal y como acordamos en nuestra conversación telefónica de ayer, te resumimos el análisis preliminar comentado sobre las comunicaciones que algunos miembros de Andimac y otros empresarios del sector están enviando a sus clientes sobre los costes de financiación de las operaciones aplazadas:

- Puesto que esta iniciativa no tiene origen en una recomendación de Andimac y no está siendo seguida en general por sus miembros, no parece posible que pudieran imputarse responsabilidades a Andimac.*
- Existe un riesgo considerable de que si reproduce una denuncia a la Comisión Nacional de Competencia (“CNC”), este órgano interprete que el envío por diferentes empresarios, en fechas próximas, de cartas comunicando la*

¹³⁴ Intercambio de correos entre XXX y DITECO en el periodo del 9 de marzo a finales de abril de 2009 planteando diversos problemas técnicos, recabados en la inspección de DITECO (folios 6881 a 6891).

Figura en el expediente el intercambio de correos electrónicos entre TUBERPLAS, SANYSUM y XXX llevado a cabo en el periodo comprendido entre el 2 de marzo y el 29 de abril de 2010 relacionado con los problemas técnicos detectados por TUBERPLAS a la hora de verificar su conexión a Gest-Rec, recabado en la inspección de TUBERPLAS (folios 7297 a 7309).

Correos de 7 de abril de 2009 remitido por XXX a DITECO, recabado en la inspección de DITECO (folios 6884 y 6885), correos que por su redacción cabe considerar que fue remitido a la totalidad de empresas u operadores que se adscribieron a la actualización.

¹³⁵ Acta de la reunión y listado de asistencias remitido por correo electrónico de 6 de abril de 2009 dirigido por SANYSUM a THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMIVALLS, DITECO, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS, MACC, BATMAR y MARTÍNEZ, recabado en la inspección a la sede de MARTÍNEZ (folios 5297 a 5300).

aplicación de condiciones comerciales idénticas a sus clientes –aunque dichas condiciones comerciales sean legítimas y estén justificadas en la actual coyuntura económica constituye un indicio revelador de la existencia previa de un acuerdo que vulnera el artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia (“LDC”).

Hay que tener en cuenta que el hecho de que un acuerdo de este tipo no conste por escrito es irrelevante y que la declaración de otra empresa que participa en el acuerdo puede ser, junto con otros indicios, suficiente para imputar la infracción. Si la CNC apreciase que existe un acuerdo de este tipo, las empresas implicadas se enfrentarían a importantes sanciones administrativas que podrían alcanzar hasta el 10% de su volumen de negocios.

- *Para excluir cualquier riesgo de este tipo lo más aconsejable sería interrumpir inmediatamente cualquier contacto con competidores y apartarse claramente de las condiciones comerciales que están aplicando otros empresarios. En este sentido sería recomendable mantener negociaciones individuales con los clientes que demuestren la independencia de comportamiento de los empresarios”.*

(343) A lo que el cártel se pregunta en la reunión: “¿Habría que cambiar las condiciones de la financiación, dejar de aplicarla...?”, contestándose, “Se deben estudiar posibles alternativas que puedan ayudarnos si sigue adelante Aseif”.

(344) En cuanto al Programa Gest-rec, en esta reunión se felicitan los asistentes por haber adoptado en esta época el mencionado programa, siendo objeto de comentario una nueva actualización de “Gest-rec”, la cual, como se ha indicado se puso en marcha el 9 de marzo de 2009.

(345) Apartado importante del acta es aquél que comienza “En cuanto a los precios:” (folio 5300), toda vez que en el mismo se comenta como TUBOGRIF, empresa asistente, había sacado una oferta de JUNKERS con un descuento del 42% -se recuerda que es el descuento pactado para calderas en la reunión de 12 de noviembre de 2008-, bajando sus ventas en un 60%, por lo que TUBOGRIF se plantea, y así comenta a los asistentes, “de lanzar otra oferta con un 44-45% para ver si” –cabe entender que el respetar dicho acuerdo- “ha tenido algo que ver la bajada de sus ventas o si es por la crisis”. Es decir, con un descuento superior al pactado en 2-3 puntos porcentuales, lo que no se califica de buena medida por parte de los asistentes, ya que lo que todos dicen querer conseguir es regular el mercado.

(346) Tiene interés la inclusión en el acta del siguiente párrafo:

“Si cada uno toma represalias incumpliendo los descuentos en un error. Ya que nos conocemos todos se pueden solucionar las dudas y problemas. Cuando alguien tenga una información sobre uno de nosotros debe comprobarla, podemos llamarnos y nos mandaremos las facturas para comprobar los rumores que nos cuentas.”

(347) También que se mencione como un tercer competidor ha adaptado sus precios JUNKERS a los descuentos acordados por el cártel, indicándose en el acta, “debe haberlos visto interesantes, es un paso más si el resto de almacenistas se va copiando de nuestras ideas y se arregla un poco el mercado.”

(348) De igual forma, se comenta el comportamiento de S. PLÁ, ex miembro del cártel, la cual se está quedando con clientes de las empresas que se mantienen en el cártel. Piensan los asistentes que quienes tienen que parar los pies a S. PLÁ son los proveedores. Si bien se comenta por los presentes como JUNKERS había dicho a TUBERPLAS que no iba a hacer nada a S. PLÁ por una venta supuestamente arrebatada a TUBERPLAS.

(349) Se señala en el acta que tienen que reunirse con JUNKERS esa semana, manifestado “si nos pasamos la información de facturas se puede hablar con él quejándonos del comportamiento en el mercado de Sánchez Pla.” Y continúa:

“Como se dijo si nos quejamos y no nos hacen caso deberíamos castigar al proveedor con bajar las compras, pero no sólo el almacén que se lo diga, si no hacerlo todos para que se den cuenta de la fuerza que podemos tener entre todos juntos. Claro está, sin nombrar ningún acuerdo ni reunión en que se haya decidido bajar las compras de cierto proveedor.”

(350) Finaliza el acta convocando la siguiente reunión para el 6 de abril de 2009, en la que se reflexionará sobre los siguientes puntos: ASEIF, presión a proveedores. Quedan en llamarse y recoger documentación.

(351) En este sentido, figura en el expediente la remisión el 3 de marzo de 2009 por HERBELCA a DITECO, COPLASA y SANYSUM de una promoción de S. PLÁ en materia de calderas SAUNIER DUVAL, con unas anotaciones manuscritas que dan idea de que en determinados productos los descuentos aplicados por S. PLÁ son superiores a los pactados (43% y 36%)¹³⁶.

(352) A la mencionada reunión de 6 de abril de 2009, son convocadas THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusa, SUCONSA. No asisten, SUMICASA, LIMAC y TUBOGRIF (folio 7023)¹³⁷.

(353) En lo fundamental, en el transcurso de esta reunión a la vista de los elementos de prueba de que se dispone, los asistentes se preguntan si realmente están haciendo algo los proveedores a fin de mantener los descuentos pactados. Es más, si los propios miembros del cártel están cumpliendo lo pactado con referencia a márgenes.

(354) En cuanto a los proveedores, se plantean si deben amenazarlos con pedirles menos productos o con dejar de comprarles durante un tiempo. Se

¹³⁶ Correo de 3 de marzo de 2009 remitido por HERBELCA a DITECO, COPLASA y SANYSUM recabado en la inspección de DITECO (folios 6878 y 6879).

¹³⁷ Acta de la reunión (folios 7024 y 7025) y listado con la relación de asistentes (folio 7023) recabados en las inspecciones a las sedes de MARTÍNEZ (folios 7023 a 7025) y DITECO (folios 5098 a 5100).

considera por el cártel que tienen que pelear por los márgenes y de no conseguirlo empezar a comprar más productos a aquellos fabricantes que sí les hacen ganar. Incluso se menciona en el acta la posibilidad de “dejar de comprar 15 días o 1 mes a un proveedor, para hacer fuerza entre todos los almacenes y así castigar” a éste, planteándose, no obstante, si con esta medida conseguirían “mucho, algo o nada”. Se comenta en este apartado en la reunión que ALMESA, antigua asistente a las reuniones, a través de su filial PROCALSA, está haciendo un 48% de descuento en productos UPONOR y que MARVAL está sufriendo daños por culpa de almacenistas no relacionados con el cártel.

(355) Tras comentar la suspensión de pagos de una empresa, se pone en común las cantidades adeudadas que dicha empresa ha dejado a los miembros del cártel DITECO, HERBELCA y SUMIVALLS.

(356) Finaliza el acta convocando haciendo referencia a la convocatoria de una siguiente reunión para el 5 de mayo de 2009, en la que está previsto que se reflexione sobre ASEIF, la presión a proveedores, así como si SUMICASA, LIMAC y TUBOGRIF seguirán o no asistiendo a las reuniones.

(357) A esta reunión de 5 de mayo de 2009, son convocados, THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusa, CASARES, y no asisten, LIMAC y TUBOGRIF¹³⁸.

(358) Todo apunta a que esta reunión fue convocada por SANYSUM de forma más discreta. Es decir, no mediante un único correo dirigido a la totalidad de asistentes adjuntando el listado y acta de la reunión anterior, sino de forma individualizada¹³⁹. En ella, además de diversos asuntos generales de interés para el sector, se pone en común información con referencia a determinado cliente, comentándose por SUMIVALLS a los asistentes que ha enviado una carta a sus clientes indicándoles que el “máximo de giro que les permitía era de 90 días”. Consideran los presentes que la “Financiación” es de lo mejor han hecho para ayudarse mutuamente “en esta crisis”. Se comenta, no obstante, las dificultades soportadas, comentando SUMICASA que no puede aplicar la financiación a sus clientes en Castellón ya que se enfadan y compran a SUMITAY.

(359) También se comenta el funcionamiento del Programa Gest-rec, mencionándose expresamente como DITECO, HERBELCA, MARVAL, COPLASA, MARTINEZ, SUMIVALLS y SANYSUM están metiendo información y que en breve van a proceder a incorporarla SUCONSA, SUMICASA, CASARES y TUBERPLAS, planteándose, ante el caso de TUBOGRIF que no incorpora información, eliminarlo del programa. A este respecto, se manifiesta en el documento probatorio como el Gestor comercial de MARTINEZ, BATMAR y MACC ha querido ponerse en contacto con TUBOGRIF por un tema de

¹³⁸ Acta de la reunión y listado con la relación de asistentes recabados en la inspección a la sede de MARTÍNEZ (folios 7011 a 7014).

¹³⁹ Correo electrónico de 4 de mayo de 2009 dirigido por SANYSUM a DITECO con el asunto: “Recordatorio” y el texto “5 de Mayo 10 horas”, recabado en la inspección llevada a cabo a la sede de DITECO (folio 6892).

descuentos, pero que éste “ni responde a las llamadas ni a los mensajes”. A este respecto, cabe indicar que de acuerdo con la información disponible, TUBOGRIF asistió por última vez a la reunión de 15 de diciembre de 2008.

(360) Con referencia a ASEIF, por su parte, se comenta que VÁLVULAS ARCO había sido recriminada por algunos instaladores en una presentación, echándole en cara éstos que sabían que habían estado en las reuniones del cártel. Según consta en acta, VÁLVULAS ARCO no dijo que fuese cierto. De ahí que se comente en la reunión quién ha podido informar a ASEIF de la existencia de las reuniones en el hotel XXX (cabe entender en el hotel XXX). En todo caso, siguen pensando en cómo presionar a los proveedores en materia de descuentos, ya que parece que no están recibiendo la respuesta que esperaban, convocándose la siguiente reunión para el 1 de junio de 2009.

(361) Esta reunión de 1 de junio de 2009, se convoca de forma aún más discreta, pudiendo haber sido realizada la convocatoria a través de Gest-rec, ya que cuando DITECO se dirige a SANYSUM por correo electrónico el 29 de mayo de 2009 para informar que no pueden asistir, solicitando ser informada de los puntos tratados, SANYSUM le conteste en el mismo día y a través también de correo ordinario, preguntándole si les llegan los correos por el Programa¹⁴⁰. También se considera sintomático el que a partir de este momento las actas y listados de asistentes a los que ha podido acceder no se corresponden con documentos electrónicos como correos electrónicos, sino como archivos recabados fundamentalmente en la inspección realizada en MARTÍNEZ, en concreto del ordenador del Gestor comercial de MARTINEZ, BATMAR y MACC.

(362) Son convocadas, THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM, si bien se excusan, SUMICASA, MARTINEZ, BATMAR, MACC y DITECO, no asistiendo SUCONSA, HERBELCA, CASARES, SUMIVALLS, LIMAC y TUBOGRIF¹⁴¹. De ahí que el primer comentario que figura en el acta sea la falta de asistencia de almacenistas a la reunión, lo que hace que SANYSUM quiera que figure en dicha acta la siguiente frase: “¿Creemos en este proyecto? Todos debemos poner de nuestra parte”.

(363) Como en ocasiones anteriores se trata el tema de ASEIF. Había quedado DITECO en informarse al respecto, pero al no asistir a la reunión, el tema se deja pendiente.

(364) También se trató el aumento de los impagos, los descuentos máximos y el funcionamiento del programa informático, el cual se califica de buena idea, pero que, según parece está ofreciendo algunos problemas técnicos, de ahí que se proponga que el informático responsable de la empresa XXX asista a la siguiente

¹⁴⁰ Intercambio de correos de 29 de mayo de 2009 entre DITECO y SANYSUM con el asunto: “RE: REUNION 1-6-09”, recabado en la inspección llevada a cabo a la sede de DITECO (folio 6895).

¹⁴¹ Acta de la reunión (folio 7005) y listado con la relación de asistentes (folio 7004) recabado en la inspección a la sede de MARTÍNEZ.

reunión. Quieren también los presentes comentarlo con el Gestor comercial de MARTÍNEZ, MACC y BATMAR.

(365) A este respecto, de acuerdo con la información disponible, en el verano de 2009 será ofertada otra nueva versión del Programa Gest-rec por parte de XXX¹⁴². Fechas en las que de acuerdo con la información disponible eran activas usuarias del programa COPLASA, DITECO¹⁴³, HERBELCA, MARVAL, SANYSUM, SUCONSA, SUMICASA, SUMIVALLS, TUBERPLAS y TUBOGRIF.

(366) En esta reunión se vuelve al tema de la oportunidad o no de exigir a los clientes el pago de los portes. THISA indica que está cobrando portes hasta pedidos que suban 300 euros. En particular 3 euros, aunque está pensando en subir a 5 euros. Por último, tras comentarse algunos temas de interés general, se citan para una próxima reunión el 13 de julio de 2009, si bien posteriormente se trasladaría la fecha al 20 de julio de 2009, en concreto a las 10 horas¹⁴⁴.

(367) Con referencia a esta reunión de 20 de julio de 2009, de conformidad con la documentación probatoria a la que se ha accedido, son convocadas, THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM. No asiste SUCONSA y consta la baja de LIMAC y TUBOGRIF (folio 5223)¹⁴⁵.

(368) Según figura expresamente en el acta de la reunión de 20 de julio de 2009¹⁴⁶ los asuntos son variados.

(369) Así por lo que respecta a la base de datos sobre morosidad, se menciona que LIMAC, TUBOGRIF y SUCONSA no dan señales, mientras que CASARES ha tenido problemas informáticos perdiendo toda la información. TUBERPLAS no

¹⁴² Correo de 4 de junio de 2009 dirigido por XXX al Gerente de MARTINEZ, BATMAR y MACC recabado en la inspección de MARTINEZ (folios 6955 y 6956), así como a DITECO, recabado en la inspección a dicha empresa (folio 6896). "Adjunto última versión del Gest-Rec. Hemos realizado una serie de mejoras internas del software, para solucionar el problema de los envíos de datos. Estas mejoras están incluidas en el contrato de mantenimiento, por lo que no suponen ningún coste adicional para la empresa".

Correo de 15 de julio de 2009 remitido por XXX al Gerente de MARTINEZ, BATMAR y MACC recabado en formato papel en la inspección de MARTÍNEZ (folio 5159). Correo que también fue remitido a DITECO y que ha sido recabado en la inspección de dicha empresa (folios 6901 y 6902).

Correo de 15 de julio de 2009 remitido por SUMICASA a XXX informando que la versión instalada en su empresa es correcta y que "con respecto al funcionamiento del programa, bien no estoy teniendo ningún problema en el envío y la recepción de datos, bien no me estoy dando cuenta pero puedo trabajar con el programa". Correo recabado en formato papel en la inspección de MARTINEZ (folio 5190).

¹⁴³ Figura en el expediente recabado en la inspección de DITECO un listado mecanografiado con datos sobre morosidad hasta febrero de 2009, el cual, en última instancia manuscritas hay una serie de anotaciones en las que figuran expresiones tales como "Error al iniciar la conexión", "enviando ficheros", Operadores del 01 al 17 indicando a continuación de cada una la expresión "error" u "OK", en su caso, recabado en la inspección de DITECO (folios 5101 a 5103).

¹⁴⁴ Correo de 23 de junio de 2009 remitido por SANYSUM a DITECO con el asunto: "Cambio fecha" y el texto: "Próxima reunión 13 Julio, cambiarla al día 20 de Julio Lunes ¿viene bien?", recabado en la inspección a la sede de DITECO (folio 6899), así como en la inspección de MARTINEZ (folio 6957).

Correo de 15 de julio de 2009 remitido por SANYSUM a MARTINEZ con el asunto "Recordatorio" y el texto, "20 Julio 10'00 horas.", recabado en la inspección realizada a la sede de MARTÍNEZ (folio 6960) y DITECO (folio 6903).

¹⁴⁵ Listado de asistentes a la reunión de 20 de julio de 2009 recabado en la inspección a la sede de MARTINEZ (folio 5223).

¹⁴⁶ Acta de la reunión de 20 de julio de 2009 recabada en la inspección a la sede de MARTINEZ (folios 5224 y 5225).

puede recibir ni mandar información y SUMICASA también tiene problemas. Se insiste en que en el apartado observaciones de la base de datos sobre morosidad tienen que especificar que se ha cobrado de la aseguradora y no del cliente¹⁴⁷. Se responsabiliza al Gestor comercial de MARTÍNEZ, MACC y BATMAR de supervisar la incorporación de información sobre morosidad, en particular sobre la fecha en que dicha información se ha incorporado, planteándose el grupo si deben borrar del sistema a aquellos operadores que no incorporan información. También se comentan otras bases de datos sobre morosidad, mencionándose en concreto por dicho Gestor comercial la existencia de “una Base de Datos “Legalizada” que ha creado una Asociación de impagados de la zona de Murcia de momento”. Habida cuenta la crisis se considera fundamental controlar la morosidad.

(370) Por lo que respecta a ASEIF, se indica en el acta que está ocupada en otras cosas y que DITECO no pudo ponerse en contacto con dicha Asociación.

(371) También en esta reunión se comentan las últimas noticias que afectan al sector, intercambiándose entre sí información comercial sensible. Así, se comenta como actúan en mostrador (venta en el propio almacén o tienda) con respecto al producto “Codo Cobre 15”. Están intentando vender las bolsas con 10 pero que el cliente las abren, sacando los que le hacen falta, comentando al respecto DITECO que en las bolsas completas vende más al aplicar distintos precios para cada cosa: precio por unidad, por bolsa y por caja. También se habla del método THISA con sus tarifas nacionales que le permite ganar dinero con lo que rota y con lo que no. Consideran que deben aprender de ellos. Igualmente, se comenta una subida del 15-20% en “Tubo PVC”, preguntándose los asistentes si habrá un acuerdo entre fabricantes, los cuales les dicen que no, que se trata de que los proveedores han subido las materias primas. A este respecto, consta en el acta:

“Si el proveedor se mete en proyectos y pactan precios con los clientes, hacen que perdamos margen y no debemos permitirlo. Si se encargan los fabricantes de elegir clientes, obras y material, no va hacer falta tener nuestra plantilla comerciales”.

(372) Por su parte, en materia de márgenes se plantean el dedicarse a una sola clase de material, puesto que, en su opinión, están abarcando muchas marcas y muchas clases de materiales para vender. Figura en acta:

“Estamos abarcando muchas marcas y muchas clases de material para vender. Debemos pelear por los márgenes con los proveedores y ganar más de un 30% si se puede. Se trabaja con muchas casas de Muebles y de Electrodomésticos, no somos buenos clientes para ninguno de ellos así.”

(373) Se convoca la siguiente reunión para el 28 de septiembre de 2009, a la cual se contaba con la asistencia de THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO,

¹⁴⁷ Ver también intercambio de correos entre SANYSUM y el Gerente de MARTINEZ, BATMAR y MACC el 15 y 16 de julio de 2009 al respecto, recabados en la inspección de MARTINEZ (folio 5160).

COPLASA, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusan de asistir SUMICASA, CASARES y DITECO. Consta la baja de SUCONSA (folio 6998)¹⁴⁸.

(374) En esta reunión se trató el funcionamiento del programa sobre morosidad, los últimos movimientos de ASEIF, de los que se indica no tener noticia, la situación actual del mercado, el tratamiento de los portes, los cambios en las reglas del IVA para la prestación de servicios con efectos a partir del 2010 y los almacenes con precios agresivos.

(375) Por lo que respecta al Programa Gest-rec se acuerda dar de baja en el mismo expresamente a SUCONSA y TUBOGRIF “para que no puedan recibir ya nada”, mencionándose una serie de problemas técnicos, así como la obligación “de enviar el número de registros que tenemos nuestros y la fecha última de actualización nuestra”. Se queda en que el Gestor comercial de MARTINEZ, MACC y BATMAR solicite de XXX un manual del programa por si se tienen dudas de sus funciones.

(376) También en esta reunión HERBELCA informó a los presentes que iba a poner en marcha el cobro de portes para pedidos con un importe inferior de 180 euros, cobrando 12 euros de gastos. Recordándose en la reunión que THISA cobra 3 euros por importe mínimo de 300 euros en calidad de “Prestación de Servicios Logísticos”, término que parece gustar a los miembros del cártel. Además de cuestionarse en la reunión la legalidad o no de cargar los “portes” a clientes¹⁴⁹, se recordó como esta posibilidad fue uno de los primeros puntos que fueron tratados en las reuniones no llegándose a un consenso al respecto, dejándose en el aire “la posibilidad de ir replanteándolo”.

(377) Por último indicar que en el apartado del acta referente a los almacenes competidores con precios agresivos, se indica como el grupo ha mostrado a varios proveedores facturas de otros competidores, pero sin reacción por parte de los proveedores, de los cuales se indica que siguen sin hacer nada de momento. Señalándose que,

“Siendo varios almacenes que compramos a esos proveedores se les podría castigar no pasándoles ningún pedido en 15 días o 1 mes”.

“Como siempre debemos pensar en ganar con nuestros márgenes comerciales, intentar alcanzar un 30% de margen. Hay que convencer a nuestros comerciales

¹⁴⁸ Listado de asistentes a la reunión de 28 septiembre de 2009 y acta de la misma recabadas en la inspección a la sede de MARTINEZ (folios 6998 y 6999).

Acta de la reunión de 28 de septiembre de 2009 recabada en la inspección de DITECO (folio 5094)

Correo de 2 de septiembre de 2009 remitido por SANYSUM a DITECO, HERBELCA, MARVAL, LIMAC, CASARES, MARTINEZ, SUMICASA, COPLASA, SUMIVALS, THISA y TUBERPLAS, con el asunto “Recordatorio” y el texto, “Lunes 28 Septiembre 10 horas”, contestado con un “OK” por DITECO en ese mismo día. Correos recabados en la inspección a la sede de DITECO (folio 6908).

Correo de 22 de septiembre de 2009 remitido por SANYSUM a DITECO, HERBELCA, LIMAC, MARVAL, CASARES, MARTINEZ, SUMICASA, COPLASA, SUMIVALLS, THISA, y TUBERPLAS, indicando “Lunes 28, 10 horas”, recabado en la inspección de MARTINEZ (folio 5301).

Notas manuscritas sobre papel con membrete del hotel XXX, recabadas en la inspección de MARTINEZ (folios 5162 y 5163).

¹⁴⁹ Notas manuscritas sobre papel con membrete del hotel XXX, recabadas en la inspección de MARTINEZ (folio 5163).

de que estamos para vender y ganar. Se deberían repasar los clientes y ver en que compran menos e ir bajándoles el descuento”.

(378) Se convoca la siguiente reunión para el 2 de noviembre de 2009 y a ella se cuenta con que asistan representantes de THISA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, COPLASA, TUBERPLAS y SANYSUM, si bien MARVAL no asiste y MARTINEZ, BATMAR y MACC se excusan (folio 5215)¹⁵⁰.

(379) En esta reunión se vuelven a tratar los últimos movimientos de ASEIF, mencionándose como dicha Asociación no ha invitado a la cena que celebran los fontaneros a ninguna de las empresas del grupo, pero sí a los fabricantes: VAILLANT, SAUNIER, UPONOR, etc., en cuanto al funcionamiento del programa sobre morosidad o “programa de cobros”, utilizando la terminología del grupo, se tratan diversos problemas técnicos soportados por CASARES y DITECO, así como la posibilidad de que las empresas puedan traspasar los datos de los impagados a sus propios programas mediante “Texto, PDF o Excel”. Lo que requiere que XXX realice un presupuesto, si bien pocas eran las empresas interesadas. Se insiste, en cualquier caso, en que XXX dé de baja a los operadores “Inactivos”, los cuales deben desaparecer del listado de mensajes y quedar sólo reflejados los que están activos.

(380) XXX, de acuerdo con la información disponible, había realizado sondeos o chequeos sobre el funcionamiento de Gest-rec a petición de los operadores¹⁵¹, proponiendo en octubre de 2009 nuevas funcionalidades, concretamente la posibilidad de exportar a Excel, PDF y TXT los datos sobre morosidad¹⁵². Será la nueva versión, o “Versión 1.06”, la que incorpore los nuevos módulos de exportación a texto y a Excel, siendo 8 operadores, de los 10 activos en tales fechas los que se interesen por la nueva versión¹⁵³.

(381) En cuanto al apartado de acta referente al seguimiento del pago de la financiación, se comenta que determinada empresa está pagando a DITECO

¹⁵⁰ Listado de asistentes a la reunión de 2 de noviembre de 2009 y acta de la misma recabadas en la inspección a la sede de MARTINEZ (folios 5215 a 5217).

¹⁵¹ Intercambio de correos entre DITECO y XXX en el periodo del 16 de julio al 6 de octubre de 2009, recabado en la inspección de DITECO (folios 6904 a 6909).

Correos de 15 y 16 de septiembre de 2009 remitidos por XXX a DITECO, recabados en la inspección de DITECO (folios 6009 y 6910).

¹⁵² Correo de 13 de octubre de 2009 remitido por XXX al Gestor de MARTINEZ, BATMAR y MACC recabado en la inspección de MARTINEZ en formato papel (folio 5164) y formato electrónico (folio 6962), así como el remitido XXX a DITECO, recabado en la inspección de DITECO (folio 6912).

¹⁵³ Correo de 13 de octubre de 2009 remitido por DITECO a XXX indicando que espera que la actualización o mejora del programa interese a los 10, recabado en la inspección de DITECO (folio 6912), así como intercambio de correos entre dichas empresas entre el 11 de noviembre y 3 de diciembre de 2009 también recabados en la inspección DITECO (folios 6914 a 6917).

Correo de 30 de noviembre de 2009 dirigido por XXX al Gestor de MARTINEZ, BATMAR y MACC indicando tal extremo recabado en la inspección de MARTINEZ (folio 6963).

Correo de 16 de diciembre de 2009 dirigido por XXX a DITECO, recabado en la inspección de DITECO (folio 6918).

Correo de 28 de diciembre de 2009 dirigido por XXX a DITECO adjuntando factura referente al nuevo módulo de exportación a excel y a texto, recabado en la inspección de DITECO (folios 6919 y 6920).

descontando de las facturas la financiación, lo que también quiso hacer con THISA, pero que esta última no permitió, calificándose como agresivos a sus competidores SUMITAY y TUBOGRIF.

(382) Por lo que respecta al apartado “Proveedores” del acta, se menciona como LEROY MERLIN ha sacado dos productos de JUNKERS con importantes descuentos.

(383) Para la próxima reunión quedan en que cada empresa debe llevar información sobre sus ventas realizadas en el periodo enero a noviembre de 2009, así como sobre el porcentaje de caída o subida respecto del año pasado en los mismos meses. “Procederemos a anotarlo de forma anónima” para así poder contar con una estimación del peso de facturación que suponen y de su porcentaje medio de ventas.

(384) Se convoca la siguiente reunión para el 14 de diciembre de 2009, si bien, de acuerdo con los elementos de prueba disponibles¹⁵⁴, ésta se llevó a cabo el 21 de diciembre de 2009, estando previsto que asistieran representantes de THISA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, COPLASA, TUBERPLAS y SANYSUM, si bien no asisten los de THISA y CASARES (folio 7018).

(385) Como en reuniones anteriores hay un apartado específico en el acta referente a los últimos movimientos realizados por ASEIF, poniéndose en común las condiciones que las entidades de crédito y caución están poniendo a DITECO, HERBELCA y TUBERPLAS. En cuanto al programa Gest-rec, se comenta la instalación de un nuevo módulo y la baja en el mismo de los “Almacenes inactivos”.

(386) En cuanto a “Almacenes Agresivos”, fue objeto de comentario en la reunión como almacenistas competidores están aplicando unos descuentos superiores a los pactados por el grupo. Consta al respecto expresamente en el acta:

“Deberíamos replantearnos algunas cosas porque se lo estamos poniendo muy fácil a estos almacenes. Debemos mantener los precios y si nos aprietan los clientes darles algún regalo”.

(387) Mencionándose al respecto cheques gasolina o vales para comprar en un gran almacén. Sigue el acta

“Cuando empezamos sabíamos que aquí no se iban a sentar en esta mesa estos señores. Pero los precios pactados son positivos y debemos seguir denunciando a los proveedores los actos de estos almacenes”.

(388) En cuanto a la situación del mercado, se cuantifica una caída en ventas en el periodo 2008/2009 de un 33% por parte de los asistentes, resultado, según se

¹⁵⁴ Correo de 24 de noviembre de 2009 generado por SANYSUM en Gest-rec recordando la reunión prevista para el 14 de diciembre, recabado en la inspección de MARTINEZ (folio 5210).

Listado y acta de la reunión de 21 de diciembre de 2009 recabadas en la inspección a la sede de MARTINEZ (folios 7018 a 7020).

deduce, de la información aportada por las empresas en cumplimiento de lo acordado en la reunión de 2 de noviembre de 2009.

(389) También hay un último apartado en el acta referente a “Proveedores”, y en él, entre otras noticias sobre el lector, se indica expresamente que MARTINEZ no puede vender calentadores JUNKERS, ya que en su zona los están vendiendo con un 45-47% de descuento. Lo que, cabe entender que MARTINEZ, por respetar el acuerdo sobre descuentos máximos adoptados por el cártel, no está vendiendo dichos calentadores.

(390) Se convoca la siguiente reunión para el 1 de febrero de 2010 y a ella asisten THISA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, COPLASA, TUBERPLAS y SANYSUM, si bien se excusa DITECO¹⁵⁵ y no asisten MARVAL, MARTÍNEZ, BATMAR y MACC (folio 7001).

(391) Los puntos tratados en esta reunión fueron numerosos, destacándose, por lo que respecta al “programa de cobros”, la puesta en común de los problemas detectados por TUBERPLAS, SANYSUM, CASARES y DITECO, quedando en ponerlos en conocimiento de XXX.

(392) Del acta cabe destaca el apartado “Financiación”, en el que expresamente se indica como los clientes han ido pagando los costes de financiación reduciendo el plazo en el pago para no tener que pagarla: “Alguno se queja que ha sacado cuentas y se ha gastado 1000€ en un año en financiación”.

(393) También se indica que HERBELCA, THISA, SANYSUM y SUMIVALLS no están teniendo problemas en aplicar la financiación en Castellón. Y, en cuanto a “Almacenes Agresivos”, se mencionan aquéllos que más daño les están haciendo.

(394) Es de destacar la mención expresa a SUALFONT, la cual en su momento les dijo no poder asistir a las reuniones al ser un almacén pequeño, pero que si le pasábamos “los acuerdos de precios los aplicaría”. A este respecto, informa TUBERPLAS que se puso en contacto con SUALFONT, pero que dicha empresa le dijo que “tenía miedo por las posibles denuncias y que no iba a entrar”.

(395) Por lo que respecta a la situación del mercado se comparan los datos relativos a ventas efectuadas de enero 2010 respecto de los de enero 2009, concluyendo que THISA ha hecho un 25% menos, TUBERPLAS, un 44% menos y SANYSUM un 20% menos.

(396) Hay en el acta correspondiente al 1 de febrero de 2010 un apartado titulado “Nuestras Acciones”, en el que se comenta que el gasto más importante que tienen en su cuenta de resultado las empresas son los de personal y gasolina. De ahí que se comente que deben “ir a por esos almacenes agresivos intentando conseguir a los clientes dándoles tarjetas gasolina” o vales descuento para unos grandes almacenes, “sin tocar los descuentos pactados”. Finaliza este apartado:

¹⁵⁵ Listado de asistentes a la reunión de 1 de febrero de 2010 y acta de la misma recabadas en la inspección a la sede de MARTINEZ (folios 7001 a 7003).

“lo bueno de todo lo que hacemos es que por lo menos hemos subido de margen 4 puntos.

Se puede conseguir un poco más en esos artículos pequeños que suelen valer céntimos duplicándoles el precio.”

(397) Quedan en traer para la siguiente reunión que se convoca para el 1 de marzo de 2010 los precios que quieren poner con referencia al producto “Concept de Thermor”, ya que quieren “tocar” sus precios para la zona de Valencia. Según parece para Castellón y Gandía es problemático dada la agresividad de SUMITAY y SUALFONT en dichas zonas, respectivamente.

(398) De acuerdo con la documentación probatoria con que se cuenta¹⁵⁶, a la siguiente reunión celebrada el 1 de marzo de 2010, se convocaron a los representantes de THISA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, COPLASA, TUBERPLAS. Se excusan MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, no asistiendo MARVAL, SUMIVALLS y DITECO (folio 7006). Se trató en el ámbito de esta reunión la posible denuncia que podría interponerles FEMEVAL o ASEIF. Se incorpora al acta lo siguiente:

“Debemos consultar a nuestros abogados cómo reaccionar si la denuncia sigue adelante. Si decidimos quitar la financiación, lo más probable es que se rían de nosotros. Debemos defendernos nosotros propios, como que nos hemos ido copiando al llegarnos la información de otro almacén. De ahí el parecido de las cartas. La financiación es legal. También nos copiamos a veces las ofertas de unos y de otros, aunque pongamos los precios parecidos o iguales.

Aseif manda información de morosidad y se supone que es ilegal también.”

(399) En cualquier caso, deciden trasladarse del Hotel XXX al Hotel XXX también cercano a Valencia, donde quedan citados para la siguiente reunión convocada para el 26 de abril de 2010.

(400) En cuanto al funcionamiento del programa de cobros, se quejan de que DITECO no esté actualizando datos. Igualmente comentan que “El programa debería de estar funcionando a la perfección, hay recibos que desaparecen de nuestras propias bases y el resto si que los ve”.

(401) Por lo que respecta a los competidores agresivos, comentan como empezaron siendo 21 almacenes y como varios han cerrado y a otros les va un poco mal, dándose la circunstancia de que éstos “también intentan hacer daño en el mercado con sus precios”. Comentan al respecto como determinados almacenistas están aplicando grandes descuentos, preguntándose cómo pueden aplicar descuentos tan agresivos si no es aumentando los precios de otros productos.

(402) Se considera especialmente relevante, por lo que respecta a márgenes el que fuera objeto en esta reunión de comentario el que SAUNIER hubiera subido

¹⁵⁶ Listado de asistentes a la reunión de 1 de marzo de 2010 y acta de la misma recabadas en la inspección a la sede de MARTINEZ (folios 7006 y 7007).

el descuento, lo que se dice no importarles ya que ellos han “pasado de un 32% a un 35% para nuestros clientes”.

(403) De acuerdo con la información disponible, la siguiente reunión no tuvo lugar el 26 de abril de 2010, como se quedó, sino el 15 de abril de 2010, si se atiende a la información y documentación facilitada por ASEIF¹⁵⁷, que confirma que en dicha lugar, al menos representantes de DITECO, MARTINEZ, TUBERPLAS y SUMIVALLS se reunieron en el mencionado Hotel XXX. En total 10 personas, de acuerdo con el informe realizado por una agencia de detectives privados contratada por la Denunciante, las cuales permanecieron en uno de los salones del establecimiento durante dos horas aproximadamente. Se desconoce, en cualquier caso, los temas tratados en la misma.

(404) Con posterioridad a dicha fecha, por su parte, la DI ha accedido a un documento manuscrito en la inspección llevada a cabo en la sede de MARTÍNEZ¹⁵⁸, hubo una reunión el 27 de septiembre de 2010, en la cual se comentó por los asistentes el archivo de las actuaciones por parte de la autoridad valenciana de competencia por falta de competencia. Siendo también tratados en esta reunión el “Recargo financiero”, figurando al respecto en el documento probatorio la expresión “igual hasta 2013”. También figura en dicho documento, por lo que respecta al “Fichero de impagados”, las siguientes expresiones: “devoluciones”, “aplazamientos y renovaciones (+30 d)” y “recibos (+60d)”.

(405) Siendo de la última reunión de la que se tiene constancia de la celebrada el 22 de febrero de 2011, en la que, a la vista de la documentación probatoria con que se cuenta, también unas anotaciones manuscritas halladas en la inspección a la sede de MARTINEZ¹⁵⁹, cabe deducir que, al menos, siguen reuniéndose representantes de MACC, BATMAR, HERBELCA, MARTÍNEZ, SANYSUM y COPLASA.

(406) En dichas anotaciones, por lo que respecta al acuerdo sobre los gastos de financiación (“GF”, en los apuntes manuscritos), se indica como COPLASA avisa a los presentes que “no va a perder clientes” y que está dispuesto a quitar dichos costes en el caso que el cliente se lo solicite. Que “en donde se encuentra competencia que no pertenece a la MESA, hará lo que tenga que hacer en precios y dtos, con las limitaciones que el se imponga”.

(407) Por su parte, HERBELCA sugiere dar “cheques gasolina”, para ofrecer un descuento superior “en productos pactados”. Concretamente se indica en el documento como lo que parece una conclusión “Pactos Dtos y Precios; RECONducir Pacto Adaptado a la competencia”.

¹⁵⁷ Escrito de ASEIF con entrada en la CNC el 1 de junio de 2011 (folios 6036, 6037) y Anexo nº 2 al mismo, consistente en un informe realizado por una agencia de detectives privados conteniendo material fotográfico y un CD con el vídeo que dicha agencia grabó el 15 de abril de 2010 (folios 6063 a 6067).

¹⁵⁸ Notas manuscritas recabadas en la inspección de TUBERPLAS en las que se incorpora la fecha 27 de septiembre de 2010 (folio 5049).

¹⁵⁹ Notas manuscritas recabadas en la inspección de MARTINEZ en las que se incorpora la fecha 22 de febrero de 2011 (folios 5154 y 5155).

(408) Mientras que SANYSUM, menciona a los presentes que se ha puesto en contacto con S. PLÁ, comentándose entre ellos la posibilidad de ofrecer a clientes de dicha empresa más descuento que él, “de forma coordinada”.

(409) Se establece como fecha para una próxima reunión el 30 de marzo de 2011, teniéndose previsto tratar en ella la base de datos sobre morosidad “Ges-Rec”, cerrando su acceso “a quién no alimente” la base de datos. De ahí que SANYSUM tenga previsto hablar con MARVAL y SUMICASA al efecto. No obstante se carece de elementos de prueba que avalen que dicha reunión, así como otras posibles reuniones pudieran llegarse a efecto.

(410) Por último, en cuanto al desarrollo del cártel, cabe señalar que figuran en el expediente dos documentos manuscritos recabados en la inspección de MARTINEZ. Uno de ellos fechado el 22 de febrero de 2011 y titulado “Actualización Operadores”¹⁶⁰, y el otro sin fecha¹⁶¹, en el que constan las fechas de las últimas incorporaciones por parte de los operadores adscritos al registro de morosos. En concreto, figuran las siguientes fechas por operadores:

- Operador 03: SUCONSA, 17 de abril de 2008.
- Operador 11: DITECO, 15 de junio de 2009 y 4 de mayo de 2010.
- Operador 09: SUMIVALLS, 20 de febrero de 2010 (bloquear).
- Operador 07: CASARES, 27 de septiembre de 2010 y 27 de octubre de 2010.
- Operador 06: SUMICASA, 25 de octubre de 2010.
- Operador 05: MARVAL, 27 de octubre de 2010.
- Operador 04: HERBELCA, 28 de diciembre de 2010.
- Operador 13: COPLASA, 14 de enero de 2011.
- Operador 17: TUBERPLAS, 26 de enero de 2011.
- Operador 01: MARTINEZ/MACC/BATMAR, 31 de enero de 2011 y 21 de febrero de 2011.
- Operador 18: SANYSUM, 14 de enero de 2011 y 22 de febrero de 2011.

(411) Documentos, en cualquier caso, que permiten constatar la vigencia entre las empresas del Programa Gest-rec., al menos hasta el 22 de febrero de 2011. Con referencia a la fecha de la última incorporación por parte de DITECO, no obstante, cabe señalar que no se distingue bien en el documento manuscrito en cuestión (folio 5155) de si la fecha en que tuvo lugar la última de incorporación de información sobre morosidad por parte de la misma fue el 4 de mayo de 2010 o 2011, es decir, un día antes de que tuviera lugar la inspección por la CNC de la sede de MARTÍNEZ.

¹⁶⁰ Documento manuscrito recabado en la inspección de MARTÍNEZ (folio 5156).

¹⁶¹ Notas manuscritas recabadas en la inspección de MARTINEZ en las que se incorpora la fecha 22 de febrero de 2011 (folio 5155).

(412) No pudiéndose delimitar temporalmente el final de la colusión entre las empresas implicadas en el ilícito, ya que se desconoce si ésta ha llegado en algún momento a su fin, es por lo que en el presente Pliego se ha tomado como fecha de referencia a tales efectos el 5 de mayo de 2001, fecha en la que tuvieron lugar las inspecciones llevadas a cabo por la CNC.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO. OBJETO DEL PRESENTE PROCEDIMIENTO

Conforme a lo dispuesto en el artículo 50.5 de la LDC, la Dirección de Investigación ha elevado un Informe con una Propuesta de Resolución en la que solicita a este Consejo:

“Primero. Que se declare la existencia de conducta colusoria del artículo 1 de la LDC, por los acuerdos adoptados e implementados por ALMACENES METALÚRGICOS, S.A. y su matriz TUBOS REUNIDOS, S.A., BAÑOS SUMICASA, S.A., DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A., GALLEGO VILAR, S.A., GENERAL DE SANEAMIENTO Y TÉCNICAS AMBIENTALES MACC, S.L., GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L., HERBELCA, S.L., IMECA DE VALENCIA, S.A., LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L., MIGUEL CASARES, S.L., SÁNCHEZ PLÁ, S.A., SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L., SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A., SANEAMIENTO I TUBERÍES ALCON, S.L., SUALFONT, S.L., SUMINISTROS COPLASA, S.L., SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L., SUMINISTROS MARVAL, S.L., SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L., SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L., TUBERPLAS, S.A. y TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. y su matriz FINTUBO, S.A., a través de los contactos y las reuniones entre representantes de dichas empresas desde el 13 de febrero de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011, que entran en la definición de cártel, en cuanto que el objeto de los mismos han consistido en la fijación de precios y de otras condiciones comerciales en el mercado de la distribución y venta de todo tipo de material destinado a la instalación, mantenimiento y reparación de las conducciones de agua y otros fluidos, así como de otros servicios sanitarios y de calefacción y refrigeración en los edificios.

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

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

1. ALMACENES METALÚRGICOS, S.A. y solidariamente su matriz, TUBOS REUNIDOS, S.A., por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 28 de octubre de 2008.
2. BAÑOS SUMICASA, S.A. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.
3. DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.
4. GALLEGO VILAR, S.A. por su participación en el cártel desde el 13 de octubre de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.
5. GENERAL DE SANEAMIENTO Y TÉCNICAS AMBIENTALES, MACC, S.L. por su participación en el cártel desde el 23 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

6. GRUPO C.S.T. & BATMAR, S.L. por su participación en el cártel desde el 23 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.
7. HERBELCA, S.L., por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.
8. IMECA DE VALENCIA, S.A. por su participación en el cártel desde el 21 de julio de 2008 hasta el 19 de enero de 2009.
9. LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 20 de julio de 2009.
10. MIGUEL CASARES, S.L. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.
11. SÁNCHEZ PLÁ, S.A. por su participación en el cártel desde el 13 de febrero de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.
12. SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.
13. SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A. por su participación en el cártel, desde el 13 de febrero de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.
14. SANAJAMENTS I TUBERÍES ALCON, S.A. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 19 de enero de 2009.
15. SUALFONT, S.L. por su participación en el cártel desde el 21 de julio de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.
16. SUMINISTROS COPLASA, S.L. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.
17. SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L. por su participación en el cártel desde el 27 de junio de 2008 hasta el 15 de diciembre de 2008¹⁶².
18. SUMINISTROS MARVAL, S.L. por su participación en el cártel desde el 13 de febrero de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.
19. SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L. por su participación en el cártel desde el 13 de octubre de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.
20. SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L. por su participación en el cártel desde el 21 de julio de 2008 hasta el 19 de julio de 2009.
21. TUBERPLAS, S.A. por su participación en el cártel desde el 15 de septiembre de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.
22. TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. y solidariamente su matriz FINTUBO, S.A., por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

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

Quinto. Que de conformidad con el artículo 66 de la LDC y el artículo 50.6 del RDC, no se reduzca el importe de la sanción correspondiente a DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A., BAÑOS SUMICASA, S.A. y LIMAC MATERIALES DE

¹⁶² Ver párrafo 482 del IP.

CONSTRUCCIÓN, S.L., pues una vez examinada la información y los elementos de prueba presentados, en su caso, esta DI considera que no han facilitado elementos de prueba que aporten un valor añadido significativo con respecto de aquéllos de los que ya disponía la CNC en el momento de presentar las respectivas solicitudes de clemencia. De ahí que esta DI considera que DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A., BAÑOS SUMICASA, S.A. y LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L. no han cumplido con los requisitos previstos en el artículo 66 de la LDC, no proponiéndose reducción del importe de la multa que, en su caso, pudiera imponerse a dichas empresas”.

La DI considera que los Hechos Probados acreditan la existencia de una conducta constitutiva de una infracción de cártel prohibida por el artículo 1 de la LDC. A través de los contactos y las reuniones mantenidas y de las actuaciones desarrolladas las empresas imputadas habrían cometido una práctica de fijación de precios, de forma indirecta, en el ámbito de la venta al por mayor de materiales con los que se procede a la instalación, mantenimiento y reparación de conducciones de agua y otros fluidos, así como de otros servicios sanitarios, de calefacción y/o refrigeración en edificios.

Argumenta la DI que se trata de una infracción compleja, que debe analizarse en su conjunto, en la medida en que se adoptaron distintos tipos de acuerdos anticompetitivos, formando parte todos ellos de una infracción única y continuada, que se extendió en el tiempo durante más de tres años, desde el 13 de febrero de 2008, fecha de la primera reunión entre almacenes competidores de la que se tiene constancia, hasta la realización de las inspecciones llevadas a cabo por la CNC el 5 de mayo de 2011. Todo ello, sin perjuicio de la participación que se deba imputar a cada una de las empresas individualmente.

La DI concreta que el cártel adoptó los siguientes acuerdos anticompetitivos en el ámbito de la venta al por mayor de materiales de saneamiento y fontanería, todos ellos dirigidos a fijar precios:

- La aplicación de costes financieros a clientes en caso de pago aplazado, trasladando a sus clientes dichos costes a partir del 15 de julio de 2008, de conformidad con un escalado específico también concertado por el cártel, previa remisión a sus clientes de una circular a partir del 1 de julio de 2008 de contenido también pactado. Este acuerdo, de conformidad con las pruebas disponibles trasladadas al PCH, se adoptó en la reunión del cártel de 23 de junio de 2008 y se acordó mantener vigente hasta el ejercicio 2013.
- El establecimiento de descuentos máximos de venta para determinados productos de determinadas marcas, adoptado este acuerdo en las reuniones del cártel celebradas el 28 de octubre de 2008, 12 de noviembre de 2008, 15 de diciembre de 2008 y 19 de enero de 2009, intercambiándose previamente las empresas del cártel información comercial sensible sobre márgenes máximos y mínimos y precios aplicados a fin de seleccionar los productos y sus marcas.
- Intercambio regular y periódico de información sobre morosidad desde el 13 de febrero de 2008, primero a través de correo electrónico y posteriormente, a partir de noviembre de 2008, a través de un programa informático diseñado ex

profeso, la aplicación informática de intercambio de información encriptada de uso compartido identificada como Gest-rec.

- Intercambio de otra información comercial sensible referente a estrategias comerciales individuales, así como de datos de facturación, información que fue objeto de circulación en el ámbito de las reuniones multilaterales de carácter institucionalizadas llevadas desde el 13 de febrero de 2008 entre las imputadas, así como a través de las actas o apuntes elaborados al efecto.

La DI aprecia en las conductas una intencionalidad característica de las infracciones de cártel. Ha quedado acreditado que las empresas imputadas se comunicaban y reunían con relativa regularidad, estableciendo mecanismos de seguimiento y vigilancia de los acuerdos adoptados, habiendo pruebas diferentes -que la DI cita- de que eran conscientes del carácter ilícito de las conductas y del riesgo de que ASEIF les denunciara por ellas.

La DI argumenta y constata (sección VII del IP) que el objetivo del cártel era restringir la competencia, que los acuerdos adoptados fueron efectivamente implementados y que tuvieron un impacto real en el mercado. Como consecuencia de ello se produjo, cuanto menos, un mantenimiento artificial de los precios, eliminándose, al mismo tiempo, la incertidumbre entre las empresas del cártel en aspectos tan relevantes como el traslado a clientes de los costes de financiación en determinadas cuantías, el establecimiento de descuentos máximos o acceder a un fichero actualizado de información sobre morosidad, lo que les dio una ventaja competitiva respecto al resto de competidores en el mercado afectado y, en última instancia, se trasladó a una determinación del precio efectivo de los materiales de fontanería y saneamiento por ellos distribuidos. Todo ello sin que, en opinión del órgano instructor, las prácticas analizadas en este expediente puedan beneficiarse de lo dispuesto en el artículo 1.3 de la LDC.

De ahí que concluya que la conducta constituye una infracción del artículo 1 de la LDC tipificada como muy grave y que eleve su propuesta en los términos expresados.

El Consejo debe determinar si la conducta imputada constituye una conducta colusoria prohibida por el artículo 1.1 a) de la LDC como propone la DI y de ser así quiénes son responsables de la misma y qué sanción en su caso merecen.

Para ello el Consejo ha tomado en consideración la documentación que forma parte del expediente administrativo y, en particular, las alegaciones presentadas por las partes y la documentación que aportan. Dichas alegaciones se tienen en cuenta y se contestan a lo largo de los Fundamentos de Derecho siguientes, en ocasiones de manera conjunta. Como este Consejo ha manifestado en varias ocasiones y la Audiencia Nacional ha ratificado: *“El derecho cuya infracción se alega no comprende el derecho del sujeto a un expediente administrativo sancionador a que se admitan y se acepten por la Administración sus alegaciones, como parece entender la actora. Las alegaciones fueron*

contestadas, y, como indica la CNC, por el hecho de no ser mencionadas expresamente, o de no indicarse que se está contestando a las alegaciones de CETM no puede entenderse que fueron ignoradas.” (SAN de 4 de mayo de 2010).

SEGUNDO. NORMATIVA APLICABLE

La DI sitúa el inicio de las conductas en febrero de 2008, luego no cabe duda que la norma que resulta de aplicación al caso es la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC).

De acuerdo con el artículo 1 de la Ley 1/2002, corresponderá al Estado el ejercicio de las competencias reconocidas en la LDC cuando las conductas alteren o puedan alterar la libre competencia en un ámbito supra-autonómico 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.

Algunas de las alegaciones recibidas insisten sobre el carácter local de las conductas. Varias de las empresas imputadas, SUMICASA, GONZÁLEZ, CASARES, S.PLÁ, SANYSUM, COPLASA y LIMAC, coinciden al señalar que el mercado geográfico afectado en este expediente es inferior al definido por la DI como “*supra-autonómico o en el conjunto del mercado nacional*” (párrafo 181 PCH) defendiendo que su ámbito de actuación es local o comarcal y que sólo en casos muy puntuales han podido vender sus productos a clientes fuera de dicho ámbito. Siguiendo este razonamiento, MACC, BATMAR y MARTÍNEZ defienden que la conducta tiene una incidencia real muy limitada tanto en la Comunidad Valenciana como a nivel nacional y, por ello, aluden a una clara falta de competencia de la CNC en virtud del artículo 1 de la Ley 1/2002.

ALMESA defiende también el alcance limitado de la conducta a la zona de Valencia y provincias limítrofes, argumenta que la existencia de múltiples delegaciones en el territorio peninsular es una prueba clara de la existencia de sub-mercados, es decir, zonas geográficas con condiciones de competencia distintas. Reitera que el alcance geográfico de las actividades de distribución y venta de los almacenistas puede medirse en isócronas y que no puede defenderse una definición geográfica del mercado acudiendo a la división administrativa en provincias o Comunidades Autónomas, ya que lo importante es la distancia desde el almacén de origen que deben recorrer los distribuidores para la entrega del material. Finalmente, esgrime que la carta sobre el recargo financiero por pago aplazado sólo tuvo como destinatarios a los clientes de la delegación de Valencia de ALMESA, lo que impide concluir que también se extendiera a clientes de otras partes de la Península, sin que la DI haya realizado pruebas para desacreditar esta evidencia.

A diferencia de la mayoría de imputadas, MARVAL defiende que el mercado relevante es de carácter nacional, entre otras razones, por la total ausencia de barreras de entrada y la existencia de numerosos y diversos competidores desde el lado de la oferta. Expone que la mayor parte de las empresas imputadas actúan prioritariamente en el ámbito local, que se circunscribe a la Comunidad

Valenciana y algunas de sus zonas limítrofes, pero que existe una competencia feroz por parte de otros pequeños almacenistas, de grandes almacenes de zonas más alejadas como Madrid y Cataluña que transportan gratuitamente o a un bajo coste los materiales a todo el ámbito nacional, de las grandes cadenas de distribución y, más recientemente, con la incorporación de las nuevas tecnologías, con distribuidores online que compiten a nivel nacional e internacional.

Dadas las circunstancias del caso y las alegaciones expresadas, procede detallar las razones por las que este Consejo estima que, en fase de instrucción, la determinación del órgano competente para tramitar y resolver el expediente sancionador ha sido adecuada.

Para ello, previamente, es necesario aclarar la confusión que se aprecia en cuanto al concepto de “mercado relevante” y al de “ámbito en el que las conductas despliegan sus efectos”.

De acuerdo con 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, DOUE 9-12-1997), el mercado geográfico de referencia comprende la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia en ella prevalecientes son sensiblemente distintas a aquéllas (apartado 8). Como establece dicha Comunicación en su apartado 30 para definir el perímetro del mercado relevante es necesario atender a si existen obstáculos que protegen a las empresas localizadas en una zona contra la presión de empresas competitivas localizadas fuera de dicha zona, a fin de determinar con precisión el grado de interpenetración de los mercados a escala nacional, europea o mundial.

En este caso, como las propias empresas han razonado, no hay obstáculos normativos, administrativos, técnicos o económicos que impidan a las empresas de otras zonas del territorio español competir con aquellas radicadas en la Comunidad Valenciana, incluso que los clientes se desplacen a buscar materiales de fontanería o saneamiento a zonas limítrofes, especialmente aquellos clientes que tengan un mayor tamaño. No debe perderse de vista a este respecto que la DI ha centrado la investigación en el segmento mayorista del mercado. Incluso si se tiene en cuenta que los costes del transporte limitan el radio de acción a una serie de kilómetros, ello no impide que el suministro mayorista de este tipo de productos pueda tener un carácter suprarregional para una parte relevante de la oferta. Por otro lado, el solapamiento de las diferentes áreas de influencia entre almacenes puede llevar a ampliar el perímetro del mercado relevante a escala incluso nacional (Apartado 57 de la Comunicación).

Con todo, en contra de lo que ALMESA defiende, en casos como éste en que la infracción que se imputa es de cártel, no resulta necesario delimitar exactamente

el perímetro del mercado, ni determinar si debe calificarse como nacional o simplemente como supra-regional.

Por otro lado, como ya ha tenido ocasión de señalar este Consejo (RCNC de 12 de enero de 2012, Expte. S/0179/09 Hormigón y productos relacionados, Fundamento de Derecho Octavo) *“el concepto mercado afectado por la conducta infractora, que puede o no coincidir con el mercado de producto y geográfico relevante, no viene determinado por el territorio en el que las condiciones de competencia son homogéneas sino por el espacio geográfico en el que la infracción analizada haya producido o sea susceptible de producir efectos sobre las condiciones de competencia efectiva”*.

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.

Como ya se ha señalado, el radio de influencia de la conducta o, en términos de la Ley 1/2002, su capacidad de alterar la libre competencia en un ámbito supra-autonómico, es el criterio relevante para determinar si la CNC es la autoridad competente para la aplicación de la Ley 15/2007 o si lo es la autoridad de competencia autonómica en aquellas Comunidades Autónomas en las que tal autoridad existe. Así, según la Sentencia del TC 71/2012, de 16 de abril: *“las facultades en materia de defensa de la competencia corresponden al Estado siempre que la práctica restrictiva pueda alterar la libre competencia en un ámbito supracomunitario o en el conjunto del mercado nacional, aunque tal acto se realice en el territorio de una Comunidad Autónoma”*. En sentido equivalente, ver SSTC 12/2003 de 19 de junio y 157/2004 de 23 de septiembre. Asimismo, SAN de 31 de enero de 2013 (recurso 557/2011) en relación con el expediente S/0226/10 LICITACIONES CARRETERAS.

Por ello, lo relevante en el presente caso, independientemente de que el mercado geográfico de referencia sea nacional o, al menos supra-regional, es si la conducta analizada puede alterar la libre competencia en un ámbito supra-autonómico.

No le cabe duda a este Consejo de que, tal y como se alega, buena parte de las empresas imputadas se encuentra radicadas en la Comunidad Valenciana, como por otra parte se desprende de la sección 1 de los Hechos Probados. Tampoco cuestiona que una parte importante de la facturación de varias de las empresas imputadas se realice en esa Comunidad.

Sin embargo, ello no evita que la conducta sea susceptible de alterar la libre competencia en un ámbito supra-autonómico y que, en contra de lo que alguna empresa sostiene, haya prueba más que suficiente en el expediente que lo acredita.

Primero, porque como también se deduce de la sección 1 de los Hechos Probados, el radio de actuación de las empresas a las que se dirige la imputación no se limita al perímetro de la provincia o de la Comunidad Autónoma. En algunos casos, como ALMESA o THISA porque se trata de empresas de implantación nacional. En otros, porque aunque la delegación o el establecimiento se sitúe en una provincia de la Comunidad Valenciana su radio de actuación no tiene que limitarse a la misma. Dado que se trata de empresas de distribución de material de saneamiento y fontanería nada les impide servir a clientes de provincias limítrofes. De hecho, algunas de las alegaciones sustentan este hecho cuando reconocen que no hay que atender a delimitaciones administrativas sino al radio de actuación de las empresas y que existe una competencia entre almacenistas que les lleva a servir a clientes de otras zonas. De hecho, la DI ha mostrado con su análisis de las facturas que esto efectivamente sucede incluso en el caso de almacenes pequeños y así ha quedado reflejado en el Hecho Probado 1. Por otra parte, un número relevante de las empresas imputadas, no necesariamente las de mayor tamaño, han reconocido su capacidad para servir a clientes de provincias limítrofes o, incluso, de toda España (Hecho Probado 1.1, 1.2, 1.4, 1.13, 1.16, 1.18, 1.21, 1.22).

Segundo, de las actas y contactos acreditados entre las empresas se deduce la intencionalidad de que el acuerdo tuviera un ámbito supra-autonómico, que podía afectar a otros territorios y que, de hecho, hubo contactos al respecto. A continuación se citan algunos ejemplos:

- *“Se informa de la buena aceptación que ha tenido nuestra propuesta en otras provincias donde servirá nuestra iniciativa para desarrollarla en la suya...”* (folio 6.674).
- *“Como noticia positiva indicaros que a la reunión del lunes vendrán más almacenes interesados. Por otro lado indicaros que nuestra iniciativa se va a llevar a cabo en otras provincias de España, ya os lo cuento más detalladamente el lunes...”* (folio 5.252).
- *“Buenas tardes XXX he estado hablando con gente de la parte de Alicante y Murcia están interesados pero al mismo tiempo tienen miedo (...) yo voy a intentar hablar con mas personas pero pienso que seria muy interesante que vosotros o sea Tu, Fidel y los que empezasteis convocaseis una reunion en una zona intermedia de Alicante , pienso que nos podriamos llevar una sorpresa porque la verdad es que todos quieren unos mas que otros pero en estas circunstancias seria quizás buen momento y así se irian añadiendo provincias (...)”* (folio 5.251).
- *“Para que se enfrenten al resto de almacenistas que no quieran cogerse a unos tipos de descuentos tendrían que ver los acuerdos de los grupos y hablarlo con el resto de delegaciones ya que sólo representan la zona de levante y podrían perjudicar a sus compañeros del resto de zona por los almacenistas que pertenecen a unos grupos con condiciones propias...”* (folio 6.939)

Tercero, no puede dejar de destacarse que el órgano de competencia autonómico en ningún momento ha cuestionado la competencia de la CNC sobre este asunto.

Todo lo contrario, es el órgano valenciano quien archiva el expediente incoado argumentando su falta de competencia para entender del caso (folio 4.521).

En definitiva, el Consejo coincide con la DI en que las conductas objeto del presente expediente sancionador alteran o pueden alterar la libre competencia en un ámbito, cuanto menos, supra-autonómico. Todo ello sin perjuicio de que la conducta pueda incidir de forma significativa en el territorio de la Comunidad Valenciana, razón por la cual, de acuerdo con lo previsto en el artículo 33.2 del RDC y en el artículo 5.Cuatro de la Ley 1/2002, se ha solicitado el informe preceptivo, no vinculante, a la autoridad de competencia valenciana, tal y como se refleja en el Antecedente de Hecho 29.

Por tanto, la competencia de la CNC para aplicar la Ley 15/2007 al asunto no puede ponerse en duda y se encuentra plenamente justificada.

TERCERO. CUESTIONES DE PROCEDIMIENTO

En sus alegaciones a la Propuesta de Resolución (PR), algunas empresas sostienen la caducidad del expediente, argumentando en definitiva una desproporcionada dilación y, en particular, lo siguiente: **(1º)** que han transcurrido más de dieciocho meses desde la incoación del expediente hasta su resolución, puesto que debe tomarse como referencia la fecha de incoación del expediente por parte de la autoridad valenciana, al existir continuidad entre el expediente iniciado por ella y el tramitado por la CNC. Y ello porque además no es posible el archivo por falta de competencia (previsto en el artículo 44 LDC en consonancia con la disposición adicional octava LDC para los artículos 101 y 102 TFUE), siendo además dudosa la suspensión hasta el relevo de autoridades, prevista en el artículo 2.4 de la Ley 1/2002 pero no en el artículo 37 LDC; **(2º)** que, de considerarse la fecha en la que la DI incoa el expediente, se habrían superado los doce meses de instrucción; **(3º)** que resultan injustificadas las suspensiones del plazo de duración del procedimiento por la interposición de recursos sobre confidencialidad y denegación de inicio de una terminación convencional, no estando además prevista por el artículo 42.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (Ley 30/92); **(4º)** que debe incluirse en el cómputo del plazo previsto legalmente para resolver el periodo de información reservada acordado por la DI, por excesiva y por haber sido utilizada única y exclusivamente para prolongar la fase de instrucción del procedimiento; **(5º)** que, como consecuencia de la caducidad, la infracción habría prescrito, ya que, según el artículo 92.3 de la Ley 30/92, los procedimientos caducados no interrumpen el plazo de prescripción.

También se alega por THISA y FINTUBO **(6º)**, como cuestiones procedimentales causantes de indefensión y de la nulidad de lo actuado contra ellas, el hecho de que se les incoara expediente sancionador por la DI (a la primera, el 10 de junio de 2011 y a la segunda, como matriz de la primera, el 5 de junio de 2012) sin haber sido denunciada THISA ante la autoridad valenciana, desconociendo el

expediente incoado por esta última o las razones que han llevado a la DI a dirigir el expediente contra ella y sin previo acuerdo de ampliación, necesario según el artículo 29 del RDC.

El Consejo considera sin embargo que ninguna de estas alegaciones puede prosperar. Según el artículo 36.1 LDC, el plazo máximo para dictar y notificar la resolución que ponga fin al procedimiento sancionador por conductas restrictivas de la competencia es de dieciocho meses desde la fecha del acuerdo de incoación. De conformidad con el artículo 38.1 LDC, el transcurso del plazo máximo de dieciocho meses, que podrá ser suspendido por las causas tasadas legalmente, quedando además excluidas del cómputo informaciones reservadas, determinará la caducidad del procedimiento. Teniendo en cuenta que en este expediente el acuerdo de incoación es de 10 de junio de 2011 y las suspensiones de plazo acordadas por la DI de 17 de noviembre de 2011 y de 5 de julio de 2012, así como la suspensión acordada por el Consejo el 29 de abril de 2013, no se ha superado el plazo máximo para resolver.

Así, en fecha 10 de junio de 2011 se dicta acuerdo de incoación (folio 6.133) que conlleva el inicio del cómputo del plazo de 18 meses, plazo que vencería inicialmente el 10 de diciembre de 2012. Mediante acuerdo de 17 de noviembre de 2011 (folio 14.483) se suspende el cómputo del plazo hasta el 4 de febrero de 2012 (folio 17.040), suspensión que se prolonga un total de 79 días. Mediante acuerdo de 5 de julio de 2012 (folio 66.997) se suspende nuevamente el cómputo del plazo de duración del procedimiento hasta el 21 de septiembre (folio 67.275), por un total de 78 días. Por último, mediante acuerdo de 29 de abril de 2013 (folio 68.975 a 69.040) se suspende el cómputo del plazo de duración del procedimiento hasta el 18 de mayo (folio 69.262) por un total de 19 días (ver a este respecto Antecedente de Hecho 35). En consecuencia, a la inicial fecha de terminación del procedimiento se suman 79, 78 y 19 días (cfr. Art. 12.3 RD 261/2008), resultando como nueva fecha de caducidad del procedimiento el 4 de junio de 2013.

En relación con las objeciones planteadas por las empresas y expuestas con anterioridad, se realizan no obstante algunas consideraciones adicionales.

(1º) El artículo 44 LDC, en consonancia con la disposición adicional octava de la LDC, permite efectivamente el archivo de las actuaciones seguidas por la autoridad valenciana, no existiendo por tanto continuidad a efectos de cómputo entre el expediente autonómico y el incoado por la DI. Según el artículo 44 LDC (y teniendo en cuenta que la disposición adicional octava establece que las referencias contenidas en esta LDC a la CNC y a sus órganos de dirección relativas a funciones, potestades administrativas y procedimientos, se entenderán también realizadas a los órganos de instrucción y resolución correspondientes de las Comunidades Autónomas), la CNC (o la correspondiente autoridad autonómica) *“podrá [...] acordar el archivo de las actuaciones o expedientes incoados por falta o pérdida de competencia o de objeto. En particular, se considerará que concurre alguna de estas circunstancias en los siguientes*

casos.”; y a continuación cita una lista no exhaustiva de supuestos, que por lo tanto no excluye que puedan existir otros no contemplados expresamente, como aquéllos que surjan como consecuencia de la Ley 1/2002 o por la prescripción de la conducta, que también es un supuesto no previsto en el precepto legal referido (RCNC de 2 de marzo de 2012, Expte. S/0361/11, Gas Natural Comercial).

En este sentido, debe recordarse que es la autoridad valenciana la que en su Resolución de 16 de septiembre de 2010 acuerda motivadamente el archivo de las actuaciones por pérdida de competencia, al considerar que los hechos afectaban a un ámbito supra-autonómico al profundizar en el conocimiento de las empresas, del mercado y de las conductas (Antecedente de Hecho 4).

En definitiva, es posible el archivo por falta de competencia de la autoridad autonómica y no sólo para los supuestos en los que resulten de aplicación los artículos 101 y 102 TFUE, ya que las causas que motivan la falta de competencia que enumera el artículo 44 de la LDC constituyen una lista abierta. Y entre ellas, cabe sin duda el hecho de que la autoridad de competencia valenciana considerase que los hechos objeto de investigación afectaban al ámbito supra-autonómico, con independencia de que resultaran o no aplicables los artículos mencionados del TFUE.

Y es que además, una vez determinada la autoridad competente y remitidas las actuaciones realizadas, resulta procedente y necesario el archivo del expediente seguido por la autoridad valenciana para la incoación de uno nuevo por parte de la DI. En consecuencia, se trata de dos expedientes diferenciados (abarcando además el segundo a más empresas y acuerdos) y el plazo a tener en cuenta para valorar la caducidad del presente expediente es el de incoación por parte de la DI. Téngase en cuenta que la suspensión del procedimiento del artículo 2.5 de la Ley 1/2002 está prevista para la resolución de conflictos sobre la competencia ejecutiva de las autoridades, pero una vez determinada la autoridad competente, será necesario el archivo e incoación de un expediente en los términos expuestos. Por otra parte, nada obsta a la Administración a incoar un nuevo expediente sancionador tras el archivo o caducidad de otro que lo preceda, mientras la infracción no haya prescrito (STS, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 1 de marzo de 2012 -recurso de casación 1298/2009).

(2º) Por otra parte, el artículo 28.4 del RD 261/2008 establece que el plazo de instrucción del expediente será de doce meses a contar desde la fecha del acuerdo de incoación, añadiendo que únicamente el transcurso del plazo máximo de dieciocho meses desde la fecha del acuerdo de incoación del procedimiento sancionador sin que se hubiera resuelto el procedimiento determinará la caducidad del mismo. Así lo ha aclarado igualmente la Audiencia Nacional, que en Sentencia de 5 de febrero de 2013 (recurso 06/420/2011) recuerda que *“El hecho de que la fase de instrucción haya superado [...] el plazo de instrucción del expediente establecido en el artículo 28.4 del (...) [RD 261/2008] (12 meses) no afecta a la caducidad del procedimiento ya que el mismo artículo del citado Reglamento a continuación establece que sólo la superación del plazo total de 18*

meses determina la caducidad del procedimiento” (en este mismo sentido, entre otras las Sentencias de la Audiencia Nacional de 13 de febrero de 2013 –recurso 06/377/2011 y de 25 de febrero de 2013, recurso 06/390/2011). No puede por tanto considerarse en este caso que se haya producido la caducidad del expediente por superar la instrucción doce meses. Ello porque –como se explicaba con anterioridad- la consecuencia de superarse los doce meses no es la caducidad.

(3º) A su vez, el artículo 37 LDC dispone que el plazo de dieciocho meses podrá (art. 37.1 LDC) o deberá (art. 37.2 LDC) ser suspendido por las causas que el mismo establece. El apartado d) del artículo 37.1 LDC contempla expresamente el supuesto de la interposición del recurso previsto en el artículo 47 LDC como posible motivo de suspensión. Es precisamente la concurrencia de esta circunstancia, la interposición ante el Consejo de los recursos R/0087/11 SANEAMIENTO MARTÍNEZ y R/0107/12 SUMINISTROS COPLASA (sobre confidencialidad y denegación de inicio de una terminación convencional) la que hizo necesario acordar, como motivó la DI, las correspondientes suspensiones. No pueden considerarse por tanto injustificadas las mismas, por cuanto –como la propia DI ha puesto de manifiesto en el expediente (folios 14.483 y 66.997)- ambos recursos tenían suficiente entidad y relevancia como para desplegar consecuencias procedimentales en el expediente principal y debe entenderse, en consecuencia, interrumpido el plazo de dieciocho meses para resolver. El hecho de que no se notificara una de estas suspensiones a una empresa (FINTUBO), precisamente por no haberle sido incoado todavía expediente sancionador, no afecta a la eficacia suspensiva de la decisión de la DI sobre el cómputo del procedimiento. Adicionalmente, es de destacar que no cabe invocar el artículo 44.2 Ley 30/92, al existir un precepto específico en la LDC sobre la suspensión y ser de aplicación la Ley 30/92 únicamente con carácter supletorio, como establece el artículo 45 LDC y afirma la SAN de 28 de septiembre 2009, recurso 556/2009: *“Ello supone que solo es aplicable “en lo que sea compatible con la naturaleza de los procedimientos regulados en la Ley de Defensa de la Competencia” tal como establece la sentencia del Tribunal Supremo de 24 de enero de 2006”*. Tampoco resulta de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1398/1993, de 4 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento del Procedimiento para el Ejercicio de la Potestad Sancionadora, en cuanto al plazo de caducidad, al existir una normativa específica para los procedimientos en materia de competencia que contemplan, entre otros, este aspecto.

(4º) Como también recuerda una reciente sentencia de la Audiencia Nacional de 26 de febrero de 2013 (recurso 06/299/2011), la información reservada, en nuestro ordenamiento jurídico no está sujeta a plazo de caducidad, ni el periodo de tiempo durante el cual se lleva a cabo puede computarse a efectos de medir la duración del expediente administrativo sancionador, como estableció el Tribunal Supremo. En este caso, no se aprecia que la información reservada se haya utilizado para una finalidad distinta para la que está prevista en el artículo 49.2 de la LDC y 69.2 de la Ley 30/92. Es decir, no se aprecia desnaturalización alguna

de la información reservada, dadas las características del caso, la necesidad de llevar a cabo averiguaciones tendentes a verificar no sólo la realidad de los hechos denunciados, sino la trascendencia de los mismos para el mercado, sin que en el curso de la información reservada se hayan practicado actuaciones reservadas al procedimiento sancionador. Como señala la sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 26 de diciembre de 2007 (recurso de casación 1907/2005), *“En la medida en que aquellas diligencias previas o preparatorias sirvan al fin que realmente las justifica, esto es, reunir los datos e indicios iniciales que sirvan para juzgar sobre la pertinencia de dar paso al expediente sancionador, y no se desnaturalicen transformándose en una alternativa subrepticia a este último, ninguna norma las somete a un plazo determinado y, por lo tanto, no quedan sujetas al instituto de la caducidad”* (en este mismo sentido, Sentencias de la Audiencia Nacional de 31 de marzo de 2010 –recurso 06/144/2009-, de 12 mayo 2011 –recurso 638/2009- y de 13 de junio de 2011 –recurso 06/646/2009-).

Se aborda en este expediente una infracción muy grave con un plazo de prescripción de cuatro años (artículo 68.1 LDC) que ha sido interrumpido, según el artículo 68.3 LDC, por sucesivas actuaciones investigadoras de la autoridad valenciana y la CNC, por lo que no puede considerarse completado. El procedimiento no puede, además, considerarse caducado por las razones expuestas, **(5º)** ni cabe tampoco admitir la prescripción de la infracción ex art. 92.3 de la Ley 30/1992, según lo señalado por algunas de las partes.

(6º) Finalmente, y en relación con las cuestiones procedimentales planteadas por THISA y FINTUBO, conviene aclarar que el requerimiento de información a THISA de 5 de mayo de 2011 se realizó, de forma ajustada a la legalidad, en fase de información reservada (cuya finalidad, como establece el artículo 49.2 LDC, es precisamente la de permitir a la DI determinar con carácter preliminar si concurren las circunstancias que justifiquen la incoación del expediente sancionador), y en aplicación de lo dispuesto en el artículo 39.1 de la LDC; es decir, dentro del marco de colaboración con la CNC que corresponde a cualquier sujeto. Y como consecuencia de estas actuaciones, la DI decide incoar expediente sancionador contra ella. Adicionalmente, es perfectamente posible, como reconoce FINTUBO en su escrito de alegaciones, incoar un expediente sancionador contra empresas que no han sido previamente denunciadas. Por otra parte, el expediente iniciado por la CNC es independiente del tramitado por la autoridad valenciana, por lo que no puede –y además carece de sentido- exigir la ampliación del acuerdo de incoación (previsto en el artículo 29 RD 261/2008) con carácter previo al propio acuerdo de incoación de la DI. Y por lo que se refiere a la ampliación del acuerdo de incoación de la DI de 5 de junio de 2012 con respecto a FINTUBO, ésta se ajustó asimismo a la legalidad. Por último, no puede apreciarse indefensión alguna en la medida en que a lo largo del procedimiento, las imputadas han tenido multitud de oportunidades para defenderse de las imputaciones, rebatir las pruebas y aportar elementos de defensa que consideren necesarios.

CUARTO. SOBRE LA PRUEBA Y VISTA SOLICITADA POR LAS PARTES

Junto con sus alegaciones a la Propuesta de Resolución algunas de las partes han solicitado prueba.

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

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

SUMICASA aporta documental consistente en la “*Comunicación inicial a la Consellería*” y “*Comunicación Acta Final de Expediente de Regulación de Empleo*”. Dicha documentación consta incorporada al expediente junto con las alegaciones.

MACC, BATMAR y MARTÍNEZ solicitan pruebas que ya fueron formuladas ante la DI y su práctica desestimada:

1. Solicitud de volumen de ventas a ciertas grandes superficies y centros de bricolaje que señalan. Con ello pretenden tenerlos en cuenta como parte de la oferta del mercado para reforzar su argumento de que estamos ante una práctica de mínimos.

Sin perjuicio de que resulte más que cuestionable que algunos de los operadores que citan sean competidores directos suyos –por ejemplo, El Corte Inglés o Porcelanosa-, por las razones citadas en el Fundamento de Derecho Quinto no cabe, a la vista de su naturaleza, considerar que estemos ante una conducta de mínimos. En todo caso, la información que proponen no sería necesaria para proceder a tal valoración.

2. Solicitar a los fabricantes (FAGOR, VAILLANT y BOSCH) de ciertas marcas lo que facturan, lo que venden de ellas MARTÍNEZ, MACC y BATMAR y el resto de denunciadas y su cuota de mercado a nivel nacional en la fabricación de productos destinados a la instalación, mantenimiento y reparación de conducciones de agua y otros fluidos. Tratan de acreditar que ninguna de las tres tenía interés ni motivo para verse incluidos en los acuerdos de descuentos mínimos sobre los productos de marca de ciertos fabricantes.

Al margen de que llama la atención que no se proponga la solicitud de prueba para todos los fabricantes implicados en la conducta, sino sólo para algunas marcas, la prueba propuesta no se considera necesaria porque no tiene capacidad de desvirtuar el material probatorio que obra en el expediente y que

acredita que los acuerdos entre distribuidores en materia de descuentos a aplicar sobre determinados productos de ciertas marcas se desarrollaron, trataron de ejecutarse y fueron objeto de seguimiento.

3. Libros de Actas de los diversos órganos de gobierno de ASEIF (la asociación denunciante). Se pretende acreditar la presión por parte de las empresas de fontanería y fontaneros para dilatar y extender los plazos del vencimiento de las facturas para poner en contexto las conductas.

No procede. Las propias empresas incursoas en este expediente achacan en sus alegaciones al contexto de crisis económica el alargamiento de los plazos de pago. Incluso en el caso de que en el seno de ASEIF se hubieren adoptado acuerdos para alargar tales plazos, cuestión sobre la que no hay indicios, ello no justificaría ni eximiría de culpa a las empresas imputadas por su actuación.

SUALFONT solicita varias cosas:

1. Interrogatorio a ASEIF.

No se motiva la petición ni la pretensión de la prueba.

2. Que se requiera a ASEIF si existe queja alguna contra SUALFONT por aplicación de recargos, etc...

No procede. Independientemente de si ASEIF tiene o no quejas concretas contra SUALFONT, la DI tiene capacidad de investigar de oficio los hechos y actuar si los considera ilícitos.

3. Que "ROSELLO HIJOS E HIJOS SL, acredite que SUALFONT no es distribuidor oficial de ROCA, sino que se suministra de otras imputadas, no siendo por lo tanto competidoras de las mismas".

No procede. Las conductas no se limitan a distribuidores de ROCA, de hecho, afectan a distribuidores de varias marcas y a productos de marca blanca. Por otro lado, el que se suministre de otros imputados no evita que al vender sus productos compita con ellos y que haya podido llegar a acuerdos.

4. "*Testifical del entonces responsable de la mercantil PROCALSA [del grupo TUBOS REUNIDOS] por ser quien invitó a SUALFONT a la charla del día 21 de julio de 2008*".

No se considera necesaria para probar los hechos ni rebatirlos.

5. Testifical del Director Comercial de SUALFONT por ser quien conoce los motivos por los que SUALFONT asistió y dejó de asistir a las reuniones.

No procede, SUALFONT ha tenido la oportunidad de exponer todos estos argumentos en sus alegaciones.

MARVALL aporta información sobre su situación financiera, que se encuentra incorporada al expediente. Solicita, además, informe de ANGED para acreditar que el mercado relevante es mayor que el delimitado por la DI y que la conducta es de mínimos.

El Consejo ha considerado que no procede esta prueba por las razones ya expuestas en el caso de la prueba número 1 de MACC, BATMAR y MARTÍNEZ.

TUBERPLAS aporta documental con las alegaciones: prensa, información tributaria de la empresa y algunas facturas, que quedan incorporadas al expediente.

FINTUBO, matriz de THISA, aporta documental consistente en varios impresos de la Seguridad Social (TC) para demostrar que sólo tiene contratado personal administrativo, ratificar su carácter de mera holding y demostrar que no tiene capacidad para determinar la política comercial de su filial. Todo ello queda incorporado al expediente.

QUINTO. CONDUCTA INFRACTORA

Sobre la acreditación de la conducta

El Consejo comparte la calificación de la conducta que la DI realiza a la vista de los Hechos Probados y que se sintetiza en el Fundamento de Derecho Primero de esta Resolución.

En el primer semestre del año 2008 una serie de suministradores de material de saneamiento y fontanería, radicados en su mayoría en la zona de Levante, mantuvieron contactos con vistas a cooperar para hacer frente, en principio, a problemas de retraso en los pagos y morosidad. Estos contactos se plasmaron en acuerdos (párrafo 231, Hecho Probado 3.2) y reuniones que, especialmente en la segunda mitad de 2008 y primer semestre de 2009, convocaron a un elevado número de empresas. Tal cooperación se plasmó en un acuerdo para aplicar de manera coordinada determinados recargos financieros a sus clientes, los importes de los mismos y la forma de llevarlo a efecto (párrafos 209-215, Hecho Probado 3.1, párrafos 240-242, Hecho Probado 3.2). Hay prueba de que el acuerdo se llevó a efecto: las circulares se intercambiaron entre las empresas, fueron remitidas a los clientes –es el denunciante quien aporta varias de ellas- y se hizo un seguimiento de la aplicación de los recargos (párrafos 245-256, 259, 263, 273, 274, 277, 281 y 381 de Hecho Probado 3.2). De hecho, la valoración de la ejecución del acuerdo que se recoge en las actas fue positiva (párrafos 260, 358 y 392).

Pero, a la par, ya en la reunión celebrada el 21 de julio de 2008 con asistencia de cerca de 20 empresas, se plantea la iniciativa de establecer descuentos máximos de venta para determinados productos de determinadas marcas (párrafos 216-219, Hecho Probado 3.1). Esta iniciativa dio lugar a un intercambio de información comercial sensible entre diversas empresas en relación a los precios y descuentos que venían aplicando con el fin último de consensuar el importe máximo de descuento a aplicar a sus clientes para determinados productos (entre otros, párrafos 283-292 y 315-316 del Hecho Probado 3.2). Ha quedado probado en el expediente que tales acuerdos sobre descuentos máximos efectivamente tuvieron lugar (ver por ejemplo párrafos 319 y ss, 329, 332-334 y 337 del Hecho

Probado 3.2) y que se realizó un seguimiento de los mismos y de su eficacia (párrafos 345-349, 353-354, 377, 389, 393, 396, 402).

Al mismo tiempo, esta cooperación dio pie a que en las reuniones se intercambiara información sobre otros aspectos comerciales sensibles, como por ejemplo, cómo se operaba en relación a los portes y, en particular, cómo y cuándo se cobraban (ver por ejemplo párrafos 228, 233, 239, 366, 374, 376 o folio 7003), cómo se vendían determinados productos empaquetados con el fin de forzar al cliente a comprar más unidades (párrafo 371 del Hecho Probado 3.2), o qué volumen de ventas se realizaba en total o con respecto a determinados fabricantes (párrafo 313, 383, 388 y 395 del Hecho Probado 3.2), junto con otra información sobre proveedores (folio 7019) o incluso temas de no captación de personal (párrafo 279 del Hecho Probado 3.2).

Por otro lado, con el objeto de favorecer la cooperación y facilitar el intercambio de información, las empresas se plantearon y, algunas de ellas llevaron a efecto, la creación de la plataforma informática Gest-rec que, como la DI describe, se trata de “*una aplicación de intercambio de información encriptada de uso compartido*, que tiene como fin que cada operador deposite y recoja información a compartir con el resto de operadores adscritos al programa” (párrafos 220-224 del Hecho Probado 3.1).

De esta forma, la información sobre condiciones de pago de clientes que inicialmente se intercambió a través del correo electrónico (párrafos 258 y 266-270 del Hecho Probado 3.2), pasó después a ser intercambiada a través de Gest-rec (párrafos 296, 299, 302, 338, 369, 379 y 400 del Hecho Probado 3.2). Las empresas tenían que cargar los datos en la plataforma para que los demás tuvieran acceso y aquéllos que no ofrecían su información a los demás eran dados de baja (párrafos 359, 375, 385 y 409 del Hecho Probado 3.2). Pero hay evidencia de que esta plataforma fue empleada, entre otras cosas, para intercambiar otro tipo de información comercial y convocar reuniones entre empresas competidoras (folio 5210, párrafo 295, 300-305, 339 y, especialmente, 361 del Hecho Probado 3.2).

El Consejo considera que la conducta descrita se encuentra más que probada. Se ha hallado en las inspecciones realizadas abundante material probatorio en las sedes de diferentes empresas que resulta autoexplicativo y consistente entre sí y que evidencia la existencia de las reuniones, los asuntos que se trataron en ellas y los acuerdos que se alcanzaron. Hay actas de las reuniones que acreditan los hechos y abundantes correos que los corroboran y precisan. De hecho, son numerosas las empresas imputadas (DITECO, G. VILAR, COPLASA, GONZÁLEZ, SUMITAY, SITA...) que reconocen en sus alegaciones el haber asistido a las reuniones descritas, incluso los temas que se han tratado en ellas y los acuerdos adoptados, sin perjuicio de que algunas puedan discrepar de su calificación jurídica.

Sin dejar de ser significativo, a partir de 2009 se reduce el volumen de correos entre empresas y de actas que describan la celebración de reuniones.

Ello sin duda se debe a varios factores. Primero, a que a partir de julio de 2009 el número de integrantes del cártel se reduce a 12 (10 si tenemos en cuenta que MARTINEZ, MACC y BATMAR constituyen el denominado grupo MAR).

Segundo, porque está constatado que comienzan a emplear la herramienta informática Gest-rec como medio de comunicación para los temas a tratar. Así, cuando el 29 de mayo de 2009 DITECO utiliza el correo electrónico para informar a SANYSUM de que *“no podremos asistir a la reunión del lunes. Ruego nos tengas informadas de los puntos tratados”*, SANYSUM le contesta *“¿Os llegan los correos por el programa?”*, refiriéndose a la plataforma de comunicación Gest-rec (folio 6895).

Como la DI apunta, *“También se considera sintomático el que a partir de este momento las actas y listados de asistentes a los que ha podido acceder no se corresponden con documentos electrónicos como correos electrónicos, sino como archivos recabados fundamentalmente en la inspección realizada en MARTÍNEZ, en concreto del ordenador del Gestor comercial de MARTINEZ, BATMAR y MACC”*. Se trata de una herramienta que se utiliza también para el intercambio de mensajes, que no deja rastro y donde no hay intención de que participen aquéllos que no participan en los acuerdos (folio 5216).

Tercero, porque tras dirigirse a las empresas en diversas ocasiones (entre otras, carta remitida el 16 de septiembre de 2008, párrafo 280 del Hecho Probado 3.2), ASEIF finalmente interpuso denuncia en octubre de 2009 lo que, como queda acreditado en los Hechos Probados, llevó a que las empresas extremaran las precauciones (párrafos 335, 358, 361, 399, 403 del Hecho Probado 3.2). Con todo, hay evidencia de que las empresas que se mantuvieron en el cártel se siguieron reuniendo durante 2010 y 2011.

Sobre la naturaleza restrictiva de la conducta

El artículo 1 de la LDC prohíbe *“...todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional...”*. En particular, en su letra a) especifica que se prohíben aquellos acuerdos o prácticas que consistan en la fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio.

A este respecto, debe recordarse que según la doctrina todo operador económico debe determinar autónomamente la política que pretende seguir en el mercado y las condiciones a aplicar a sus clientes. Esta exigencia de autonomía se opone de modo riguroso a toda toma de contacto directo o indirecto entre dichos operadores que tenga por objeto o por efecto abocar a condiciones de competencia que no corresponderían a las condiciones normales del mercado de que se trate (Sentencias de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie y otros/Comisión, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73, 55/73, 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73).

No cabe duda de que en el presente caso han existido contactos directos entre competidores con el fin de conocer sus respectivas estrategias comerciales y, en última instancia, coordinar su comportamiento competitivo en materia comercial.

La voluntad de cooperar y extender dicha cooperación por parte de algunas empresas también queda patente en los Hechos Probados. En correo remitido por SANYSUM a THISA, S. PLÁ. SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, BATMAR, MACC, SITA, SUMIVALLS, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y GONZÁLEZ con el "Asunto: Acuerdo de financiación" y "como acta de lo tratado el pasado día 23", se concluye:

“Empezamos a poner en marcha un proyecto que debemos creernos nosotros mismos y deberemos aguantar el "tirón", va a ser complicado en muchos casos pero seguro que si somos todos coherentes, en muy poco plazo vamos a ver unos resultados que nos van a animar a otras cosas” (folio 7110).

A juicio del Consejo y de manera concordante con la DI, las actuaciones y acuerdos reflejados en los Hechos Probados deben ser analizados a la luz de la LDC como una conducta única y continuada. Estamos ante una serie continuada en el tiempo de actuaciones *“que presentan un vínculo de complementariedad, es decir, que contribuyen, mediante una interacción, a la realización del conjunto de los efectos contrarios a la competencia buscados por sus autores, en el marco de un plan global...”* (SAN de 5 de febrero de 2013, Rec. 420/2011). Este plan global o pretensión común, en este caso, no es otro que reforzar el poder negociador de estos almacenes y suministradores de productos de saneamiento y fontanería frente a sus clientes, elevando, restableciendo o preservando su margen de beneficio de forma ajena a las condiciones normales de competencia en el mercado.

Para ello, en el periodo objeto de análisis adoptaron acuerdos sobre variables que afectan al precio final que pagan los clientes por estos productos y, de manera accesoria y coadyuvando al objeto de los acuerdos, se intercambiaron información comercial sensible entre empresas.

Así, estos contactos han tenido por objeto un concierto de voluntades plasmado en diferentes acuerdos que afectan a materias tales como determinados recargos a aplicar a los clientes en precios.

Algunas de las partes sostienen que la repercusión de los costes de financiación a los clientes que solicitan aplazamiento en el pago, es una actuación que se ajusta a derecho, que en modo alguno restringe la competencia sino que constituye una política de empresa para afrontar la difícil situación económica del sector. La aplicación de esos recargos no priva en su opinión al mercado afectado de las ventajas de la libre competencia, al no conseguirse una homogeneización de precios y los clientes pueden seguir escogiendo entre una multitud de proveedores.

Esta argumentación no puede acogerse. Nada impide que una empresa libremente y, de manera autónoma, decida cobrar por la financiación o por el

aplazamiento del cobro a sus clientes. Lo que si se reprocha es que trate de imponerlo de manera concertada con el resto de competidores. Más cuando, como es el caso, no se trata sólo del hecho de trasladar ese tipo de recargos, sino también de la fijación consensuada de las cuantías de los recargos y de la manera en que se procederá a su difusión e implantación. Como ha resumido la DI, *“se acordó la aplicación de costes financieros a clientes en caso de pago aplazado, trasladando a sus clientes dichos costes a partir del 15 de julio de 2008, de conformidad con un escalado específico también concertado por el cártel, previa remisión a sus clientes de una circular a partir del 1 de julio de 2008 de contenido también pactado. Este acuerdo, de conformidad con las pruebas disponibles trasladadas al PCH, se adoptó en la reunión del cártel de 23 de junio de 2008 y se acordó mantener vigente hasta el ejercicio 2013”*. Al hacerlo se está unificando el comportamiento de las empresas en materia de precios, al menos en cuanto a una de las variables que soporta el cliente final, lo cual afecta a la capacidad negociadora de los clientes –ése era precisamente el propósito declarado de la práctica- y constituye un falseamiento de la competencia.

Asimismo, las empresas se intercambian información comercial sensible sobre márgenes máximos y mínimos y precios aplicados en determinados productos con el fin de fijar unos descuentos máximos que ayuden a preservar su margen. El establecimiento de descuentos máximos de venta para determinados productos de ciertas marcas se produjo en las reuniones celebradas el 28 de octubre de 2008, 12 de noviembre de 2008, 15 de diciembre de 2008 y 19 de enero de 2009.

Los almacenes involucrados estaban dispuestos a desplegar esta iniciativa (párrafos 319-329 del Hecho Probado 3.2). Su objetivo era preservar su margen (un 30% según se cita en el párrafo 372 del Hecho Probado 3.2). De hecho, pretendían que fueran los propios fabricantes de las marcas afectadas por los acuerdos quienes supervisarán el cumplimiento del acuerdo sobre descuentos y penalizarán a quien lo incumpliera. De los Hechos Probados y de la información que obra en el expediente, se deduce que los fabricantes no se comprometen con ellos y dejan en sus manos la ejecución del acuerdo. Algunos fabricantes incluso, les advirtieron abiertamente de la imposibilidad de entrar en acuerdos de este tipo por su naturaleza (folio 5294).

Los acuerdos analizados tienen aptitud restrictiva porque, primero y directamente, mediante tales contactos y acuerdos los competidores conocen el tipo de descuento que sus competidores más directos están dispuestos a ofrecer a los clientes, lo que reduce la incertidumbre competitiva, falseando la competencia intramarca. Esta aptitud se ve reforzada por el hecho de que las empresas involucradas trataban de extenderlos a terceros almacenistas.

Segundo, con su conducta estas empresas también pueden afectar a la competencia intermarca. Distribuidores -que pueden suponer un porcentaje significativo de las ventas de un fabricante en una zona- hacen un frente común para intercambiar información con él y proponerle una estrategia que, en definitiva, puede elevar los precios para el consumidor final. En la medida en que

lo hacen con diversos fabricantes significativos a la vez, generan un intercambio de información comercial sensible sobre las estrategias de unos y otros y pueden favorecer un alineamiento de comportamientos.

Tercero, incluso sin la participación en ella de los fabricantes, esta estrategia tiene aptitud para debilitar la competencia en la medida en que los distribuidores -multimarca o no- alinean los descuentos de los diferentes productos en detrimento de la rivalidad en precios.

De hecho, hay prueba en el expediente de que las partes conocían que este tipo de acuerdos tiene un carácter ilícito y que debían llevarlos a cabo en secreto (párrafos 335, 336, 342-343, 358, 361, 398, 399, 404 del Hecho Probado 3.2), lo que revela el carácter doloso de la conducta.

En opinión del Consejo, la naturaleza de esta conducta única y continuada sólo puede calificarse como restrictiva de la competencia. Las empresas, al intercambiar información sensible sobre sus estrategias comerciales y adoptar acuerdos sobre variables relacionadas con el precio han afectado tanto a su capacidad como a su incentivo a conducirse de manera autónoma en el mercado a la hora de determinar sus políticas comerciales, lo cual tiene aptitud para falsear la competencia en el suministro de piezas y material de saneamiento y fontanería. En definitiva, se ha producido una coordinación de comportamientos competitivos entre empresas rivales, coordinación que tiene una naturaleza claramente restrictiva de la competencia. Sigue en ello el Consejo a la Audiencia Nacional, que ha ratificado en asuntos previos el carácter restrictivo de este tipo de contactos entre empresas:

“...La fijación de CGV [condiciones generales de venta] y el intercambio de información obedecen al mismo plan común de limitar el poder negociador de los clientes de manera concertada para tratar de imponerles condiciones comerciales. (...) Las empresas imputadas se comunicaban y reunían con regularidad para tratar temas y adoptar acuerdos que servían al plan común de unificar condiciones comerciales y fortalecer su posición ante sus clientes de manera concertada. Este propósito se reitera a lo largo de los años e impregna diferentes asuntos que a través del tiempo se van abordando en el seno de la Asociación”. (SAN 25 de febrero de 2013, Rec. 490/11).

Está en lo correcto además la DI cuando lo califica de cártel de acuerdo con la Disposición Adicional Cuarta de la LDC, tanto por su objeto –afectar a la competencia en precios- como por su carácter secreto. En este sentido, conviene recordar que el concepto de “secreto” hay que valorarlo en relación con el contexto y con los medios que se emplean bien para asegurar la ejecución de los acuerdos, bien para garantizar la continuidad de los contactos y los intercambios de información (SAN de 5 de febrero de 2013, Rec. 475/2011).

Carencia de amparo legal

MACC, BATMAR y MARTÍNEZ consideran que la conducta no deja de ser una forma de aplicación de la Ley de Morosidad (Ley 3/2004, de 29 de diciembre), por lo que no puede considerarse un ilícito, como expresamente preceptúa el artículo

4 de la LDC. Puntualizan que lo establecido en el apartado 304 del PCH es incierto, ya que la DI defiende que la Ley de morosidad priorizaba la voluntad de las partes a la hora de determinar la cuantía de los recargos por financiación, siendo justo lo contrario a lo preceptuado en el preámbulo de la Ley 15/2010, de 5 de julio que modifica de la Ley de Morosidad al determinar que *“Con este objetivo, resulta particularmente importante en la presente Ley, suprimir la posibilidad de pacto entre las partes, la cual a menudo permitía alargar significativamente los plazos de pago, siendo generalmente las Pymes las empresas más perjudicadas”*. En el mismo sentido, ALMESA, TUBERPLAS, HERBELCA, COPLASA, MARVAL, DITECO y S.PLÁ, alegan de manera similar que su decisión de repercutir unos costes de financiación en caso de pago aplazado, sin que sea fruto de pacto alguno, está amparado por la exención del artículo 4.1 de la LDC basándose en la normativa sobre morosidad.

En ningún caso puede acogerse esta alegación. En primer lugar, debe recordarse que el art. 4 de la LDC debe ser, como toda norma que contempla una excepción a una prohibición general, objeto de interpretación restrictiva, y así lo han señalado de forma expresa los tribunales (SAN de 28 de septiembre de 2012, recurso nº 60/2011). Para no aplicar la prohibición del artículo 1 de la LDC es necesario, según jurisprudencia del Tribunal Supremo (STS de 27 de octubre de 2005 y STS de 4 de noviembre de 2008) que otra Ley específica y explícitamente autorice prácticas que, de no ser por su mediación, estarían incursas en las prohibiciones del artículo 1. Ciertamente la Ley 5/2010 limita la libertad de pacto entre dos partes estableciendo ciertos plazos de pago, en un intento de proteger a la más débil. Pero en ningún momento preconiza ni ampara, y menos de forma expresa, el que una serie de competidores coordinen su comportamiento competitivo para imponer a los clientes recargos ligados al plazo de pago.

Como ya ha tenido oportunidad de señalar este Consejo, poco importa que el plazo que los competidores tratan de hacer respetar sea igual, inferior o superior al establecido supletoriamente por la normativa de morosidad:

“...Mediante un acuerdo ente empresas rivales se pretende imponer un límite de forma contraria a la libertad de pacto, lo que supone una armonización de las condiciones comerciales ajena al juego competitivo y que resulta contraria a los artículos 1 de la LDC y, en este caso, 101 del TFUE.

Por cierto, en contra de lo que pretenden las partes, del hecho de que la Ley 15/2010 que rige en materia de morosidad establezca que las asociaciones pueden denunciar el incumplimiento de las cláusulas previstas ante la CNC y ello tenga carácter confidencial no puede deducirse un amparo legal sobre las recomendaciones de condiciones comerciales. Todo lo contrario, este precepto de la Ley 15/2010 ofrece a las empresas mecanismos lícitos, como la denuncia, para la defensa de sus intereses. De ahí que la colusión para responder a las presiones de los clientes sea, si cabe, más reprobable”. (RCNC de 24 de junio de 2011, Expte. S/0185/09 Bombas de fluidos y Sentencia de la Audiencia Nacional de 19 de febrero de 2013).

Por similares motivos carece de base el argumento esgrimido por algunas partes (S.PLÁ, MARVAL) de que la conducta pudiera considerarse amparada por el Real Decreto 602/2006, de 19 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de exención de determinadas categorías de acuerdos de intercambio de información sobre morosidad. Como el propio Reglamento de exención por categorías recuerda en su Exposición de Motivos: *“En todo caso, está prohibida la utilización por los usuarios de la información del registro para acordar una política comercial común frente a los morosos, así como manipular los datos del registro y utilizarlos para fines distintos de los declarados en el reglamento, que no podrán ser contrarios a lo prescrito en la Ley de Defensa de la Competencia”*. En consonancia ni los acuerdos alcanzados sobre recargos financieros ni el objeto y uso que se le dio a Gest-rec pueden considerarse amparados por este Reglamento. En todo caso, los intercambios de información sobre morosidad realizados incumplen varios de los requisitos del artículo 3 del citado Reglamento, al menos, los requisitos d), h) y j).

Por similares razones debe rechazarse la tesis de que la conducta pueda considerarse exceptuada de la prohibición en base al artículo 1.3 de la LDC como sugiere HERBELCA. Las supuestas eficiencias que según la empresa se pretenden -reducción de los plazos de pago- no cumplen ninguno de los requisitos que el apartado 3 del artículo 1 exige: a) no permiten a los consumidores o usuarios participar de forma equitativa de sus ventajas. Lejos de ello, los clientes son los principales perjudicados. b) Se imponen a las empresas interesadas restricciones que no son indispensables para la consecución de las supuestas eficiencias cuando, no lo olvidemos, ya hay una Ley que las pretende, y c) las empresas partícipes han introducido restricciones a la competencia injustificadas. No puede por tanto plantearse la aplicación de ningún tipo de exención para las conductas analizadas, en consonancia con el hecho de que nos hallemos ante una infracción de cártel.

Hay abundantes muestras en el expediente de que, pese a lo alegado, las empresas eran conscientes o tomaron conciencia del carácter ilegal de las conductas (ver párrafos 335, 336, 342-343, 358, 361, 398, 399, 404 del Hecho Probado 3.2). De hecho, comentan en las reuniones sobre la existencia de otras bases de datos que “si tienen carácter abierto y legal” (folios 5224 y 7001), lo que conlleva, al menos, a dudar de que la suya lo tenga.

No hay que olvidar que ASEIF, Asociación que representa los intereses de empresas de fontanería clientes de las empresas cartelizadas, amenazó con denunciarlos en diversas ocasiones. Así, ASEIF remite una carta el 16 de septiembre de 2008 que llega al grupo de empresas a través de DITECO y en la que advierte del asunto. El 16 de enero de 2009 DITECO se dirige por correo a SANYSUM (folio 6868) poniendo en su conocimiento que ha mantenido una conversación con una persona de ASEIF, quién le informa de que tienen pruebas de quiénes se reunían y dónde. DITECO dice poner en duda que ASEIF cuente con dicha información, pero sugiere a SANYSUM que se cambie el lugar de las reuniones, “si no para la del 19 de enero de 2009, sí para sucesivas” (párrafo 355

del Hecho Probado 3.2). De hecho, cuando ASEIF les convoca a una reunión para quejarse por las cartas recibidas, el asunto se trata conjuntamente en su reunión del grupo y en ella argumentan que *“Se puede pensar que la Financiación la ha hecho uno y el resto se ha ido copiando de unos y otros, por eso lo de la fecha igual de aplicación. No es ilegal cobrar la financiación”* (folio 7027).

De hecho, vuelven a demostrar este ánimo de ocultación cuando se presenta la denuncia *“Debemos defendernos nosotros propios, como que nos hemos ido copiando al llegarnos la información de otro almacén. De ahí el parecido de las cartas. La financiación es legal. También nos copiamos a veces las ofertas de unos y de otros, aunque pongamos los precios parecidos o iguales* (párrafo 398 del Hecho Probado 3.2).

Las advertencias de que su conducta puede resultar ilegal les llegan, además, no sólo de ASEIF, sino también de otras asociaciones (párrafos 342-343 del Hecho Probado 3.2) y también les llegaron de los fabricantes que les suministran, como antes se ha mencionado.

Ante esta presión es cierto que algunas empresas abandonan el cártel, pero otras persisten en él, pasando a ser más discretos en sus convocatorias y utilizando el sistema informático como plataforma de intercambio de información privada (apartado 379 y 382 del Hecho Probado 3.2).

Luego, las empresas del cártel son conscientes de que, si bien no es ilegal “cobrar por la financiación” de manera autónoma, sí lo es hacerlo de manera concertada, como de hecho se hizo. De ahí la necesidad de diseñar explicaciones alternativas -que no obedecen a la realidad- y que demuestran el ánimo de ocultar la conducta. Razón por la cual la misma no puede sino considerarse dolosa.

De mínimis

La mayoría de las entidades incoadas alegan que las conductas que se les imputan por su escasa importancia no son capaces de afectar de manera significativa a la competencia, debiéndose aplicar en consecuencia el artículo 5 de la LDC, en relación con los artículos 1.a) y 3.1 del RDC, especialmente atendiendo a las circunstancias y el contexto económico del mercado así como la reducida cuota de mercado de las empresas encausadas.

Varias de las partes refutan la definición de mercado de producto que la DI realiza por considerarlo más amplio. MACC, BATMAR, y MARTÍNEZ consideran que deben incluirse los centros de bricolaje y que el mercado relevante es el de la venta al por mayor y al por menor de los materiales para la construcción y fontanería. COPLASA afirma que los distribuidores especializados, tanto mayoristas como minoristas, compiten además con las empresas generalistas y que es indudable que un consumidor podrá comprar un calentador a COPLASA o a Leroy Merlin, a BricoDepot o en El Corte Inglés. En el mismo sentido se pronuncia MARVAL, que cita además al canal online como competidor.

THISA, S.PLÁ, FINTUBO, TUBERPLAS, MARVAL y LIMAC de manera muy similar en sus alegaciones sostienen que es de aplicación la regla de mínimis en este expediente a pesar de su rechazo por la DI (361 PR), argumentando que la cuota de mercado conjunta no excede del 10% en el mercado definido por la DI como mercado nacional de materiales de fontanería y saneamiento que es lo establecido en la norma. También MACC, BATMAR y MARTÍNEZ alegan que la conducta carece de entidad suficiente para afectar restrictivamente la competencia de manera apreciable. COPLASA y MARVAL realizan una argumentación semejante con base en las cifras de facturación aportadas por el Banco de España, el INE y la AEAT y en el Informe del TDC de Valencia. Subrayan que individualmente, la mayoría de las cuotas individuales no alcanzaría ni el 0.5%, lo que prueba que la presunta conducta anticompetitiva entra dentro del marco de las conductas de menor importancia. MARVAL pone también de manifiesto, con carácter subsidiario, que el Consejo considere la aplicación de la regla de mínimis a partir de la salida del GRUPO G.VILAR el día 28 de octubre de 2008 o, en su caso, a partir del 19 julio de 2009, porque las diez empresas que seguían participando en los supuestos acuerdos tenían cuotas de mercado ínfimas.

FINTUBO critica la no aplicación de la regla de mínimis en casos de cártel y cita la Resolución recaída en el expediente S/0105/08, El Corral de las Flamencas, tratando de asimilar el acuerdo sobre descuentos que aquí se analiza a la conducta analizada en dicha resolución.

Sin perjuicio de cual sea el perímetro del mercado de producto y la cuota que las partes puedan tener en el mismo, el artículo 5 de la LDC no resulta de aplicación al caso. Como este Consejo viene reiterando, dicho artículo no resulta aplicable a las infracciones de cártel, tal y como se deduce de lo establecido en el art. 2 del RDC. En este sentido, la referencia a la Resolución recaída en el expediente S/0105/08, El Corral de las Flamencas resulta absolutamente fuera de lugar. Allí se trataba de una restricción de naturaleza vertical sin aptitud para distorsionar la competencia intra o intermarca. Aquí por el contrario, se trata de un acuerdo entre competidores que, dicho sea de paso, representan un porcentaje elevado de las ventas de ciertos productos y fabricantes en determinadas zonas del territorio nacional, como es el caso de Valencia. Ésa es la razón por la que los fabricantes acceden a reunirse con los almacenistas que constituyen el cártel. De hecho, como consecuencia de tales reuniones hay referencias en el expediente de las que se desprende el relativo poder negociador que pueden tener el conjunto de las empresas que han protagonizado la colusión frente a los proveedores. Ver, por ejemplo, la referencia en el acta de la reunión del día 28 octubre de 2008 en la que, con respecto a un proveedor sobre cuya marca se acuerdan descuentos máximos se dice: *“Miedo a que por no estar a favor dejemos de comprarles todos. Según él, no es quien para tomar decisiones por Vaillant”* (folio 6940). En ese mismo acta antes se afirma respecto de otro proveedor: *“Nosotros somos en Sifones un 50-60% de sus ventas en Valencia y Castellón* (folio 6938).

Hay más declaraciones a lo largo del expediente en este sentido. En la “hoja de ruta” del acuerdo sobre descuentos y márgenes que se traza en la reunión de 13 de octubre de 2008 se dice, refiriéndose a las provincias de Castellón y Valencia *“reunimos más de un 80% de cuota de mercado en Roca, y aproximadamente mas de un 50% del volumen total de distribución de productos de saneamiento, gritería, ACS, calefacción,....”* (folio 5341).

En definitiva, ni la naturaleza ni el alcance de la infracción analizada permiten considerar de aplicación el artículo 5 de la LDC al caso.

SEXTO. RESPONSABILIDAD DE LOS INFRACTORES

Las empresas imputadas en este expediente son autoras de una infracción muy grave de la normativa de competencia (artículo 1 de la LDC) al haber participado en el cártel descrito en el anterior Fundamento de Derecho. En la medida que se trata de una infracción única, compleja y continuada en la que no todas las empresas han realizado las mismas actuaciones ni han participado durante la totalidad del periodo acreditado de la infracción, es necesario establecer la responsabilidad de cada uno de los sujetos infractores.

En este sentido, como se ha puesto de manifiesto en el Fundamento de Derecho Quinto, a lo largo del tiempo el cártel fue avanzando en los acuerdos y actuaciones que se discutían y realizaban. De esta forma, al delimitar temporalmente la participación de las empresas se acota también su responsabilidad y se gradúa adecuadamente el reproche por su participación en las conductas.

Quiere también el Consejo recordar, por ser pertinente a la vista de varias de las alegaciones recibidas que, probada la participación en la conducta, el hecho de excusar la asistencia a una serie de reuniones, no estar entre aquellas empresas que realizan propuestas concretas o no encontrarse directamente implicado en uno de los intercambios de información, no significa que no se haya sido partícipe de la estrategia común, se haya contribuido a la misma y se sea responsable de la infracción. Como ha recordado el Tribunal General en su Sentencia de 24 de marzo de 2011 (IBP e International Building Products France/Comisión, Asunto T-384/06, párrafo 55):

“Procede recordar que una infracción del artículo 81 CE puede resultar no sólo de un acto aislado, sino también de una serie de actos o incluso de un comportamiento continuado. Cuando las diferentes acciones se inscriben en un «plan conjunto» debido a su objeto idéntico y falsean el juego de la competencia en el interior del mercado común, la Comisión puede imputar la responsabilidad por dichas acciones en función de la participación en la infracción considerada en su conjunto (sentencias del Tribunal de Justicia de 7 de enero de 2004, Aalborg Portland y otros/Comisión, 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, Rec. p. I-123, apartado 258)”

Cabe también citar en este mismo sentido la STJUE de 28 de junio de 2005 (Dansk Rorindustri; C-189, 202, 205, 208 y 213/02) y la STJUE de 19 de marzo de 2009 (Archer Daniels Midland Co.; C-510/06).

Ello sin perjuicio de que la calificación de una empresa como responsable de una infracción única y continuada no impida que se puedan considerar diferentes grados de implicación o de duración de la conducta, como indica el propio TG en el párrafo 56 de su Sentencia y como se detalla en este Fundamento de Derecho Sexto, con las consecuencias que ello pueda tener a la hora de cuantificar el importe de la eventual sanción.

Por otro lado, como señala la Sentencia del TJUE de 7 de enero de 2004 (Aalborg Portland; C-204, 205, 211, 213, 217 y 219/00) (párrafo 81):

“Según una jurisprudencia reiterada, basta con que la Comisión demuestre que la empresa afectada ha participado en reuniones en las que se han concluido acuerdos contrarios a la competencia sin haberse opuesto expresamente para probar satisfactoriamente la participación de dicha empresa en el cártel. Cuando la participación en tales reuniones ha quedado acreditada, incumbe a esta empresa aportar los indicios apropiados para demostrar que su participación en las reuniones no estaba guiada en absoluto por un espíritu contrario a la competencia, probando que informó a sus competidores de que ella participaba en las reuniones con unas intenciones diferentes a las suyas (véanse las sentencias de 8 de julio de 1999, Hüls/Comisión, C-199/92 P, Rec. p.I-4287, apartado 155, y Comisión/Anic Partecipazioni, C-49/92 P, Rec. p.I-4125, apartado 96)”.

En este sentido, continúa señalando la sentencia citada (párrafo 84) que, con independencia de que aplique o no los resultados de la reunión,

“[...] 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”.

Siguiendo esta doctrina, el Consejo, a la hora de determinar la finalización de la infracción para cada una de las partes en este expediente, atenderá a aquellos elementos acreditados que ponen de manifiesto que los competidores han sido informados del distanciamiento de una empresa en particular de las conductas, como, por ejemplo, la constancia de la “baja” de la empresa en las actas. En los casos en que no consta acreditada tal “baja” explícitamente, se considerará que la conducta continúa hasta que haya la debida constancia de que los terceros competidores son conscientes de que la empresa ha dejado de participar en los acuerdos, como prueba indirecta de que tal empresa ha exteriorizado su voluntad de cesar en la conducta.

En vista de toda esta doctrina y a los efectos de lo establecido en el artículo 61 de la LDC, una vez acreditada la infracción de cártel, a continuación el Consejo procede a individualizar la responsabilidad de cada una de las empresas

participantes, teniendo en cuenta la propuesta realizada por la DI y valorando las alegaciones formuladas por aquéllas.

La DI solicita que se declaren responsables de la infracción, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 61 de la LDC, a:

1. ALMACENES METALÚRGICOS, S.A. y solidariamente su matriz, TUBOS REUNIDOS, S.A., por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 28 de octubre de 2008.

La DI ha acreditado que:

“ALMESA participó en la reunión del cártel celebrada el 23 de junio de 2008 en la que se adoptó el acuerdo de establecimiento de un recargo por financiación, en la que también se sentaron las bases de la información a contener en el fichero sobre morosidad, así como en las de 21 de julio y 13 de octubre de 2008 [282 y ss], en relación con el acuerdo de descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas y en la que se presentó documentación informativa y un presupuesto sobre el Programa “Gest-rec”. Es más, la citada empresa participó en la redacción de la que sería la circular informativa a dirigir a sus clientes por las empresas participantes en el cártel, remitiendo a las demás empresas del cártel la carta borrador que tenía preparada y en la que se incorporaba el acuerdo alcanzado respecto del recargo de financiación, recibiendo copia de las circulares a remitir a sus clientes por otras empresas del cártel (folios 5243 y 5244, 5514, 6626 y 6627, 7111 a 7113). Igualmente ejecutó este acuerdo, constando en el expediente la recepción de su circular dirigida a sus clientes anunciando la medida (folio 149), comprobándose en el muestreo de facturas remitidas que ALMESA, si bien imponía gastos de financiación desde antes de la adopción del acuerdo, esto es, desde abril de 2008¹⁶³, continuó repercutiendo el mismo a sus clientes en los términos acordados por el cártel hasta, al menos, julio de 2011¹⁶⁴, dándose de baja en la reunión de 28 de octubre de 2008¹⁶⁵. En cuanto al intercambio de información, a ALMESA se le remitió por correo electrónico los distintos listados generados en los meses de julio a octubre de 2008”.

De acuerdo con la estructura corporativa aportada por ALMESA, esta empresa es una sociedad mercantil participada al 100% por la compañía holding TUBOS REUNIDOS, S.A. En materia de control, la jurisprudencia comunitaria ha señalado 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, correspondiendo, en su caso, a la matriz desvirtuar dicha presunción aportando pruebas que demuestren que su filial determina de modo autónomo su conducta en el mercado (entre otras,

¹⁶³ Facturas facilitadas por ALMESA a requerimiento del SDC-VAL (muestreo) de abril de 2008 (folio 3564), mayo de 2008 (folio 2926, 3592) y 2 de junio de 2008 (2934 y 3592).

¹⁶⁴ Facturas facilitadas por ALMESA a requerimiento del SDC-VAL (muestreo) en las que se ha detectado el recargo (folios 2941, 2942, 2946, 2950, 2951, 2954, 2958, 2969, 2970, 2981, 2983, 2990, 3010, 3028, 3029, 3032, 3034, 3035, 3640, 3651, 3667, 3670, 3680, 3686, 3699, 3700, 3701, 3799, 3819, 3822, 3832) y a requerimiento de la DI (muestreo) (folios 8013, 8055, 8092, 8093 y 8094).

¹⁶⁵ Correo electrónico de 3 de noviembre de 2008 conteniendo acta y listado asistencias recabado en la inspección de MARTÍNEZ (folios 6936 a 6940).

Sentencia del TPI de 15 de junio de 2005, asunto T-71/03, Tokai Carbon and Others/ Comisión Europea; Sentencia del TPI en el asunto T-30/05 Prym Consumer/Comisión, de 12 de septiembre de 2007; Sentencia de 12 de diciembre de 2007 del TPI en el asunto T-112/05, Akzo Nobel y otros/Comisión; Sentencia de 18 de diciembre de 2008 del TPI en el asunto T-85/06, General Química/Comisión; Sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto C-97/08P Akzo Nobel NV y otros/Comisión: Conclusiones del Abogado General Kokott de 23 de abril de 2009; Sentencia del TJCE de 10 de septiembre de 2009, asunto C-97/08, resolviendo el recurso de casación interpuesto por Azko Nobel (asunto T-112/05) y Sentencias de 30 de septiembre de 2009 del TPI en los asuntos C-520/09 P Arkema SA/Comisión y C-521/09 P Elf Aquitaine/Comisión) y así se ha recogido reiteradamente por el Consejo (entre otras, Resoluciones del Consejo de 21 de enero de 2010, Expte. S/0084/08 Fabricantes de Gel; de 28 de julio de 2010, Expte. S/0091/08, Vinos finos de Jerez; de 31 de julio de 2010, Expte. S/0120/08 Transitarios y de 24 de junio de 2011, Expte. S/0185/09, Bombas de Fluidos y ratificado por la Audiencia Nacional (SAN de 12 de abril de 2013, recurso 395/2011 en relación con expediente S/0185/09 Bombas de fluidos y SAN de 11 de febrero de 2013, recurso 48/2012, en relación con expediente S/0251/10 Envases hortofrutícolas).

Por ello, teniendo en cuenta los hechos probados y lo dispuesto en los artículos 61 y 63.1.c) de la LDC, la DI considera que las conductas anticompetitivas descritas son imputables a ALMESA y solidariamente a su matriz TUBOS REUNIDOS, S.A., por el periodo comprendido entre el 16 de junio y 28 de octubre de 2008.

En sus alegaciones ALMESA acepta la participación en cinco reuniones y envío coordinado de cartas a sus clientes de la delegación de Valencia sobre el recargo financiero de pago aplazado:

“En cuanto a la duración de la participación de ALMESA en los hechos investigados, tanto en las alegaciones al PCH como en el presente escrito, nuestra representada no ha negado su asistencia a las reuniones de 16 de junio, 23 de junio, 21 de julio, 13 de octubre y 28 de octubre de 2008. Al respecto, ALMESA concurre con la afirmación de la DI, contenida en el párrafo 425 del PCH y el párrafo 460 de la PR, en el reconocimiento de que su participación se limitó a estas cinco reuniones, dándose de baja expresamente y activamente en la reunión de 28 de octubre de 2008”.

Pero argumenta que, al considerarse una infracción única y continuada, se está extendiendo su responsabilidad al resto de acuerdos adoptados, de los que no es responsable. Dice que precisamente dejó de asistir ante las dudas sobre la legalidad de los mismos. Su participación puntual no puede calificarse de una infracción compleja y duradera en el tiempo y, por tanto, no constituye un cártel. Solicita al Consejo que reevalúe su participación y la calificación de su conducta.

El Consejo considera que el planteamiento de ALMESA no es jurídicamente correcto. Debe analizarse y calificarse la conducta y, una vez calificada, establecer la responsabilidad de cada parte en la misma.

Estamos efectivamente ante una infracción única y continuada, que a lo largo del tiempo fue avanzando en los acuerdos, y de las actuaciones que se discutían y realizaban.

De hecho, está acreditado que ALMESA asiste a la reunión de 16 de junio de 2008 (apartado 232, Hecho Probado 3.2) en la que se fragua el acuerdo sobre recargos financieros, pero también se discute sobre la posibilidad de adoptar recargos por los portes o sobre la manera de intercambiarse información sobre clientes. Está presente en la reunión de 23 de junio de 2008 en la que se adopta el acuerdo sobre recargos financieros y cómo implementar el mismo y donde se sientan las bases para el intercambio de información sobre morosidad (apartado 238 y ss del Hecho Probado 3.2). Acuerdo del que se realizó un seguimiento en la reunión de 21 de julio de 2008, a la que también asiste ALMESA y en la que, entre las nuevas medidas a tomar conjuntamente por el grupo de almacenistas, surgió la propuesta de adoptar iniciativas para mejorar los márgenes (apartado 264, Hecho Probado 3.2). Pese a ello, ALMESA vuelve a asistir a la reunión de 13 de octubre de 2008, en la que se presenta la plataforma Gest-rec y se desarrolla la “hoja de ruta” del acuerdo en materia de descuentos máximos de venta para determinados productos alcanzado por el cártel (apartado 282 y ss del Hecho Probado 3.2).

El Consejo considera que la responsabilidad de ALMESA está bien delimitada. ALMESA es responsable de la infracción por el periodo que le corresponde. Al delimitar temporalmente su participación se acota su responsabilidad y se gradúa adecuadamente el reproche por su participación en las conductas.

Por otro lado, en las alegaciones a la PR se cuestiona que TUBOS REUNIDOS sea responsable solidaria de la conducta de ALMESA. Considera que no hay ningún elemento fáctico ni apoyo jurídico que permita hacer responsable a la matriz de la conducta de la filial. Considera que se ha probado que ALMESA toma sus decisiones con autonomía, desvirtuando la presunción *iuris tantum* de control de la gestión derivada de que TUBOS REUNIDOS posea el 100% del capital de ALMESA. Esta prueba consiste en la copia de los poderes que fueron otorgados a quién ejercía las funciones de Director General durante el período investigado y copia de los Estatutos de ALMESA, conforme a los que todas las facultades delegables por el Consejo de Administración se cedían al Director General de ALMESA. ALMESA afirma que tiene una estructura descentralizada y que la iniciativa de reunirse con otras empresas investigadas en este expediente sancionador la adoptaron el Director Comercial (que reporta al Director General) y el Director territorial (que de hecho figuran como asistentes a las reuniones por parte de ALMESA en el Anexo II).

El Consejo coincide con la DI en que la presunción “*iuris tantum*” en la que se sustenta la responsabilidad de la matriz no ha quedado desvirtuada por estos argumentos.

Como afirma el Tribunal General en su Sentencia de 30 de septiembre de 2009, As. T-174/05 Elf Aquitaine, apartado 160:

“El ejercicio de influencia decisiva sobre la política comercial de una filial no requiere la gestión diaria del funcionamiento de la filial. La gestión de la filial puede encomendarse a la filial, lo que no excluye que la sociedad matriz imponga objetivos y políticas que afecten al rendimiento del grupo y a su coherencia y que castigue todo comportamiento que se aleje de esos objetivos y políticas...”

El Director General de ALMESA debe rendir cuentas cuatrimestralmente ante el Consejo de Administración nombrado por TUBOS REUNIDOS, lo que supone una forma de supervisar la gestión que no permite desvirtuar la presunción de que TUBOS REUNIDOS ejerce un control sobre ALMESA y es responsable solidaria de su conducta.

De hecho, en el acta de la reunión de 28 de octubre de 2008 consta: *“ALMESA acude a la reunión a primera hora pero nos informan que están obligados a no asistir a reuniones de este tipo para ajustes de precios”* (folio 6938, énfasis añadido). En ese contexto, tal obligación a la que aluden los representantes de ALMESA sólo puede provenir de quien ejerce o puede ejercer el control.

En vista de todo ello, este Consejo estima que debe considerarse responsable a ALMACENES METALÚRGICOS, S.A. y solidariamente a su matriz, TUBOS REUNIDOS, S.A., por su participación en la infracción de cártel por el periodo que va desde el 16 de junio de 2008 hasta el 28 de octubre de 2008.

2. BAÑOS SUMICASA, S.A. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

La DI ha acreditado que:

“SUMICASA adoptó el acuerdo de establecimiento de un recargo por financiación, participando en la reunión del cártel celebrada el 23 de junio de 2008, en la que también se sentaron las bases de la información a contener en el fichero sobre morosidad en línea con el acuerdo previo de 13 de febrero de 2008, colaborando en la redacción de la circular informativa a dirigir a los clientes de las empresas del cártel, remitiendo a las demás empresas del cártel su carta borrador (folios 6650 y 6651, 7130 y 7131) y recibiendo copia de las circulares remitidas por éstas. Igualmente, ejecutó el acuerdo, toda vez que figura en el expediente la circular remitida a sus clientes (folios 6650 y 6651, 7130 y 7131), si bien del muestreo de facturas facilitado por dicha empresa a esta DI no contiene facturas aplicando el recargo financiero en operaciones comerciales con pago aplazado. No obstante, consta en el expediente que esta empresa siguió participando en reuniones posteriores en las que las empresas del cártel pusieron en común las incidencias encontradas por éstas en cuanto a la aplicación de este acuerdo, por ejemplo, en las reuniones celebradas el 15 de septiembre de 2008, 28 de octubre de 2008, 18 de noviembre de 2008, 1 de febrero de 2010 o en la de 27 de septiembre de 2010, en la que se acordó seguir manteniendo igual este recargo hasta el 2013. Además, SUMICASA participó en las reuniones del cártel de 21 de julio de 2008, 13 de octubre de 2008, 28 de octubre de 2008, 12 de noviembre de 2008, 15 de diciembre de 2008 y 20 de julio de 2009 en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, y se le remitió en octubre de 2008 las plantillas en cuestión, facilitando información al respecto (folios 5110 a 5122). En relación con el intercambio de información, SUMICASA recibió los distintos listados generados en los meses de julio a octubre de

2008, así como facilitó información al respecto, participando en la reunión de 13 de octubre de 2008 en la que se presentó documentación informativa y un presupuesto sobre el Programa “Gest-rec”, constando que se dio de alta en dicho sistema como Operador 06 (folio 5157), facilitando información (folio 5156)”.

SUMICASA niega haber participado en un cártel porque no llevó a efecto lo que se dijo en las reuniones por no estar de acuerdo. Indica que asistir a reuniones no debe suponer otorgarle el carácter de miembro de un cártel si no se demuestra que ha operado cumpliendo con los acuerdos para perseguir el objetivo de éstos. En este sentido, señala que sus facturas no evidencian que haya efectuado recargos, ni tampoco que haya respetado descuentos máximos de venta para determinados productos de determinadas marcas. En cuanto al intercambio de información comercial sensible declara que es una definición genérica pues siempre habrá información comercial detrás de cada encuentro entre empresas. Y explica: *“Si Sumicasa, asistió a alguna reunión lo fue con el objetivo de ver quién era su competencia y la forma de actuar de la misma. Así, sería más fácil entender que estaba pasando a su alrededor de esta forma, en el mercado, en el sector”.*

Añade que su supuesta participación en el cártel no finalizó el 5 de mayo de 2011, como considera la DI, pues la última reunión a la que asistió fue la de 1 de marzo de 2010, sin quedar acreditada su participación en ninguna otra reunión y el único contacto acreditado posteriormente es de 25 de octubre de 2010.

Como ya se ha mencionado, la no acreditación del seguimiento de los acuerdos de un cártel por parte de una empresa no la exime de responsabilidad por la infracción si, como es el caso, ha participado asiduamente en las reuniones convocadas. Pero es que, en todo caso, no puede acogerse la alegación de que SUMICASA no haya participado activamente en los acuerdos. Así, consta copia del correo electrónico de 2 de julio de 2008 remitido por SUMICASA a los miembros del cártel adjuntando la circular con fecha 1 de julio en la que se anuncia a los clientes que a partir del 15 de julio de 2008 –la fecha acordada por el cártel- se aplicarán los recargos acordados (apartado 254 del Hecho Probado 3.2). También otro correo electrónico de 30 de julio de 2008 en el que SUMICASA informa al resto de miembros del cártel de que por problemas técnicos SUMICASA procederá a facturar el cargo por financiación en la primera quincena de agosto (folios 6678 y 7146). Además, es uno de los operadores a los que SITA advierte en su correo de 18 de noviembre de 2008 que deja de cobrar recargos, lo cual sólo tiene sentido en el caso de que considerara a SUMICASA uno de los operadores que aplicaba el acuerdo (apartado 317 del Hecho Probado 3.2). Cuestión aparte es que SUMICASA haya podido tener dificultades para aplicarlos, como revela la información contenida en el apartado 358 del Hecho Probado 3.2 o que, simplemente, se haya desviado de los mismos con o sin conocimiento del resto de miembros del cártel.

Es un hecho además, que SUMICASA ha participado en los intercambios de información sobre morosidad y también en los relativos a descuentos y precios (apartado 292, 345 del Hecho Probado 3.2) y que ha sido miembro activo de

Gest-rec como operador 06 (apartado 359 y 365 del Hecho Probado 3.2, folio 5190, 410), medio por el que, no lo olvidemos, se convocan las reuniones cuando ante la denuncia de ASEIF el cártel extrema la precaución sobre sus actuaciones.

SUMICASA asistió con asiduidad a las reuniones y, como él mismo reconoce en sus alegaciones, hay evidencia de que mantuvo los contactos más allá de la reunión de 1 de marzo de 2010, sin que conste su separación de los acuerdos ni su baja de la plataforma informática de intercambio de información, ni haya sido capaz de acreditarla en el seno de este expediente por ningún medio. Lejos de ello, hay constancia de que en febrero de 2011 se le seguía considerando activo en Gest-rec (folios 5154-5156). Ello sin olvidar que en septiembre de 2010 el cártel había decidido mantener los acuerdos sobre recargos financieros en vigor hasta 2013 (apartado 404 del Hecho Probado 3.2).

En vista de ello y de la doctrina ya citada, el Consejo considera correcta la imputación de responsabilidad que la DI realiza en el caso de SUMICASA.

3. DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

La DI ha acreditado que:

“DITECO adoptó el acuerdo establecimiento un recargo por financiación, participando en las reuniones del cártel en las que se adoptó el mismo, recibiendo copia de las circulares redactadas por otras empresas del cártel y remitiendo su circular informativa a sus clientes (folios 146, 147, 246, 247 y 4045), aplicando desde el 18 de julio de 2008 el acuerdo, a la vista de las facturas facilitadas por la denunciante (folios 324 y 352) y las facturas resultado del muestreo que avalan que DITECO siguió aplicando el recargo por financiación hasta, al menos, julio de 2011¹⁶⁶. DITECO participó en las reuniones del cártel de 21 de julio de 2008, 13 de octubre de 2008, 28 de octubre de 2008, 12 de noviembre de 2008, 15 de diciembre de 2008, 19 de enero de 2009 y 20 de julio de 2009 en relación con el acuerdo de descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento, facilitando información al respecto (folios 5110 a 5122). DITECO participó en la reunión de 23 de junio de 2008 en la que se sentaron las bases de la información a contener en el fichero sobre morosidad en línea con lo acordado el 13 de febrero de 2008 (folio 5087), recibiendo en el periodo julio a octubre de 2008 información sobre la morosidad de otras empresas y remitiendo información propia, adhiriéndose al Programa “Gest-rec” como Operador 11 (folio 5157) e incorporando información (folio 5156)”.

DITECO en sus alegaciones insiste en que no ha utilizado el programa informático relacionado con la morosidad y que la DI le imputa su utilización hasta mayo de 2011 haciendo una interpretación errónea y extensiva de la documentación.

Sin embargo, consta en el expediente abundante correspondencia entre DITECO y otras empresas sobre la implantación y uso de Gest-rec, recabada mucha de

¹⁶⁶ Facturas aportadas por DITECO a requerimiento del SDC-VAL (muestreo) (folios 746, 756, 757, 759 a 766, 769 a 775, 777 a 780, 783, 785 a 787, 794 a 797, 803 a 809, 812, 813, 816, 817, 819, 821, 824 a 831 y 840), así como a requerimiento de la DI (muestreo) (folios 7693, 7695, 7696, 7703, 7710, 7715 a 7720, 7722, 7725, 7726, 7727 y 7743).

ella precisamente en la inspección de su sede. Es, por otro lado, de las empresas que consta como activa en la plataforma en 2011 (apartado 410, Hecho Probado 3.2) pese a que no hubiera sido especialmente diligente al cargar la información.

En vista de todo ello, este Consejo estima que debe considerarse responsable a DITECO por su participación en la infracción de cártel por el periodo que va desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

4. GALLEGO VILAR, S.A. por su participación en el cártel desde el 13 de octubre de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.

La DI ha acreditado que:

“G.VILAR participó en la reunión del cártel de 13 de octubre de 2008, en la que se presentó el Programa “Gest-rec”, constando que dicha empresa había ya impuesto a sus clientes un recargo con anterioridad a la adopción del acuerdo por las empresas del cártel (folios 156, 233 y 235) y remitiéndosele a esta empresa los cuestionarios (apartado 290 del Hecho Probado 3.2) y recibiendo el acta de la reunión del cártel de 12 de noviembre de 2008, en la que constan los descuentos máximos pactados en la misma (folios 5292 a 5296 y 6847 a 6851)”.

G. VILAR acepta en sus alegaciones su participación en los hechos (folio 4937 y ss).

“Como puede entenderse, se suscitó el interés de GALLEGO VILAR en comprobar la existencia de dichas reuniones y conocer su contenido: podrían tratarse cuestiones de interés general que también afectaban a la actividad de GALLEGO VILAR. Y, en todo caso, resultaba llamativo que una serie de empresas del sector se reunieran y nunca hubieran convocado a GALLEGO VILAR, que es una de las principales compañías valencianas del sector (folio 4938)”

Reconoce su participación en la reunión de 13 de octubre de 2008 y que tuvo conocimiento también de los acuerdos de 15 de septiembre de 2008. Pero afirma que al volver de esa reunión, comentado el asunto internamente, se decidió no participar en los acuerdos.

Sin embargo, deben tenerse presentes una serie de cuestiones. Primero, que la circular de G. VILAR, ideada unilateralmente o no, tiene un contenido semejante al del resto de empresas, lo que fue puesto de manifiesto en el seno del cártel en la reunión de 15 de septiembre de 2008 (apartados 272-273 del Hecho Probado 3.2). Por cierto, la carta de G.VILAR es de 25 de julio de 2008, posterior en el tiempo al acuerdo y a la iniciativa de las empresas cartelizadas. Segundo, que su presencia en la reunión de 13 de octubre de 2008 vino a ratificar a los terceros su ánimo de coordinación, lo que constituye una manera de externalizar su apoyo a la iniciativa y, con ello, reforzar el cártel (ver doctrina citada al inicio de este Fundamento de Derecho). Tercero, que no hay constancia de cuándo se produjo esta comunicación de su distanciamiento de los acuerdos a los terceros. De hecho, recibió el acta de la reunión de 13 de octubre (que entrega anexa a sus alegaciones), se le convoca a la reunión de 28 de octubre de 2008 y durante ese periodo hasta la reunión de 12 de noviembre de 2008 recibe diversos correos (correo de 15 de octubre de 2008, folio 5282; correo electrónico de 21 de octubre

de 2008, folio 5285; correo electrónico de 24 de octubre de 2008, folios 7259 a 7268; correo electrónico de 27 de octubre de 2008, folio 7269; correo electrónico de 3 de noviembre de 2008, folio 6842; correo electrónico de 11 de noviembre de 2008, folio 7292). Es más, le hicieron llegar copia del acta de la reunión de 12 de noviembre (folio 6847 a 6851).

De esta forma, el Consejo coincide con la DI en que la exteriorización del alejamiento de G.VILAR de los acuerdos debe situarse en la reunión de 12 de noviembre de 2008 y, por tanto, considera correcto considerarle responsable de la infracción desde el 13 de octubre de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.

A continuación se analiza en paralelo la responsabilidad de MACC, BATMAR y MARTÍNEZ (con su respectiva numeración que la DI le asigna en el IP).

- 5. GENERAL DE SANEAMIENTO Y TÉCNICAS AMBIENTALES, MACC, S.L. por su participación en el cártel desde el 23 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.**
- 6. GRUPO C.S.T. & BATMAR, S.L. por su participación en el cártel desde el 23 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.**
- 12. SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.**

La DI ha acreditado que:

“MACC y BATMAR ejecutaron el acuerdo del establecimiento de un recargo de financiación, así como MARTÍNEZ participando en la reunión de 23 de junio de 2008, participando en la redacción de la circular informativa a dirigir a los clientes de las empresas del cártel, recibiendo copia de las circulares de otras empresas del cártel y remitiendo la circular común de dichas tres empresas anunciando la medida a sus clientes (folios 145, 238 y 240), facturando a éstos dichos gastos desde el 27 de julio de 2008 BATMAR¹⁶⁷ y desde el 1 de agosto de 2008 en el caso de MACC¹⁶⁸ y MARTÍNEZ¹⁶⁹. Además, participaron en las reuniones del cártel de 21 de julio de 2008, 13 de octubre de 2008, 28 de octubre de 2008, 12 de noviembre de 2008, 15 de diciembre de 2008, 19 de enero de 2009, 20 de julio de 2009 y 28 de septiembre de 2009, remitiéndoseles las plantillas para su cumplimiento, facilitando información al respecto (folios 5110 a 5122) y recibiendo los listados generados en los meses de julio a octubre de 2008 sobre morosidad, remitiendo también su propia información como GRUPO MAR, adhiriéndose al Programa “Gest-rec” como Operador 01 (folio 5157), incorporando información sobre morosidad (folios 5156)”.

Como ya se ha puesto de manifiesto en los Hechos Probados 1.5, 1.6 y 1.12, se da la circunstancia de que las tres personas que se reparten a partes iguales el

¹⁶⁷ Factura facilitada por ASEIF adjunta a su denuncia (folio 330) y facturas facilitadas por BATMAR a requerimiento de la DI (muestreo) emitidas en los meses de agosto, octubre y noviembre de 2008 (folios 12434, 12437, 12462, 12463 y 12468).

¹⁶⁸ Facturas facilitadas por MACC a requerimiento de la DI (folios 12231, 12233 a 12235).

¹⁶⁹ Facturas facilitadas por MARTÍNEZ a requerimiento del SDC-VAL (folios 2244 y 2245 a 2246). Otras facturas con recargo por financiación se corresponden a los meses de agosto de 2008 (folio 331) facilitada por ASEIF, así como otras facilitadas por MARTÍNEZ a requerimiento del SDC-VAL de 2008 (folios 2260 y 2263 a 2264) y 2009 (folios 345 a 348).

capital de BATMAR, miembros de una misma familia, controlan la mayoría del capital de MACC y participan en el capital social de MARTÍNEZ. Estas tres personas detentan respectivamente el cargo de Administrador Único de cada una de dichas sociedades. Así, una socia gestiona MACC, una segunda socia es Administradora Única de MACC, mientras que una tercera socia es la Administradora Única de MARTÍNEZ.

Asimismo, cabe indicar que MACC, BATMAR y MARTÍNEZ, además de desarrollar la misma actividad, comparten el mismo gestor comercial, un profesional externo a las mismas (escrito de contestación a los correspondientes requerimientos de información de MACC, folio 6322; BATMAR, folio 6115 y MARTINEZ, folio 5888). Este gestor comercial, junto con la Administradora Única de MARTÍNEZ (y socia de MACC y BATMAR), de acuerdo con la información disponible, fueron convocados y asistieron regularmente a las reuniones del cártel en nombre de las tres empresas.

BATMAR y MACC alegan que están gestionadas y dirigidas por personas físicas que nunca asistieron a dichas reuniones y que no hay prueba de que doña XXX, acompañada por el gestor externo, el señor Cándido Portilla acudieran en representación de ellas.

Sin embargo, con carácter adicional a toda la evidencia ya expuesta, hay hechos adicionales que muestran que estas tres empresas, aun siendo tres personas jurídicas distintas, han actuado como una unidad económica, al menos en lo que a su participación en el cártel se refiere, que es lo relevante a los efectos de este expediente.

Hay abundante evidencia en el expediente que muestra que estas empresas, que tienen el mismo domicilio a efectos de notificaciones, eran percibidas por los terceros miembros del cártel como parte de un mismo grupo. Tanto en correos relativos a la plataforma Gest-rec o a la celebración de reuniones se habla indistintamente de Grupo Martínez, Grupo Mar o Saneamientos Martínez. Las personas que en el cártel representan a este Grupo Mar o Martínez son siempre los citados XXX y XXX (ver por ejemplo folios 5293, 5298). Por cierto que el correo que emplea el Sr. XXX y al que le dirigen los mensajes las empresas del cártel es XXX (ver anexo II o, por ejemplo, folio 6936).

Por otro lado, consta que se aportaba la información de BATMAR y MACC en las plantillas, bajo la denominación de Grupo Mar en algunos casos (ver por ejemplo correo electrónico de 11 de septiembre de 2008 remitido por el Gestor comercial de MARTINEZ, MACC y BATMAR a SANYSUM, adjuntando el “Listado de Morosidad 11-09-08.xls” del “GRUPO MAR”, (folios 6711 y 6712, los folios 5271-2 o apartado 271 del Hecho Probado 3.2) y más tarde en el sistema Gest-rec (folio 5157). Esto sólo se explica si efectivamente las citadas personas físicas representaban también a BATMAR y a MACC en las reuniones y actuaciones del cártel.

Consta también acreditado que las citadas empresas remitieron conjuntamente su circular con el logo de las tres (apartado 244 del Hecho Probado 3.2), al igual que consta incorporado por la DI al expediente impresión de la página web de Saneamientos Martínez en la que se observa que las tres entidades se anuncian conjuntamente (folio 67.375, <http://www.saneama.com/>).

Por todo ello, el Consejo considera que la tesis de la DI es correcta. La presencia de socios comunes, un gestor comercial común y los signos externos evidentes de unidad de acción permiten ratificar que las tres actuaron, al menos en lo que a su participación en el cártel se refiere, como unidad económica y que BATMAR y MACC fueron partícipes de los acuerdos y las actuaciones del cártel.

Todo ello, sin perjuicio de que MACC, BATMAR y MARTINEZ sean tres personas jurídicas distintas y corresponda imputar a cada una de ellas individualmente la responsabilidad administrativa que les corresponde en las conductas analizadas.

Por todo ello, el Consejo entiende que la imputación de responsabilidad que la DI realiza en el caso de MACC, BATMAR y MARTINEZ es correcta.

7. HERBELCA, S.L., por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

La DI ha acreditado que:

“HERBELCA adoptó el acuerdo del establecimiento de un recargo de financiación en la reunión del cártel de 23 de junio de 2008, en la que también se sentaron las bases de la información a contener en el fichero sobre morosidad en línea con el acuerdo adoptado el 13 de febrero de 2008, recibiendo las circulares de las demás empresas del cártel y remitiendo la correspondiente circular anunciando la medida a sus clientes (folios 150, 151 y 249), aplicando dicho recargo, al menos, desde el 3 de junio de 2008¹⁷⁰. Además participó en las reuniones de 21 de julio de 2008, 13 de octubre de 2008, 28 de octubre de 2008, 12 de noviembre de 2008, 15 de diciembre de 2008, 19 de enero de 2009, 20 de julio de 2009 y 28 de septiembre de 2009, adoptando el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento, facilitando información al respecto (folios 5110 a 5122) y recibiendo los listados generados en los meses de julio a octubre de 2008, conteniendo información de otros competidores sobre morosidad y remitiendo información propia, adhiriéndose al Programa “Gest-rec”, como Operador 04, incorporando información al mismo (folio 5156)”.

HERBELCA se limita a negar genéricamente los hechos. Sin embargo, de los Hechos Probados se deduce que su participación en la conducta está plenamente acreditada hasta la última reunión de la que se tiene constancia, la celebrada el 22 de febrero de 2011 (apartado 405 del Hecho Probado 3.2), sin que diera en ningún momento muestras de separación efectiva del acuerdo.

¹⁷⁰ Facturas facilitadas por HERBELCA a requerimiento del SDC-VAL (muestreo) (folios 3147 a 3151). Igualmente constan otras facturas aportadas por ASEIF adjuntas a su denuncia correspondientes a los meses de septiembre 2008 (folio 372), así como por la propia HERBELCA a requerimiento del SDC-VAL (muestreo) correspondientes a los meses de septiembre, octubre y diciembre de 2008 (folios 3190, 3191, 3193, 3198 a 3201), así como de abril, julio y octubre de 2009 (folios 3213, 3215, 3225, 3226, 3227, 3229, 3232, 3264, 328, 3265, 3269) y enero de 2010 (folios 3271 a 3276).

Por ello, este Consejo está de acuerdo con la imputación de responsabilidad que la DI realiza en el caso de HERBELCA.

8. IMECA DE VALENCIA, S.A. por su participación en el cártel desde el 21 de julio de 2008 hasta el 19 de enero de 2009.

La DI ha acreditado que:

“IMECA fue informada del acuerdo de establecimiento de un recargo de financiación el 2 de julio de 2008 por SUMICASA (apartado 227, 238 del Hecho Probado 3.2), participando en las reuniones posteriores del cártel de 21 de julio de 2008 y 15 de septiembre de 2008, en la que se hizo un seguimiento de la ejecución del acuerdo. Además participa en las reuniones de 21 de julio de 2008 y 13 de octubre de 2008 en las que se adopta el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento, recibiendo información entre los meses de julio a octubre de 2008 de sus competidores sobre morosidad y remitiendo información propia, identificándose en el Programa “Gest-rec” como Operador 15”.

IMECA señala que no ha participado en un cártel porque no está denunciada, de sus facturas se observa que no ha efectuado ninguna repercusión del gasto financiero así como que los descuentos son siempre inferiores a los del presunto pacto. Añade que el 80% de los proveedores que se nombran en los hechos no han suministrado ningún producto a IMECA. Finalmente insiste, al igual que GONZÁLEZ, que no se le puede reprochar no darse de baja del cártel cuando nunca se ha dado de alta en ninguno.

La participación de IMECA está más que acreditada durante el periodo que se le imputa por la DI. De hecho, el correo de 18 de junio de 2008 que SANYSUM envía al resto de miembros del cártel anunciando la participación de aquella revela la voluntad de IMECA, totalmente consciente, de “sumarse a un acuerdo” (apartado 238 del Hecho Probado 3.2). Con el fin de poner al día a los nuevos asistentes a las reuniones, entre otros, IMECA, SANYSUM les traslada el 24 de julio de 2008 por correo electrónico la carta circular pactada en materia de costes de financiación (apartado 262 del Hecho Probado 3.2). Existen al efecto numerosas pruebas que avalan la recepción por IMECA de información sobre morosidad de otros miembros del cártel, al menos, desde julio a octubre de 2008¹⁷¹. De hecho, IMECA participa en los intercambios de información comercial

¹⁷¹ Correo electrónico de 28 de julio de 2008 remitido por SANYSUM, entre otras, a IMECA, adjuntando el “LISTADO MOROSIDAD 25 de Julio.xls” recabado en la inspección de S. PLÁ (folios 7147 a 7149) y DITECO (folios 6675 a 6677). Correo electrónico de 4 de agosto de 2008 remitido por SANYSUM, entre otras, a IMECA, adjuntando el “LISTADO MOROSIDAD 01 Agosto.xls”, recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folios 7150 a 7152) y DITECO (folios 6679 a 6681). Correo electrónico de 8 de septiembre de 2008 remitido por SANYSUM, entre otras, a IMECA, adjuntando el “LISTADO MOROSIDAD 8 de Septiembre.xls”, recabado en las inspecciones de MARTINEZ (folios 5257 y 6699 a 6709) y S. PLÁ (folios 7159 a 7169). Correo electrónico de 15 de septiembre de 2008 remitido por SANYSUM, entre otras, a IMECA, adjuntando el documento “LISTADO MOROSIDAD 15 de Septiembre.xls”, recabado en las inspecciones de DITECO (folios 6713 a 6727) y S. PLÁ (folios 7170 a 7184). Correo electrónico de 22 de septiembre de 2008 remitido por SANYSUM, entre otras, a IMECA, adjuntando el documento “LISTADO MOROSIDAD 22 de Septiembre.xls”, recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folios 7199 a 7215) y DITECO (folios 6737 a 6753). Correo electrónico de 29 de septiembre de 2008 remitido por SANYSUM, entre otras a IMECA, adjuntando el documento el “LISTADO MOROSIDAD 29 de Septiembre.xls”, recabado en la inspección de DITECO (folios 6754 a 6771). Correo electrónico de 6 de octubre de 2008 remitido por SANYSUM, entre otras, IMECA, adjuntando el documento “LISTADO MOROSIDAD 6 de Octubre.xls”, recabado en las

y, en concreto, de descuentos (apartado 292 del Hecho Probado 3.2) sin que el argumento de que no comercie con el 80% de los proveedores que se nombran desvirtúe este hecho y que, de facto, suponga admitir que sí vende los productos del resto.

Deja de asistir el 28 de octubre de 2008 a las reuniones, pero no externaliza su distanciamiento del acuerdo, como la propia empresa reconoce en sus alegaciones, acuerdo al que sí decidió consciente y expresamente sumarse. Ello hace que siga recibiendo correos y siendo convocada a las reuniones y sigan mandándole información del resto de integrantes del cártel. De hecho, figura entre las empresas participantes en el sistema Gest-rec (apartado 298, Hecho Probado 3.2). Todo ello hasta que en la reunión de 15 de diciembre de 2008 figura en la columna de asistentes junto al nombre de IMECA figura un “no”. A partir de esa fecha no hay constancia de que IMECA reciba más comunicaciones del resto de participantes.

Por ello, este Consejo estima que debe considerarse responsable de la infracción a IMECA durante el periodo que va del 21 de julio de 2008 hasta el 15 de diciembre de 2008.

9. LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 20 de julio de 2009.

La DI ha acreditado que:

“LIMAC adoptó el acuerdo del establecimiento de un recargo de financiación en la reunión del cártel de 23 de junio de 2008, en la que además se sentaron las bases de la información a contener en el fichero de acuerdo con lo ya pactado el 13 de febrero de 2008, remitiendo a las demás empresas del cártel el texto de su carta (folios 6635 y 6636) y recibiendo de éstas el texto de las suyas, constando el envío a sus clientes de la carta anunciando la medida (folios 6659 y 6660, 7134 y 7135), así como en facturas que acreditan la imposición del recargo desde agosto de 2008 (folios 8180 y 8190) hasta, al menos, julio de 2011¹⁷². Además LIMAC participó en las reuniones de 21 de julio de 2008, 13 de octubre de 2008 y 12 de noviembre de 2008, en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento, facilitando información al resto de empresas del cártel (folios 5110 a 5122) y recibiendo los distintos listados generados en los meses de julio a octubre de 2008, en los que consta información aportada por LIMAC, que consta en el Programa Gest-rec como “Operador 12” (folio 5157)”.

LIMAC niega su participación en un acuerdo de fijación de precios, explicando que simplemente adoptó la misma táctica comercial que otras empresas, exigiendo un pago de financiación, ya que todos los bancos y cajas de ahorros así

inspecciones de MARTÍNEZ (folios 5260 a 5278), DITECO (folios 6777 a 6795) y S. PLÁ (folios 7216 a 7234). Correo de 13 de octubre de 2008 remitido por SANYSUM, entre otras, a IMECA, recabado en la inspección realizada en la sede de DITECO (folio 6800).

¹⁷² Facturas aportadas por LIMAC a requerimiento de la DI (muestreo) (folios 8180, 8190, 8199, 8204, 8209, 8214, 8221, 8222, 8239, 8240, 8246, 8258, 8293, 8304 a 8306, 8309, 8311, 8315, 8316, 8319, 8321, 8328, 8341, 8348, 8371, 8374, 8384, 8390, 8411, 8415, 8430, 8433 y 8434).

lo requerían. Añade que asistió a unas pocas reuniones como oyente en defensa de sus intereses, sin que se haya demostrado una participación activa en la adopción de los acuerdos.

LIMAC considera que no es correcto lo indicado en cuanto a su pertenencia al cártel hasta el 20 de julio de 2009, fecha de la reunión en cuya lista de asistentes no aparece, pues dejó de asistir como oyente y se dio de baja el 28 de octubre de 2008, fecha de la última reunión a la que asistió.

Este Consejo no puede acoger el alegato de LIMAC sobre una coincidencia espontánea en el comportamiento comercial de las partes. Como ha quedado acreditado, se trata de un acuerdo que se fraguó en el primer semestre de 2008 y que se adoptó en la reunión de 23 de junio de 2008, reunión a la que asiste LIMAC (apartado 238 y ss del Hecho Probado 3.2). No cabe tampoco considerarle un “mero oyente” dada su participación activa y la ejecución que llevó a cabo del acuerdo remitiendo la circular a los clientes y aplicando los recargos. Aunque así fuera, como refrenda la doctrina expuesta al comienzo de este Fundamento de Derecho, la participación en reuniones de cártel, aunque sea a título pasivo, resulta ilícita, porque con ello se refuerza la intensidad de la cooperación y se obtiene información sobre el comportamiento comercial de otros competidores susceptible de modificar el propio y falsear la competencia en el mercado.

Ciertamente hay una serie de reuniones a finales de 2008 y en el primer semestre de 2009 en las que consta en las actas que LIMAC excusa su asistencia o, simplemente, que no asiste. Sin embargo, en las actas del grupo no consta su baja hasta la reunión de 20 de julio de 2009. Debe entenderse que fue entonces cuando la hizo pública frente a terceros y, por tanto, situar entonces el final de su conducta.

Por ello, este Consejo concluye que debe considerarse responsable de la infracción de cártel a LIMAC durante el periodo que va desde el 16 de junio de 2008 hasta el 20 de julio de 2009.

10. MIGUEL CASARES, S.L. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

La DI ha acreditado que:

“CASARES adoptó el acuerdo establecimiento un recargo por financiación en la reunión del cártel de 23 de junio de 2008, en la que además se sentaron las bases de la información a contener en el fichero sobre morosidad en línea con lo pactado en la reunión de 13 de febrero de 2008, recibiendo copia de las circulares que estaban remitiendo o tenían previsto remitir otras empresas del cártel y realizando un seguimiento de la ejecución de dicho acuerdo en la reunión de 15 de septiembre de 2008. CASARES además participó en las reuniones de 21 de julio de 2008, 13 de octubre de 2008, 28 de octubre de 2008, 15 de diciembre de 2008 y 20 de julio de 2009, en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento y recibiendo los listados generados en los meses de julio a octubre de 2008, conteniendo información

sobre morosidad y participando en las citadas reuniones de 15 de septiembre de 2008 y 13 de octubre de 2008, en las que se presenta el Programa Gest-rec”.

CASARES alega que asistir a reuniones no es un hecho sancionable y que en el PCH no hay prueba alguna contra ella porque en ningún momento ha realizado o puesto en práctica las conductas que se le imputan.

El Consejo no acoge esta alegación. Hay prueba de que fue convocado asiduamente a las reuniones y que asistió a ellas, incluidas aquéllas para las que hay constancia en el año 2010 (apartado 405 y ss del Hecho Probado 3.2) y que la información disponible de febrero de 2011 pone de manifiesto que seguía activo en Gest-rec, sin que haya constancia de ningún tipo de que, en algún momento antes de las inspecciones, expresara ante el resto de componentes del cártel su intención de darse de baja.

Por ello, este Consejo concluye que debe considerarse a CASARES responsable de la infracción de cártel durante el periodo que va desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

11. SÁNCHEZ PLÁ, S.A. por su participación en el cártel desde el 13 de febrero de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.

La DI ha acreditado que:

“S.PLÁ participó en la reunión de 13 de febrero de 2008 en la que se acordó el mantenimiento de un registro de morosos, así como en la de 23 de junio de 2008, en la que se adoptó el acuerdo de establecimiento de un recargo por financiación, recibiendo las circulares de otras empresas del cártel y enviando la circular informativa a sus clientes (folio 143), como consta en facturas contemplando gastos de financiación (folios 910, 911 y 956), habiéndosele recriminado, no obstante, en la reunión del cártel de 15 de septiembre de 2008 por las otras empresas del cártel no estar aplicando este recargo a la totalidad de sus clientes, sólo a un 40%. S.PLÁ participó en las reuniones de 21 de julio de 2008 y 13 de octubre de 2008 (folio 4.946), en relación con el acuerdo sobre los descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento, facilitando información (folios 5110 a 5122) y recibiendo los listados generados en los meses de julio a octubre de 2008, conteniendo información sobre morosidad, incluida la soportada por la propia S.PLÁ, constando como “Operador 10” en el Programa Gest-rec (folio 5157)”.

S.PLÁ argumenta que la prueba de que aplicó recargos se basa única y exclusivamente en la carta facilitada por la denunciante como anexo a su denuncia, vulnerándose el artículo 24 de la CE, al hacerse una valoración parcial y sesgada de la referida carta. Además, dice que no tiene valor probatorio porque ni viene firmada por la dirección de la empresa ni se dirige a ningún cliente concreto. Argumenta que desde antes del año 2008 y después, su política comercial en materia de recargos ha sido independiente, que ha aplicado recargos en porcentaje distinto al que se le imputa, negociados individualmente, en determinadas operaciones y con clientes concretos y que representan un

importe insignificante en su facturación, habiéndose reducido con el paso de los años de manera que, en la actualidad, no aplica recargo alguno.

También alega vulneración del art. 24 de la CE, por imputarle en la PR la participación en relación con un acuerdo sobre descuentos máximos, cuando no fue imputado por ello en el PCH causándole, por lo tanto, indefensión.

Considera S.PLÁ que no puede imputársele una participación desde 13 de febrero de 2008 al 12 de noviembre de 2008. A su juicio no puede considerarse una participación más allá del 10 de julio de 2008, al constar en folios 7132 y 7133 del expediente una declaración contundente y determinante de dicha empresa frente a los acuerdos adoptados por otros almacenistas, reveladora de la posición de S.PLÁ de no participar en dichos acuerdos, manteniendo su política comercial independiente y poniendo fin a la supuesta infracción. Esgrime que la DI le imputa la asistencia a reuniones posteriores al 10 de julio de 2008 basándose en unos supuestos listados, que no son listado de asistentes, porque no vienen fechados, ni referidos a ninguna reunión en concreto, por lo que se trata de una interpretación que excede del contenido del propio documento (folios 4946 y 5282).

La participación de S.PLÁ en las conductas ha sido sobradamente acreditada. Como señala la DI, está acreditado que esta empresa asiste a las reuniones del primer semestre de 2008, en las que se fragua el cártel e intercambia abundantes correos al respecto (apartado 227-232 del Hecho Probado 3.2). Asiste a la reunión de 23 de junio de 2008 (apartado 238 y ss del Hecho Probado 3.2) en la que, entre otras cuestiones, se pacta el sistema de recargos y cómo implementar el mismo. Participa en la elaboración de la circular (apartado 242-243 del Hecho Probado 3.2) y hay prueba de que elabora y difunde –sólo así se explica que pueda aportarla ASEIF- una circular a imagen y semejanza de las del resto de partes del acuerdo (apartado 253 del Hecho Probado 3.2). Asiste a la reunión de 21 de julio de 2008, donde hace seguimiento de la aplicación del acuerdo sobre recargos y se plantea abordar soluciones para mejorar los márgenes de determinados productos. A este respecto, no cabe alegar indefensión de ningún tipo. Ya en el PCH se recoge su participación en ésa y posteriores reuniones y en particular en la de 13 de octubre de 2008, en la que se trató de este asunto. Luego ha tenido la oportunidad de defenderse de estos hechos que, no olvidemos, forman parte de la infracción única que se le imputa.

Hay prueba, así lo dice la DI abiertamente, de que S.PLÁ aplicó los recargos no a todos pero sí a una buena parte de sus clientes. Lo cual evidencia que tuvo la voluntad de aplicar el acuerdo y de que lo hizo en aquellos casos en que tuvo la posibilidad de hacerlo, de hecho, en un porcentaje significativo, como se ha citado más arriba.

Por otra parte, los correos de julio de 2008 que S. PLÁ menciona no son una prueba “*contundente y determinante*” de su decisión de abandonar los acuerdos. De hecho se trata de correos internos de la empresa en los que un responsable de área informa de la marcha de los acuerdos, de las cartas mandadas por otros

almacenistas, de la acogida que ha tenido entre los clientes el tema de los recargos y reflexiona sobre si esta política interesa a su compañía. En definitiva, tales correos vienen a ratificar la existencia de los acuerdos y su ejecución por S.PLÁ. Pero en ningún momento acreditan que tomara la decisión de abandonar el cártel en ese momento y, mucho menos, que lo pusiera de manifiesto a terceros.

De hecho, como se ha dicho, está acreditado que S.PLÁ asistió a la reunión de 13 de octubre de 2008. Frente a la alegación que pretende restar valor probatorio a los “listados” de asistentes a las reuniones, recordar que no se trata de meros listados sin fechar, sino de documentos que vienen insertos en correos hallados en la sede diversas empresas y corroborados por la documentación aportada por G. VILAR en sus alegaciones, así como por DITECO (apartado 282-283 del Hecho Probado 3.2).

Después de dicha reunión S.PLÁ siguió recibiendo todos los correos del cártel, lo que evidencia que los competidores no eran conscientes de su separación del mismo. Así, el 15 de octubre de 2008 recibe un correo con las plantillas para remitir información de cara al acuerdo sobre descuentos máximos que S.PLÁ aporta (apartado 292 del Hecho Probado 3.2). Se le convoca a la reunión de 28 de octubre de 2008 mediante correo electrónico de 24 de octubre de 2008 dirigido por SANYSUM con asunto “Próxima Reunión”, recabado precisamente, entre otras, en la inspección de su sede (folios 7259 a 7268). Reunión a la que efectivamente no consta que acuda (apartado 308 del Hecho Probado 3.2), si bien, a diferencia de lo que sucede con otros operadores como ALMESA en esa misma reunión, no figura mención alguna de que se anunciara a los terceros su separación de los acuerdos, ni S.PLÁ la ha aportado. Es más, con posterioridad todavía recibe correos del resto de participantes en el cártel. Entre otros, el correo de 3 de noviembre de 2008 por el que se le convoca a la reunión de 12 de noviembre (folio 6842), lo que indica que el resto de empresas seguía sin considerarle como “baja” en los acuerdos. De hecho, con posterioridad a la reunión de 12 de noviembre de 2008 recibe el correo de 18 de noviembre de 2008 remitido por SITA (apartado 317 del Hecho Probado 3.2). Luego debe concluirse que, al menos hasta la reunión de 12 de noviembre de 2008, el resto de partes desconocían que S.PLÁ se hubiera apartado de los acuerdos.

Por ello, este Consejo concluye que S.PLÁ es responsable de la infracción de cártel durante el periodo que va desde el 13 de febrero de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.

13. SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A. por su participación en el cártel, desde el 13 de febrero de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

La DI ha acreditado que:

“SANYSUM participó en la reunión de 13 de febrero de 2008 en la que se acordó el mantenimiento de un registro o fichero de morosos y en la de 23 de junio de 2008, en la que se adoptó el acuerdo de establecimiento de un recargo por financiación, remitiendo y recibiendo de las demás empresas del cártel sus cartas

anunciando la medida acordada, que remitió a sus clientes (folio 155), figurando en el expediente facturas que acreditan la imposición del recargo desde el 30 de julio de 2008¹⁷³. SANYSUM participó en las reuniones de 21 de julio de 2008, 13 de octubre de 2008, 28 de octubre de 2008, 12 de noviembre de 2008, 15 de diciembre de 2008, 19 de enero de 2009, 20 de julio de 2009 y 28 de septiembre de 2009, en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiendo las plantillas para su cumplimiento, facilitando información al respecto (folios 5110 a 5122). Además, SANYSUM era la empresa que recibía y remitía la información de los listados generados en los meses de julio a octubre de 2008 sobre morosidad, en los que se incorpora información de la propia SANYSUM, adhiriéndose al Programa “Gest-rec” como Operador 18 (folio 5157), constando en el expediente que incorporó información en el mismo (folios 5156)”.

SANYSUM además de negar la existencia de un cártel y tratar de justificar la licitud de los acuerdos (ante lo cual nos remitimos al Fundamento de Derecho Quinto) explica que la coincidencia de esos porcentajes de recargo no se debe a un cártel sino que viene respaldada por la práctica común en todos los sectores. Este argumento que, no olvidemos, es el que en las reuniones habían acordado esgrimir en caso de denuncia (apartados 336 y 398 del Hecho Probado 3.2) no refuta la evidencia disponible sobre la existencia de contactos directos entre competidores. Añade SANYSUM que ha estado aplicando esos porcentajes desde mucho antes de julio 2008. Pero eso tampoco invalida el que, a partir de un determinado momento, lo haya hecho de manera concertada.

No puede el Consejo aceptar, como SANYSUM pretende, que la conducta analizada responda simplemente al objetivo de crear una asociación que defendiera mejor sus intereses como patronal en lugares de libre concurrencia, con convocatorias realizadas públicamente y sin ninguna voluntad manifiesta de infringir la Ley. Sencillamente, porque este alegato no es en absoluto concordante con los hechos que han sido probados.

En vista de todo ello, el Consejo concluye que SANYSUM es responsable de la infracción de cártel durante el periodo que va desde el 13 de febrero de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

14. SANAJAMENTS I TUBERÍES ALCON, S.A. por su participación en el cártel 16 de junio de 2008 hasta el 18 de noviembre de 2008.

La DI ha acreditado que:

“SITA adoptó el acuerdo de establecimiento de un recargo por financiación en la reunión de 23 de junio de 2008, en la que también se sentaron las bases de la información a contener en el fichero sobre morosidad en línea con el acuerdo adoptado el 13 de febrero de 2008, recibiendo las cartas de las demás empresas del cártel y remitiendo a sus clientes la circular (folios 148 y 245), si bien el

¹⁷³ Factura facilitada por ASEIF adjunta a su denuncia (folio 269). Figuran en el expediente otras facturas facilitadas por ASEIF adjuntas a su denuncia correspondientes a los ejercicios 2008 (folios 165 y 378), 2009 (337, 338 y 359), así como tres facturas aportadas por la propia SANYSUM (muestreo) a requerimiento del SDC-VAL, correspondientes a los ejercicios 2008 (folios 2651, 2654, 2664 y 2666), 2009 (folios 2697, 2705, 2726, 22734, 2735, 2740, 2741, 2742, 2750 y 2751) y 2010 (folio 2762).

muestreo de facturas facilitado a esta DI no contiene facturas aplicando el recargo financiero en operaciones comerciales con pago aplazado. SITA participó en las reuniones de 21 de julio de 2008 y 13 de octubre de 2008, en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento, facilitando información al resto de empresas del cártel (folios 5110 a 5122) y recibió los listados generados en los meses de julio a octubre de 2008, conteniendo información sobre la morosidad, identificándose a SITA como Operador 08 en el Programa Gest-rec (folio 5157)”.

Alega SITA que ha sido un mero observador, que sólo asistió a un par de reuniones en el mes de julio de 2008 y, visto que no le interesaba lo que se trataba en ellas, en noviembre de 2008 comunicó su intención de no aplicar ningún acuerdo de los que se tomaron y, en particular, el de repercutir la financiación.

Efectivamente el 18 de noviembre de 2008 SITA manda un correo a THISA, S. PLÁ, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, SUMIVALLS, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, SANYSUM y TUBOGRIF, con el asunto “acuerdo gastos financiación”, (folios 6852, 6947 y 7294) que dice (énfasis añadido):

“Estimados señores,

En los últimos días me han llegado quejas de algunos clientes porque les cobramos gastos de financiación y tienen otros proveedores (que al igual que SITA también están en estos acuerdos) que no se los cobran. Así que lamentándolo mucho, a partir de ahora vamos a dejar de cobrar gastos de financiación, pues no estoy dispuesto a perder clientes por este motivo. Lo siento, pero creo que los acuerdos tomados se deben de cumplir por todos, sino no son acuerdos.

Un saludo a todos”

Este correo, evidencia que, primero, la propia SITA admite que ha sido parte de los acuerdos y 2) con él hace expresa a los terceros su intención de dejar aplicarlos. Desde entonces no hay constancia de que asistiera a más reuniones, ni encuentra el Consejo evidencia de más correos dirigidos a o remitidos por SITA con posterioridad. Por otro lado, aunque aparece en la relación inicial de Gest-rec, no hay constancia de que fuera un operador activo en el sistema (apartado 302 del hecho Probado 3.2).

Todo ello unido lleva al Consejo a considerar que SITA debe ser considerada responsable de la infracción de cártel durante el periodo que va desde el 16 de junio de 2008 hasta el 18 de noviembre de 2008.

15. SUALFONT, S.L. por su participación en el cártel desde el 21 de julio de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.

La DI ha acreditado que:

“SUALFONT fue informada del acuerdo de establecimiento de un recargo por financiación el 2 de julio de 2008 por SUMICASA¹⁷⁴, participando en la reunión de 21 de julio de 2008, si bien el muestreo de facturas facilitado a esta DI no contiene facturas aplicando el recargo financiero en operaciones comerciales con pago aplazado. SUALFONT participó en la citada reunión de 21 de julio de 2008, así como en la de 13 de octubre de 2008 y 28 de octubre de 2008 (folio 6937), en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento, facilitando información al resto de empresas del cártel (folios 5110 a 5122) y recibiendo los listados generados en los meses de julio a octubre de 2008, conteniendo información sobre morosidad, incluida la de la propia SUALFONT. Participó también en la reunión de 15 de septiembre de 2008 en la que se comenta que hay que mejorar el sistema instituido, así como en la citada de 13 de octubre de 2008, en la que se presentó documentación informativa y un presupuesto sobre el Programa “Gest-rec” (folio 5157)”.

Reconoce la asistencia a tres reuniones o charlas, pero niega su participación en un cártel.

Su participación en los hechos ha quedado debidamente acreditada por la DI, sin que conste su baja hasta la reunión de 12 de noviembre de 2008. Por ello, el Consejo considera que SUALFONT es responsable de la infracción de cártel durante el periodo que va desde 21 de julio de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.

16. SUMINISTROS COPLASA, S.L. por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

La DI ha acreditado que:

“COPLASA adoptó el acuerdo de establecimiento de un recargo de financiación en la reunión de 23 de junio de 2008, en la que también se sentaron las bases de la información a contener en el fichero sobre morosidad en línea con lo acordado el 13 de febrero de 2008, remitiendo al resto de las empresas del cártel su carta (folio 6634 y 7120) y recibiendo ésta de otras empresas del cártel, constando en el expediente la circular que remitió a sus clientes (folio 153 y 244), así como facturas que acreditan la imposición de tales gastos de financiación desde el 18 de julio de 2008¹⁷⁵. COPLASA participó en las reuniones de 21 de julio de 2008, 13 de octubre de 2008, 28 de octubre de 2008, 12 de noviembre de 2008, 15 de diciembre de 2008, 19 de enero de 2009, 20 de julio de 2009 y 28 de septiembre de 2009, en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento, facilitando información al respecto (folios 5110 a 5122) y recibiendo los listados generados en los meses de julio a octubre de 2008, conteniendo información sobre la morosidad soportada por sus competidores y por ella misma, adhiriéndose al Programa “Gest-rec” como

¹⁷⁴ Correo electrónico de 2 de julio de 2008 remitido por SUMICASA a la totalidad de empresas asistentes a la reunión de 23 de junio de 2008, así como a SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF, recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7164) y DITECO (folio 6678). Correo electrónico de 30 de julio de 2008 remitido por SUMICASA a las asistentes a la reunión de 23 de julio de 2008, así como a SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF, recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folio 7146) y DITECO (folio 6678).

¹⁷⁵ Factura facilitada por ASEIF adjunta a su denuncia (folio 377), así como otras facturas también facilitadas por ASEIF correspondientes al ejercicio 2009 adjuntas a su denuncia (folios 375, 299 y 357).

Operador 13 (folio 5157), incorporando información sobre morosidad (folios 5156).”

COPLASA reconoce haber participado en las reuniones que se señalan en el expediente pero no comparte la calificación jurídica que de tales hechos concluye la DI ni el modo en el que se ha tramitado el expediente

COPLASA alega que la duración de la infracción habría sido menor que la señalada en el PCH, ya que habría finalizado su participación en marzo de 2010 y no en mayo de 2011, puesto que no ha quedado acreditada su participación en reuniones posteriores a marzo de 2010, siendo las únicas en las que aparece registrada su asistencia las de 1 de febrero y 1 de marzo de 2010. Añade que el alcance real de la supuesta infracción, si es que ha podido tener alguno -quod non-, no habría ido más allá de octubre de 2008. Se basa en que en dicha fecha varias empresas abandonaron el cártel.

Comenzando por este último argumento de COPLASA, sólo resulta válido para limitar en el tiempo la responsabilidad de aquéllos que lo abandonaron en un momento dado. No la de aquéllos que no lo hicieron, como COPLASA, y continuaron reuniéndose, coordinando en estas reuniones sus descuentos, haciendo seguimiento de la aplicación de los recargos o intercambiando información a través de Gest-rec.

Por otro lado, en 2010, aparte de las reuniones de febrero y marzo, sólo hay acreditada otra reunión (abril 2010) a la que COPLASA habría faltado. Pero se ha acreditado que asiste a la reunión de febrero de 2011 (apartado 405 del Hecho Probado 3.2). Durante todo ese tiempo siguió activa en Gest-rec, sistema que sustituyó al intercambio de información a través de la distribución de correos electrónicos.

Por ello, el Consejo considera que COPLASA es responsable de la infracción de cártel durante el periodo que va desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

17. SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L. por su participación en el cártel desde el 27 de junio de 2008 hasta el 15 de diciembre de 2008.

La DI ha acreditado que:

“GONZÁLEZ fue informada del acuerdo de establecimiento de un recargo de financiación el 27 de junio de 2008 por SANYSUM¹⁷⁶, recibiendo copia de las circulares de otras empresas del cártel, si bien el muestreo de facturas facilitado a esta DI no contiene facturas aplicando el recargo financiero en operaciones comerciales con pago aplazado. GONZÁLEZ participó en las reuniones de 21 de julio de 2008 y 13 de octubre de 2008, en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento y recibiendo los listados generados en los meses de julio a octubre de 2008, conteniendo información sobre la morosidad soportada por sus competidores,

¹⁷⁶ Correo electrónico de 27 de junio de 2008 dirigido por SANYSUM, entre otras, a GONZÁLEZ, recabado pen la inspección de S. PLÁ (folios 7114 y 7115).

constando su identificación en el Programa “Gest-rec” como “Operador 14” (folio 5157)”.

GONZÁLEZ declara que acudió a una única reunión de la que desconocía el motivo a tratar y que la única prueba de que dispone la DI son unos listados en los que aparece esta entidad y supuestamente responden a convocatorias de reuniones, sin que se haya constatado su asistencia a las mismas.

En contra de lo que declara la empresa, hay prueba de que ha participado al menos en dos reuniones: las del 21 de julio y 13 de octubre de 2008 (apartados 260 y 282 del Hecho Probado 3.2). Debe tenerse presente que GONZÁLEZ fue a la reunión conociendo la existencia (informado por SANYSUM) de un acuerdo sobre recargos financieros a los clientes. Asimismo, debe recordarse que en estas reuniones se aborda tanto el seguimiento de los acuerdos sobre recargos como el desarrollo de un acuerdo sobre descuentos máximos para preservar los márgenes.

Por otro lado, GONZÁLEZ fue receptor habitual de los correos intercambiados entre miembros del cártel, mediante los cuales recibió información, sin que conste que GONZÁLEZ indicara públicamente al resto de las empresas del cártel su intención de finalizar su participación en el mismo, de manera que no desvirtuó ante el resto de empresas la presunción de que participaba en las conductas. A diferencia de otros casos, en los listados de convocados y asistencias a las reuniones no consta expresamente su baja. Sin embargo, aparece por última vez en el listado relativo a la reunión de 15 de diciembre de 2008, no figurando en la siguiente de 19 de enero de 2008.

Por ello, el Consejo considera que GONZÁLEZ es responsable de la infracción de cártel durante el periodo que va desde el 27 de junio de 2008 hasta el 15 de diciembre de 2008.

18. SUMINISTROS MARVAL, S.L. por su participación en el cártel desde el 13 de febrero de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

La DI ha acreditado que:

“MARVAL participó en la reunión de 13 de febrero de 2008 en la que se acordó el mantenimiento de un registro de morosos y en la de 23 de junio de 2008 en la que se adoptó el acuerdo de establecimiento de un recargo de financiación, recibiendo copia de las circulares de otras empresas del cártel, constando en el expediente que envió a sus clientes la circular (folios 144, 236 y 237), así como facturas que avalan la imposición de gastos de financiación desde agosto de 2008¹⁷⁷. MARVAL participó en las reuniones de 21 de julio de 2008, 13 de octubre de 2008, 28 de octubre de 2008, 12 de noviembre de 2008, 15 de diciembre de 2008, 19 de enero de 2009, 20 de julio de 2009 y 28 de septiembre de 2009, en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento, facilitando información al respecto (folios 5110 a 5122). MARVAL no sólo recibió los distintos listados generados en los meses de julio a octubre de

¹⁷⁷ Facturas facilitadas por ASEIF adjuntas a su denuncia (folios 183, 184, 308 a 314, 319 a 322, 334, 354, 356 y 370).

2008 conteniendo información sobre la morosidad soportada por sus competidoras, sino que también hizo circular información propia, adhiriéndose al Programa “Gest-rec”, en el que se da de alta como Operador 05 (folio 5157), facilitando información sobre morosidad (folios 5156).”

MARVAL ha reconocido que mantuvo algunos contactos y encuentros con competidores durante los ejercicios 2008 y 2009. Reconoce que contactó con algunos almacenistas a partir de la reunión de 13 de febrero de 2008 y durante el año 2009, pero afirma que siempre estuvo guiada por criterios comerciales independientes. Rechaza que estos contactos se prolongaran hasta el 5 de mayo de 2011 como le imputa la DI. Puntualiza que su conducta finalizó el 28 de septiembre de 2009, fecha de su último acceso al Gest-rec.

Niega MARVAL haber participado en una fijación de precios a través de un acuerdo sobre descuentos y explica que en dichos encuentros tuvieron lugar meros intercambios de información sobre los descuentos más utilizados en el mercado para determinados productos de marca. Argumenta que con la documentación aportada se demuestra que los precios netos y los descuentos aplicados por MARVAL no coincidían con los supuestamente pactados.

Hay prueba abundante de la participación de MARVAL en las conductas y, de hecho, sus alegaciones suponen un reconocimiento de las mismas, sin perjuicio de que se discrepe en la valoración jurídica que se les debe dar. Esta prueba incluye su asistencia a la reunión de 21 de diciembre de 2009. A partir de ahí, está probado que sigue siendo convocada a las reuniones (folios 7001 y 7006) y que seguía siendo miembro en activo de Gest-rec. De hecho, en contra de lo que afirma, consta en la relación de empresas activas en Gest-rec en fecha de febrero de 2011 (apartado 410 del Hecho Probado 3.2). Es cierto que no se ha acreditado su participación en la reunión de celebrada en febrero de 2011, de la cual no se tiene una lista de asistentes completa. Pero en el apartado 432 consta:

“(432) Se establece como fecha para una próxima reunión el 30 de marzo de 2011, teniéndose previsto tratar en ella la base de datos sobre morosidad “Ges-Rec”, cerrando su acceso “a quién no alimente” la base de datos. De ahí que SANYSUM tenga previsto hablar con MARVAL y SUMICASA al efecto...”

Luego, el resto de los miembros todavía en 2011 consideraba que MARVAL era parte del cártel, lo cual revela que la empresa no había puesto de manifiesto su supuesta baja. Ante la falta de prueba en contrario, debe prevalecer la presunción de que MARVAL continuaba siendo partícipe de la conducta.

Por ello, el Consejo considera que MARVAL es responsable de la infracción de cártel durante el periodo que va desde el 13 de febrero de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

19. SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L. por su participación en el cártel desde el 13 de octubre de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.

La DI ha acreditado que:

“SUMITAY participó en la reunión del cártel de 13 de octubre de 2008, en la que se adoptó el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento y se presentó el Programa “Gest-rec”.

SUMITAY no niega en sus alegaciones que asistiera a dicha reunión. Declara que su asistencia a la reunión de 13 de octubre de 2008 se produce por invitación telefónica de SUMIVALLS, sin conocer el orden del día. Alega que tras esa reunión manifestó su intención de no participar en más reuniones, haciéndolo de manera verbal a SUMIVALLS y declarando formalmente su baja el 12 de noviembre de 2008, sin poner en práctica ningún acuerdo restrictivo de la competencia. En el acta de la reunión de 12 de noviembre de 2008 consta como no asistente y dice textualmente:

“Taymon informa: “Por la parte que nos toca y sintiéndolo mucho nosotros no acudiremos a la reunión.”

Por otro lado, hace hincapié en que en el acta de esa reunión de 12 de noviembre a la que no asiste (folio 5294) se recoge la siguiente afirmación *“la situación en Castellón de SUMICASA por los señores de Taymon le obliga a trabajar muchas veces sin financiación ya que se le han ido clientes muy buenos por ello”*, constando así que SUMITAY (TAYMON) llevaba a cabo políticas de precios que favorecerían la libre competencia, lo que debe considerarse como prueba de falta de participación en los acuerdos restrictivos.

Para este Consejo SUMITAY decide aceptar una invitación a participar en una reunión de competidores. Incluso, asumiendo que no conozca ni sospeche de antemano los temas a tratar, tuvo conocimiento de ellos en la propia reunión. Reunión en la que, no lo olvidemos, se trataron temas comerciales sensibles. Como por ejemplo, se traza la “hoja de ruta” del acuerdo sobre márgenes en la que se abordan las zonas de aplicación de los acuerdos, los canales y los mínimos de aplicación (folio 5341). De esta forma, TAYMON recibió una información que tiene aptitud para influir sobre su estrategia competitiva en el mercado en la medida en que la empresa puede anticipar o, al menos, conocer mejor cuál será el comportamiento competitivo de sus competidores, lo que también altera las condiciones de normal competencia en el mercado.

Pudo haberse distanciado allí mismo en la reunión de 13 de octubre de 2008 de las iniciativas del grupo. Pero no lo hizo, dando a entender con ello a los terceros, tácita pero públicamente, su disposición a participar en las conductas. Prueba de ello es que durante ese periodo y hasta la siguiente reunión en la que manifiesta públicamente su baja fue receptor de los correos circulados. Correos en los que, como los de 15, 21, 27 y 29 de octubre de 2008 (folio 6934), se remiten las plantillas para obtener la información sobre el acuerdo de márgenes, con la denominación de los proveedores y productos implicados o el de 3 de noviembre, en el que se convoca a TAYMON para la reunión que tendría lugar el 12 de noviembre de 2008, en la que se dio efectivamente de baja. Esa supuesta llamada que, después de la reunión de 13 de octubre, TAYMON dice haber hecho a SUMIVALLS, empresa hoy desaparecida, ni ha podido ser constatada por

ningún medio ni se aprecia que tuviera los efectos de distanciamiento del grupo que la empresa pretende.

La participación de SUMITAY, como la de otros terceros, se consideraba relevante por el resto de miembros del cártel. Los Hechos Probados reflejan cómo se buscaba incrementar la masa crítica de participantes y, en concreto, cómo se había buscado previamente la participación de SUMITAY en las conductas (apartados 229 y 260 del Hecho Probado 3.2). Ya en correo de 25 de julio de 2008 que SANYSUM remite al resto de participantes consta que SUMITAY *“había dicho que asistiría”*, (folio 6480).

Porque como establece la ya mencionada Sentencia Aalborg (apartado 84) con independencia de que se apliquen o no los resultados de la reunión, *“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.”*

Cuestión aparte es que, como dice el TJ en la misma (apartado 86) *“el hecho de que una empresa no haya participado en todos los elementos constitutivos de una práctica colusoria o que haya desempeñado un papel menor en los aspectos en los que haya participado no es relevante al imputarle una infracción. Sólo procede tomar en consideración dichos elementos cuando se valore la gravedad de la infracción y, en su caso, se determine la multa (véase, en este sentido, la sentencia Comisión/Anic Partecipazioni, antes citada, apartado 90)”*.

Por otro lado, tampoco la falta de ejecución del acuerdo impide, como ya se ha razonado anteriormente, la participación en la infracción y que tal participación sea merecedora de reproche que en este caso deba ser moderado en función de la duración de su participación.

Por ello, el Consejo considera que SUMITAY es responsable de la infracción de cártel durante el periodo que va desde el 13 de octubre de 2008 hasta el 12 de noviembre de 2008.

20. SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L por su participación en el cártel desde el 21 de julio de 2008 hasta el 20 de julio de 2009.

La DI ha acreditado que:

“TUBOGRIF fue informada del acuerdo de establecimiento del recargo de financiación el 2 de julio de 2008 por SUMICASA¹⁷⁸, participando en la reunión posterior del cártel de 21 de julio de 2008 en la que se comentan distintos aspectos relacionados con la

¹⁷⁸ Correo electrónico de 2 de julio de 2008 remitido por SUMICASA a la totalidad de empresas asistentes a la reunión de 23 de junio de 2008, así como a SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF, recabado en la inspección de S. PLÁ (folio 7164) y DITECO (folio 6678). Correo electrónico de 30 de julio de 2008 remitido por SUMICASA a las asistentes a la reunión de 23 de julio de 2008, así como a SUALFONT, IMECA y TUBOGRIF, recabado en las inspecciones de S. PLÁ (folio 7146) y DITECO (folio 6678).

implantación de la medida (apartado 260 y siguientes del Hecho Probado 3.2). Consta en el expediente copia de la carta remitida a sus clientes el 15 de septiembre de 2008 anunciando la medida en los términos acordados por el cártel (folios 157, 241, 242 y 353), así como facturas que acreditan la imposición de tal recargo desde el 14 de julio de 2008¹⁷⁹. TUBOGRIF, en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, además de participar en la citada reunión de 21 de julio de 2008, participó en las de 13 de octubre de 2008 y 12 de noviembre de 2008, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento y recibiendo los listados generados en los meses de julio a octubre de 2008, conteniendo información sobre la morosidad soportada no sólo por sus competidores, sino también información de la propia TUBOGRIF, participando en la citada reunión de 13 de octubre de 2008, en la que se presentó el Programa “Gest-rec” (folio 5157).”

TUBOGRIF no ha realizado alegaciones de ningún tipo a la Propuesta de Resolución.

En vista de los Hechos Probados sobre la participación de TUBOGRIF, el Consejo considera que es responsable de la infracción de cártel durante el periodo que va desde el 21 de julio de 2008 hasta el 20 de julio de 2009, reunión en cuya acta consta su baja (folio 5223).

21. TUBERPLAS, S.A. por su participación en el cártel desde el 15 de septiembre de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

La DI ha acreditado que:

“TUBERPLAS participó en la reunión del cártel de 15 de septiembre de 2008 (folio 4946) en la que se realizó un seguimiento de los acuerdos adoptados por el cártel, contando su remisión a determinados clientes de faxes anunciando la imposición del recargo por financiación a partir de septiembre de 2008¹⁸⁰, siguiendo los términos del acuerdo adoptado por el cártel. TUBERPLAS además participó en las reuniones de 21 de julio de 2008, 13 de octubre de 2008, 28 de octubre de 2008, 12 de noviembre de 2008, 15 de diciembre de 2008, 19 de enero de 2009, 20 de julio de 2009 y 28 de septiembre de 2009, en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento, constando que facilitó información al respecto (folios 5110 a 5122), adhiriéndose al Programa “Gest-rec”, en el que se dio de alta como Operador 17 (folio 5157) y en el que incorporó información sobre morosidad (folio 5156).”

¹⁷⁹ Factura facilitada por ASEIF adjunta a su denuncia (folio 326). Otras facturas facilitadas por ASEIF adjuntas a su denuncia por ejercicios: octubre de 2008 (folios 178, 179, 180, 181, 182, 339, 340, 344), 2009 (folios 325, 350 y 374) y facilitadas por TUBOGRIF a requerimiento del SDC-VAL por ejercicios: octubre de 2008 (folios 2410, 2411, 2412, 2414, 2415, 2416, 2418 a 2421), 2009 (2424, 2425, 2428, 2432, 2433, 2434, 2436, 2440, 2441, 2442, 2444, 2445, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2453, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2463, 2464), y enero 2010 (folios 2465, 2467, 2469, 2470, 2471, 2473, 2475, 2483 y 2484).

¹⁸⁰ Faxes recabados en la inspección de TUBERPLAS (folios 7324 a 7405). En cuanto a facturas, constan en el expediente facilitadas por TUBERPLAS (muestreo), facturas correspondientes a los ejercicios 2008 (folios 11940, 11941, 11950) 2009 (folios 11952, 11958, 11959, 11961, 11963, 11964, 11971, 11972, 11973, 11974, 300, 191, 11975, 11977, 11978, 11989, 11990, 11991, 11992, 11997 a 11025), 2010 (folios 12028, 12039, 12033, 12035, 12037, 12038, 12039, 12041, 12043, 12046, 12048, 12051, 12052, 12055, 12056, 12058, 12059, 12060, 12061, 12063, 12065, 12066, 12069, 12077, 12079, 12080, 12082, 12084, 12087) y 2011 (folios 12089, 12090, 12092, 12094 a 12096 a 12102, 12104, 12105, 12108 a 12115 y 12118).

TUPERPLAS declara que se puso en contacto en el mes de septiembre de 2008 con algún competidor para que les comentara los detalles de los escritos que algunos de ellos habrían dirigido a clientes comunes, referentes a un recargo financiero para los plazos de pago más largos, debido a su desesperación ante la situación que afectaba al sector. Afirma que aceptó la invitación de algunos almacenistas a una conversación el 15 de septiembre de 2008 y que a primeros del mes de noviembre de 2008 enviaron cartas sólo a algunos clientes de los que sospechaba una solvencia dudosa, anunciándoles la aplicación del recargo financiero, de manera que no se aplicó de manera generalizada. Argumenta que de los 675 asociados a ASEIF, 199 son clientes de TUBERPLAS, y a tan solo 25 de ellos se les aplicó el recargo.

Sobre el presunto ilícito de intercambio de información sensible, señala que en las reuniones nunca se decía la verdad, y por lo tanto la información deja de ser sensible y que los datos intercambiados no tenían ningún valor, aspecto que la DI ha rechazado en la PR.

Respecto al presunto ilícito por el establecimiento de descuentos máximos de ventas esgrime que, atendiendo a las características de la oferta, es materialmente imposible que puedan establecerse dichos descuentos. En todo caso, dice que de sus facturas se demuestra que vendió aplicando la misma política de precios y descuentos antes del 12 de noviembre de 2008 y después de dicha fecha. Por otro lado, niega que haya entrado en contacto con la empresa SUALFONT tal y como afirma la DI en el párrafo 394. Respecto a esto último, es un hecho que tales contactos constan en el acta de la reunión de 1 de febrero de 2010 (folio 7002). Respecto a la aplicación de recargos con anterioridad al acuerdo, como ya se ha dicho en otros casos, en opinión de este Consejo no evita que se haya constatado que a partir de un determinado momento se coordinó para ello con otros competidores.

Precisamente las alegaciones de TUBERPLAS vienen a corroborar la existencia de contactos y coordinación con competidores con la finalidad restrictiva de la competencia que se ha descrito en el Fundamento de Derecho Quinto. Contactos que en el caso de TUBERPLAS se extendieron en el tiempo, puesto que está acreditada su asistencia a las reuniones de 2010 (apartado 398 y ss del Hecho Probado 3.2) y que se mantuvo como operador activo en Gest-rec durante 2011 a efectos de los intercambios de información y resto de contactos que a través de esta plataforma se produjeran.

El hecho de que haya realizado una aplicación selectiva de la política de recargos financieros no evita que se deba considerar que ha aplicado los acuerdos. Sólo demuestra que los ha empleado en su provecho allí donde le resultaban ventajosos y tenía capacidad de imponerlos.

Asimismo, la supuesta falta de efectividad del acuerdo de descuentos máximos debe ponerse en cuestión a la vista de lo ya expresado en el Fundamento de Derecho Quinto. En todo caso, no evitaría la responsabilidad de TUBERPLAS sobre el acuerdo adoptado al respecto. Debe recordarse que, de acuerdo con la

doctrina, “*el tipo infractor no requiere que se alcance la finalidad de vulneración de la libre competencia, basta que se tienda a ese fin en la realización de la conducta, tenga éxito o no la misma*” (SAN de 4 de febrero de 2013, Rec. 389/2011). Por tanto, la supuesta falta de éxito de un acuerdo no exime de responsabilidad por el mismo. Ello sin perjuicio de que, caso de constatarse ese éxito y evidenciarse el perjuicio que conlleva para los consumidores y clientes, el reproche por la conducta y la pena que conlleva deban intensificarse.

A la vista de todo ello, el Consejo considera que TUBERPLAS es responsable de la infracción de cártel durante el periodo que va desde el 15 de septiembre de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

22. TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. y solidariamente su matriz FINTUBO, S.A., por su participación en el cártel desde el 16 de junio de 2008 hasta el 5 de mayo de 2011.

La DI ha acreditado que:

“THISA adoptó el acuerdo de establecimiento de un recargo de financiación en la reunión de 23 de junio de 2008, en la que también se sentaron las bases de la información a contener en el fichero sobre morosidad en línea con el acuerdo adoptado en la reunión de 13 de febrero de 2008, y recibió copia de las cartas a remitir por las demás empresas del cártel, facilitando ASEIF en su denuncia copia de algunas de las facturas de sus clientes con la imposición de dicho recargo¹⁸¹. THISA participó en las reuniones de 21 de julio de 2008, 13 de octubre de 2008, 28 de octubre de 2008, 12 de noviembre de 2008, 15 de diciembre de 2008, 19 de enero de 2009, 20 de julio de 2009 y 28 de septiembre de 2009, en relación con el acuerdo sobre descuentos máximos, remitiéndosele las plantillas para su cumplimiento, constanding que facilitó información al respecto (folios 5110 a 5122) y recibió los listados generados en los meses de julio a octubre de 2008, conteniendo información sobre morosidad, identificándose a THISA como Operador 02 en el Programa Gest-rec (folio 5157).”

Dice también la DI:

“(468) De acuerdo con la estructura de propiedad aportada por THISA, la cual no se ha visto modificada, al menos, desde el año 2008, es una sociedad mercantil controlada en última instancia por la sociedad holding FINTUBO, S.A., a través de GRUPO THISA GAVIAS, S.L.

(469) Por todo ello, teniendo en cuenta los hechos acreditados en este Pliego y lo dispuesto en los artículos 61 y 63.1.c) de la LDC, se considera que las conductas anticompetitivas descritas en el apartado 5 de este Pliego son imputables a THISA y solidariamente su matriz FINTUBO, S.A. por el periodo comprendido entre el 16 de junio de 2008, hasta, cuanto menos, el 5 de mayo de 2011”.

THISA y FINTUBO alegan que los empleados que asistieron a algunas de las reuniones con representantes de empresas competidoras, el Jefe Territorial y el

¹⁸¹ Factura de 31 de mayo de 2009 emitida por THISA facilitada por ASEIF adjunta a su denuncia (folio 192). Factura, a su vez remitida por el cliente en cuestión al SDC-VAL (folio 4042), junto con facturas de 31 de enero de 2009 (folio 4043) y de 18 de junio de 2008 (folio 4044) también facilitadas por dicho cliente al SDC-VAL.

Jefe de la Sucursal de THISA, no tienen capacidad de decidir condiciones de venta distintas de las que THISA viniera aplicando. Reitera en sus alegaciones que sus empleados asistieron a las reuniones con el objeto de constituir una asociación, pero que la falta de concreción y avance de esta idea hizo que éstos se alejaran, sin entender cómo la DI puede mantener la imputación en este sentido.

En cuanto al acuerdo de aplicación a clientes de costes financieros, THISA explica que ya venía aplicando recargos financieros a sus clientes desde mucho antes del 2008 y que no consta circular o carta a sus clientes anunciando la aplicación de dicho recargo. Sobre los intercambios de información sobre morosidad, THISA apunta que pese a darle un número en Gest-rec nunca se activó. Además señala que la información sobre morosidad en sí carecía de valor para THISA puesto que esa información ya la obtenía de su compañía aseguradora (Crédito y Caución).

THISA también defiende que la DI no ha demostrado la conducta sobre descuentos máximos que se le imputa, pues de las notas de las reuniones no se deduce que las empresas incoadas aplicaran como máximos los descuentos que se citan y que, debido a la escasa representación de las incoadas, nunca tuvieron aptitud para presionar a los proveedores de los productos de ciertas marcas. Añade que ASEIF no denunció esta conducta lo que prueba que no se trasladó al mercado.

FINTUBO alega que la DI para argumentar su responsabilidad como matriz al 62.13% de THISA, se basa en que coincide la persona del Presidente en ambas sociedades y sostiene que el hecho de que FINTUBO sea una holding no evita que ejerza influencia positiva sobre la filial. En su defensa, FINTUBO aporta documentación para mostrar que su personal es de perfil administrativo por lo que es imposible que pueda influir en las cuestiones de la índole que se examinan en este expediente.

Como ya se ha mencionado anteriormente respecto de otras empresas, el hecho de que THISA viniera aplicando ciertos recargos financieros a sus clientes no contradice el que, con posterioridad, según ha quedado acreditado, alcanzara con otros competidores un acuerdo al respecto. Acuerdo que aplicó, como constata el hecho de que enviara una circular del tipo pactado en el seno del cártel a sus clientes (apartado 281 del Hecho Probado 3.2) y de que haya evidencia de recargos en sus facturas. Respecto a si el intercambio de información sobre morosidad le era útil o no, resulta una cuestión irrelevante porque el hecho es que recibió información sobre clientes de otros competidores y circuló la propia.

En vista de todo ello y del tiempo que THISA participó en los acuerdos, no cabe argumentar que quienes participaron en su nombre no tenían capacidad de decisión ni de representación de la compañía. Es un hecho que los terceros entendieron que a través de tales personas THISA estaba participando en los acuerdos y, de hecho, lo hizo. En todo caso, de acuerdo con la doctrina, no es necesario que exista un mandato explícito, para la participación en el cártel, al

empleado implicado para que la infracción se impute a la empresa (Sentencia TJUE de 7 de febrero de 2013, asunto C-68/12).

Pese a las manifestaciones de THISA, es un hecho acreditado que el acuerdo de descuentos máximos se desarrolló, con un innegable grado de premeditación entre las empresas, en diversas reuniones en las que THISA estuvo presente. Se eligieron entre las empresas una serie de proveedores y productos sobre los que actuar, se intercambió información -intercambio en el que THISA fue parte, apartado 292- de la política comercial de las empresas del cártel, se fijaron descuentos, se contactó con proveedores para tratar de que colaboraran a imponer los descuentos, sin gran éxito a este respecto y se hizo seguimiento regular del acuerdo. En el Fundamento de Derecho Quinto ya se ha justificado que hay prueba de implementación y efectos de este acuerdo. En todo caso, incluso si no hubiera tenido éxito, en nada refutaría la responsabilidad de THISA en su comisión.

En definitiva, ninguna de sus alegaciones pone en cuestión la responsabilidad de THISA por su participación en el cártel, que está indudablemente probada hasta la reunión del 1 de marzo de 2010. Posteriormente, es cierto que no se ha acreditado –aunque recordemos que no se ha obtenido la lista de asistentes completa- su presencia en las reuniones de 4 de abril de 2010 y de febrero de 2011. No hay correos que impliquen a esta empresa desde el 1 de marzo de 2010 en adelante. De hecho, es la única de las empresas que acudieron a la reunión de 1 de marzo de 2010 que consta como no activa en Gest-rec en la información disponible de febrero de 2011. Por ello, el Consejo estima que debe considerarse que la responsabilidad de THISA en la infracción se extiende hasta esa fecha de 1 de marzo de 2010.

Sobre la responsabilidad solidaria de FINTUBO, THISA es una empresa controlada en última instancia por la sociedad holding FINTUBO, S.A., a través de GRUPO THISA GAVIAS, S.L. (apartado 1.22 del Hecho Probado 3.2). FINTUBO, S.A. es titular de forma directa de un 0,75% de THISA y del 74,38% de forma indirecta a través de GRUPO THISA GAVIAS, S.L. (folio 67.182), sociedad de la que FINTUBO controla una mayoría del capital, un 83,5% (folio 67.184).

De acuerdo con la información facilitada por las partes (folio 67.183), una misma persona física es Presidente de THISA, de GRUPO THISA GAVIAS, S.L. y de FINTUBO. Asimismo, el Vicepresidente de THISA es Vocal del Consejo tanto de FINTUBO como de GRUPO THISA GAVIAS, S.L. y los tres Vocales con que cuenta el Consejo de THISA lo son a su vez del Consejo de FINTUBO. Todo ello es, a juicio de este Consejo, prueba suficiente del control que FINTUBO ejerce de iure y de facto sobre THISA.

Trata FINTUBO de evidenciar el carácter de mera holding para evitar esta responsabilidad solidaria pero, como ya ha manifestado en otros precedentes este Consejo, *“el hecho de que se trate de una sociedad holding no es suficiente, per se, para negar la posibilidad de ejercer una influencia efectiva sobre la filial”* (RCNC de 2 de marzo de 2011, Expte. S/0086/08, Peluquería Profesional). Así lo

considera también el Tribunal General en su sentencia de 30 de septiembre de 2009, As. T-174/05 Elf Aquitaine, apartado 160: “*Debe recordarse asimismo, que incluso si la matriz es un holding financiero, ésta puede ejercer una influencia decisiva sobre sus filiales*”. Y lo ha reiterado el Tribunal de Justicia en Sentencia de 8 de mayo de 2013, As. C-508/11 P, ENI (apartado 48).

En vista de todo ello, el Consejo concluye que TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. y solidariamente su matriz FINTUBO, S.A., son responsables de la infracción de cártel durante el periodo que va desde el 16 de junio de 2008 hasta el 1 de marzo de 2010.

SÉPTIMO. CÁLCULO DE LA MULTA

La infracción se califica como muy grave de acuerdo con el artículo 62.4.a) de la LDC. Según el artículo 63.1.c) de la LDC, la sanción por infracción muy grave consiste en “*multa de hasta el 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la sanción*”.

La LDC, pues, se limita a fijar un máximo legal, cuyo objeto es evitar que el pago de la multa conduzca a la desaparición de la empresa [SAN 05-02-2013 (recurso 06/420/2011), 13-02-2013 (recurso 06/377/2011), 26-02-2013 (recurso 06/646/2011), 05-03-2013 (recurso 06/566/2011), 12-04-2013 (recurso 06/395/2011)] junto con criterios de graduación y circunstancias agravantes y atenuantes (art. 64 LDC).

Por otro lado, la Disposición Adicional 3ª de la LDC prevé la publicación de Comunicaciones para aclarar los principios que guían la actuación de la CNC en la aplicación de la LDC. De esta forma, la amplitud prevista por la Ley para la fijación de sanciones es encauzada por la Comunicación de 6 de febrero de 2009 de la CNC sobre cuantificación de sanciones derivadas de infracciones de los artículos 1, 2 y 3 de la LDC (BOE 11 febrero 2009, en adelante “Comunicación de sanciones”). Su apartado 3º señala: “*Mediante esta Comunicación [...] la CNC pretende establecer unas Directrices que, con carácter general, guíen su actuación. Con ello se pretende contribuir a mejorar la transparencia y la objetividad en el cálculo de la sanción, potenciar su efecto disuasorio y favorecer la seguridad jurídica de los operadores económicos*”.

Siendo ello así, sin perjuicio del cumplimiento del máximo legal (10% de volumen de negocios total del ejercicio anterior), el proceso de cuantificación aplicado para las sanciones correspondientes en este expediente, y que a continuación se detalla, se ajusta a lo previsto en la referida Comunicación, que sirve de parámetro de concreción del artículo 64 de la LDC y dota de objetividad y transparencia la metodología seguida para la fijación de sanciones.

1. Importe básico de la sanción.

Según el párrafo 8 de la Comunicación, la cuantificación del importe final de la sanción se realiza de acuerdo con los siguientes pasos: (i) determinación del

importe básico de la sanción, (ii), aplicación de agravantes y atenuantes y (iii) ajuste en su caso a los límites establecidos en la Ley (límite del 10%).

La primera fase, pues, consiste en determinar el importe básico de la sanción, para lo que, según el párrafo 9, serán de aplicación los criterios señalados en las letras a) a e) del artículo 64.1 de la LDC *“teniendo en cuenta, por tanto, la dimensión y características del mercado afectado, la cuota de mercado del infractor, el alcance de la infracción, su duración y sus efectos.”* En relación con el mercado afectado por la infracción (art. 64.1.a LDC), el párrafo 10 de la Comunicación de sanciones concreta lo siguiente: *“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’.*

En este caso, como ya se ha señalado previamente, se considera que la conducta ha afectado a la venta al por mayor de materiales con los que se procede a la instalación, mantenimiento y reparación de conducciones de agua y otros fluidos, así como de otros servicios sanitarios, de calefacción y/o refrigeración en edificios. La DI solicitó información a las empresas sobre el volumen de ventas por este concepto durante el periodo 2008-2011 y esta información obra en el expediente (ver referencia a los folios que la contienen en el apartado correspondiente a cada empresa en el Hecho Probado Primero).

Como se ha razonado en el Fundamento de Derecho Segundo, buena parte de las empresas imputadas han alegado que se localizan en la zona de Levante, por lo que es fundamentalmente en esta zona y en las zonas limítrofes donde operan. De acuerdo con ello, la conducta analizada ha tenido aptitud para distorsionar la competencia y desplegar sus efectos fundamentalmente en la zona del Levante del territorio nacional y provincias limítrofes. Dado este hecho, en el caso de las empresas de alcance nacional con diversas delegaciones por todo el territorio (ALMESA y THISA) podría resultar desproporcionado tomar todo su volumen de negocios en España. Para darles un tratamiento ecuánime se tiene en cuenta el volumen de negocios que realizan desde sus delegaciones en esa región. ALMESA ha proporcionado ese dato (folio 66.949). En el caso de THISA, que no proporciona un dato similar, este volumen se estima teniendo en cuenta el peso que representa la construcción en la Comunidad Valenciana y Murcia respecto a la construcción en España. Se considera que, dada su estructura de delegaciones (ver Hecho Probado 1.22), es razonable que desde la delegación de Valencia atienda, al menos, a estos territorios.

COPLASA ofrece unos datos de volumen de negocios afectado por la supuesta infracción. Según la empresa, este concepto supone el [...] de su facturación en 2011, aunque no explica cómo se ha confeccionado el dato ni qué incluye. Asimismo señala que excluye de dicho dato otros capítulos, entre ellos, el de

“sanitarios y fregaderos”, que constituyen un [...] de su facturación (folio 33.045). El Consejo no comparte el criterio de COPLASA de excluir estos productos y considera que deben ser tenidos en cuenta como volumen de ventas afectado, por lo que toma en cuenta dicho porcentaje para su cálculo.

De acuerdo con la información aportada por las empresas y con las precisiones anteriormente comentadas el volumen de ventas afectado de las empresas imputadas a tener en cuenta es el siguiente:

	Volumen de Ventas Afectado				Sumatorio
	2011	2010	2009	2008	
ALMACENES METALÚRGICOS, S.A.U. (ALMESA)	N/A	N/A	N/A	[...]	1.569.319
BAÑOS SUMICASA, S.A.	[...]	[...]	[...]	[...]	3.876.877
DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A. (DITECO)	[...]	[...]	[...]	[...]	8.424.985
GALLEGO VILAR, S.A.	N/A	N/A	N/A	[...]	4.472
GENERAL DE SANEAMIENTO Y TECNICAS AMBIENTALES MACC, S.L.	[...]	[...]	[...]	[...]	3.756.957
GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L.	[...]	[...]	[...]	[...]	3.054.188
HERBELCA, S.L.	[...]	[...]	[...]	[...]	7.133.378
IMECA DE VALENCIA, S.A.	N/A	N/A	N/A	[...]	721.690
LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L.	N/A	N/A	[...]	[...]	1.594.205
MIGUEL CASARES, S.L.	[...]	[...]	[...]	[...]	2.784.943
SÁNCHEZ PLÁ, S.A.	N/A	N/A	N/A	[...]	2.963.989
SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L.	[...]	[...]	[...]	[...]	4.189.412
SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A. (SANYSUM)	[...]	[...]	[...]	[...]	10.830.355
SANEJAMENTS I TUBERÍES ALCON, S.L.	N/A	N/A	N/A	[...]	742.963
SUALFONT, S.L.	N/A	N/A	N/A	[...]	1.306.577
SUMINISTROS COPLASA, S.L.	[...]	[...]	[...]	[...]	2.091.493
SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L.	N/A	N/A	N/A	[...]	964.046
SUMINISTROS MARVAL, S.L.	[...]	[...]	[...]	[...]	14.811.024
SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L. (SUMITAY)	N/A	N/A	N/A	[...]	903.934
SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L.	N/A	N/A	[...]	[...]	4.093.771
TUBERPLAS, S.A.	[...]	[...]	[...]	[...]	9.849.317
TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. (THISA)	N/A	[...]	[...]	[...]	21.006.505

N/A: El dato no procede al no tratarse de un ejercicio objeto de la imputación

El volumen de ventas afectado debe prorratearse en función de la duración de la infracción. En el caso de aquellas empresas a las que se ha imputado una duración de la infracción superior al año, es preciso aplicar el coeficiente reductor en función de duración previsto en el párrafo 15 de la Comunicación. Por último año se entiende los últimos doce meses en que la infracción se produjo, al que se asigna un factor de ponderación equivalente a 1. Los volúmenes correspondientes a los periodos de 12 meses anteriores a aquél recibirán una ponderación decreciente (0.75 para el segundo, 0.50 para el tercero, 0.25 para el cuarto, etc.). El resultado para cada empresa se refleja en la columna denominada Sumatorio.

El volumen de negocios afectado ponderado por la duración de cada una de las empresas así determinado sirve de base sobre la que aplicar el porcentaje o tipo de sanción. De acuerdo con el párrafo 14 de la Comunicación, el importe básico

de la sanción se obtendrá aplicando al volumen de ventas afectado por la infracción un porcentaje que puede alcanzar hasta el 30% del volumen de ventas afectado, sin perjuicio de lo que se dice en los apartados siguientes.

En el presente caso, el Consejo toma en cuenta la naturaleza de la conducta, una infracción de cártel y, por tanto, muy grave. Considera, además su aptitud para distorsionar la competencia sobre la variable precios en una parte relevante del territorio nacional en el que las empresas implicadas en la infracción tienen un peso significativo en la distribución de determinados productos, como las actas revelan. Ello sin perder de vista que, al atender al volumen de negocios de cada empresa en particular para el cálculo de la sanción se tiene en cuenta el peso económico real de cada una. También tiene el Consejo en cuenta el hecho de que, como se pone de manifiesto en la sección 3 de los Hechos Probados y se ha relatado en el Fundamento de Derecho Quinto, los acuerdos han sido efectivamente aplicados y se ha realizado un seguimiento de los mismos. Debe recordarse además que la DI ha realizado una detallada descripción de la aplicación del acuerdo, empresa por empresa, en el apartado 460 de su Informe propuesta que ha quedado también reflejado en el Fundamento de Derecho Sexto de esta Resolución.

Respecto a la ausencia de efectos o de beneficio ilícito alegada por muchas de las partes, no es ésta la conclusión que se desprende de las propias afirmaciones de las empresas en las actas. No puede negarse la existencia de efectos de unos acuerdos que tienen aptitud para distorsionar la competencia y que han sido efectivamente aplicados. Cuestión diferente es que tales efectos no hayan sido cuantificados.

De hecho, en diversas ocasiones las empresas partícipes en el cártel consideran que la iniciativa de aplicar recargos, pese al rechazo de algunos clientes, fue positiva (apartados 260 ó 358 del Hecho Probado 3.2) y que se consiguió el propósito perseguido (apartado 392 del Hecho Probado 3.2).

También ha debido tener éxito el acuerdo de fijación de descuentos cuando, pese a las dificultades que hayan podido encontrar, se pone de manifiesto que (apartado 396 del Hecho Probado 3.2):

“lo bueno de todo lo que hacemos es que por lo menos hemos subido de margen 4 puntos.

Se puede conseguir un poco más en esos artículos pequeños que suelen valer céntimos duplicándoles el precio.”

Por otro lado, no puede acoger tampoco el Consejo las alegaciones que buscan eximir o reducir la sanción de las empresas infractoras en atención a la situación de crisis económica y al riesgo que para la viabilidad de las empresas puede suponer en este momento una sanción. Como ya se ha manifestado en ocasiones precedentes (RCNC de 28 de febrero de 2013, S/0342/11 Espuma de Poliuretano):

“...la CNC es muy consciente de la situación de crisis por la que atraviesan muchas empresas en la economía española. Pero esta situación también afecta a muchos de los clientes de las infractoras a lo que debe sumarse el daño que las infracciones de cartel provocan en consumidores y clientes de las empresas que coluden, de ahí que sea necesario adoptar medidas disuasorias para erradicar este tipo de prácticas”.

Además, la Audiencia Nacional ha reiterado que *“la Ley no ha previsto que se considere circunstancia atenuante la situación financiera de la empresa ni la situación de crisis económica, como tampoco es circunstancia agravante la buena situación económica de la entidad o general”.* (SAN de 22 de enero de 2013, recurso 697/11).

En todo caso, como se expone en uno de los apartados siguientes, la propia LDC contempla en su artículo 63.1.c) un límite superior a la sanción que pretende, sin perder el carácter disuasorio que debe tener toda sanción, evitar que la multa represente para el grupo empresarial que la soporta una carga financiera desmedida.

En vista de todo lo anterior, el Consejo decide aplicar un porcentaje del 10%, en línea con otros precedentes de infracción de cártel. El Consejo considera que todas las empresas son merecedoras de la aplicación del mismo tipo o porcentaje y que, en el presente caso, la gradación de la sanción entre ellas se consigue adecuadamente teniendo en cuenta la duración de la infracción, que refleja el momento en que cada empresa exteriorizó su decisión de apartarse de los acuerdos, preservando a la vez el carácter disuasorio de la sanción frente a este tipo de conductas. En base a ello, el importe básico de la sanción para cada una de las empresas responsables de la infracción asciende a las sumas siguientes:

	Importe Básico
ALMACENES METALÚRGICOS, S.A.U. (ALMESA)	156.932
BAÑOS SUMICASA, S.A.	387.688
DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A. (DITECO)	842.499
GALLEGO VILAR, S.A.	447
GENERAL DE SANEAMIENTO Y TECNICAS AMBIENTALES MACC, S.L.	375.696
GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L.	305.419
HERBELCA, S.L.	713.338
IMECA DE VALENCIA, S.A.	72.169
LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L.	159.420
MIGUEL CASARES, S.L.	278.494
SÁNCHEZ PLÁ, S.A.	296.399
SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L.	418.941
SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A. (SANYSUM)	1.083.036
SANEJAMENTS I TUBERÍES ALCON, S.L.	74.296
SUALFONT, S.L.	130.658
SUMINISTROS COPLASA, S.L.	209.149
SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L.	96.405
SUMINISTROS MARVAL, S.L.	1.481.102
SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L. (SUMITAY)	90.393
SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L.	409.377
TUBERPLAS, S.A.	984.932
TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. (THISA)	2.100.651

2. Atenuantes y agravantes

La DI eleva la siguiente propuesta a este respecto:

- (492) *Esta DI no aprecia la concurrencia de circunstancias agravantes por parte de ninguna de las empresas incoadas que deban tenerse en cuenta para fijar el importe de la sanción en este expediente sancionador conforme al artículo 64.2 de la LDC.*
- (493) *En cuanto a las circunstancias atenuantes, atendiendo a la colaboración activa y efectiva desarrollada por G.VILAR, facilitando a esta DI información relevante en relación con los hechos investigados en este expediente sancionador (Escrito de G.VILAR de 17 de diciembre de 2010, folios 4937 a 4959), esta DI considera que tales hechos han de tenerse en cuenta como circunstancia atenuante a los efectos del artículo 64.3.d) de la LDC.*
- (494) *Por otra parte, una vez valoradas las circunstancias atenuantes alegadas por algunas de las empresas incoadas, esta DI no aprecia otras circunstancias atenuantes que deban tenerse en cuenta para fijar el importe de la sanción respecto de las demás empresas incoadas, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 64.3 de la LDC, sin que por dichas empresas se haya observado una conducta que haya ido más allá del estricto cumplimiento del deber de colaboración que el artículo 39 de la LDC les impone.*

El Consejo coincide con la DI en que, por la naturaleza y calidad de la información aportada por G.VILAR y por el momento en que la aportó previo a la ordenación de la inspección, su colaboración ha tenido un efecto especialmente útil, por lo que esta empresa es merecedora de un atenuante del 10% de conformidad con el artículo 64.3.d) de la LDC y la Comunicación de sanciones de la CNC.

En cambio, no considera el Consejo que la actitud de otras empresas que lo solicitan haya sobrepasado el mero cumplimiento del deber de colaboración que la propia LDC contempla en su artículo 39, por lo que no procede aplicarles tal atenuante.

No cabe aplicar atenuante alguno en atención a la situación de crisis económica o situación financiera de las empresas, por las razones que ya han sido expuestas.

Tampoco cabe la aplicación de las circunstancias atenuantes previstas en las letras a) y b) del apartado 3 del artículo 64 que algunas empresas reclaman y que la DI no ha propuesto. En primer lugar, porque sí se ha producido la efectiva aplicación de los acuerdos. En segundo lugar, porque si bien determinadas empresas han puesto fin anticipadamente a su participación en la conducta -lo cual ya tiene reflejo en la duración considerada para fijar el importe de la sanción- no se aprecia que en este caso tales actuaciones evidencien ni el incentivo ni la capacidad para poner fin a la infracción analizada en este expediente.

3. Comprobación sobre límite del 10% (art. 63 LDC).

Una vez alcanzada la suma correspondiente al importe básico de la sanción, la recta aplicación del artículo 63 LDC exige comprobar que la multa así calculada no supera el 10% del volumen de negocios total de la empresa en el ejercicio anterior al de imposición de la sanción. Ello es así porque el “10% sobre volumen de negocio total en ejercicio anterior” no es un elemento de liquidación ni de graduación de la multa, sino un límite, el tope 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 [SSAN 05-02-2013 (recurso 06/420/2011), 13-02-2013 (recurso 06/377/2011), 26-02-2013 (recurso 06/646/2011), 05-03-2013 (recurso 06/566/2011), 12-04-2013 (recurso 06/395/2011)]. Se fija así en el 10% la capacidad económica real de la empresa en el mercado para hacer frente al reproche por su conducta antijurídica. La Ley busca así impedir que la imposición de la multa convierta en inviable el negocio o la actividad de la empresa, lo que haría perder su finalidad al ejercicio de la potestad sancionadora en dicho ámbito.

Así las cosas, cuando el importe básico de la sanción antes calculado supere dicho 10%, el importe final de la sanción deberá necesariamente fijarse en dicho 10%. En este caso, a la vista de la información aportada por las empresas, el importe final de la multa para cada empresa asciende a:

	Sanción
ALMACENES METALÚRGICOS, S.A.U. (ALMESA)	156.932
BAÑOS SUMICASA, S.A.	138.116
DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A. (DITECO)	359.565
GALLEGO VILAR, S.A.	-
GENERAL DE SANEAMIENTO Y TECNICAS AMBIENTALES MACC, S.L.	175.465
GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L.	132.911
HERBELCA, S.L.	372.157
IMECA DE VALENCIA, S.A.	72.169
LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L.	110.398
MIGUEL CASARES, S.L.	78.047
SÁNCHEZ PLÁ, S.A.	296.399
SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L.	200.791
SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A. (SANYSUM)	387.541
SANEJAMENTS I TUBERÍES ALCON, S.L.	74.296
SUALFONT, S.L.	130.658
SUMINISTROS COPLASA, S.L.	209.149
SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L.	96.405
SUMINISTROS MARVAL, S.L.	608.119
SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L. (SUMITAY)	90.393
SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L.	409.377
TUBERPLAS, S.A.	259.548
TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. (THISA)	2.100.651

En el caso de GALLEGRO VILAR, como se ha expuesto en el Hecho Probado 1.4 mediante Auto de 4 de marzo de 2011, dictado por el Juzgado de lo Mercantil nº1 de Valencia, se declaró el estado de Concurso Voluntario de Acreedores de dicha empresa, nombrándose administradores concursales. Según Auto de 18 de enero de 2012 dictado en el ámbito del citado procedimiento concursal G. VILAR se encuentra en fase de liquidación (folios 19.085 a 19.101).

G. VILAR ha declarado a la CNC que no realizó volumen de ventas en 2012 y que el importe total realizado en 2011 fue de 2.401,86€. Todo apunta a que la empresa se encuentra inoperativa, “*habiendo cesado en su actividad desde prácticamente el inicio del concurso de acreedores, encontrándose en fase de liquidación*” (folio 69.260). No se tiene constancia de que ninguna otra empresa la haya sucedido en su negocio.

En atención a todas estas circunstancias y al principio consagrado en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de atender a la realidad económica antes que a la jurídica o formal de las empresas implicadas en infracciones de cártel, el Consejo, siguiendo otros precedentes (el caso de ESINCA en el expediente S/0342/11 Espuma de Poliuretano), no considera procedente la imposición de sanción a G.VILAR.

En el caso de TUBOGRIF, dado que la empresa no ha aportado su volumen de negocios total, se utiliza el dato de volumen de negocios de 2011 obtenido del Registro Mercantil a efectos del cálculo del límite, comprobando que la sanción a imponer no supera el mismo.

OCTAVO. CLEMENCIA

La DI ha valorado de la siguiente forma las solicitudes de reducción del importe de la multa presentadas:

- (495) Tal y como se manifestó en PCH, con referencia a la solicitud de reducción del importe de la multa presentada por DITECO ante la CNC el 10 de mayo de 2011, una vez examinada y valorada la misma de acuerdo con lo establecido en el artículo 66 de la LDC, esta DI reitera la valoración efectuada de dicha solicitud de clemencia, considerando que DITECO no ha facilitado elemento de prueba alguno que aporte valor añadido significativo con respecto de la información de la que ya disponía a dicha fecha la CNC.*
- (496) Por todo ello, esta DI reitera que DITECO no cumple los requisitos previstos en el artículo 66 de la LDC, por lo no se propone una reducción del importe de la multa que, en su caso, pudiera imponérsele.*
- (497) De igual forma, una vez examinadas y valoradas, de acuerdo con lo establecido en el artículo 66 de la LDC, las solicitudes de reducción del importe de la multa presentadas por SUMICASA y LIMAC en sus respectivos escritos de alegaciones presentados tras la notificación del PCH, esta DI considera que estas solicitudes de reducción del importe de la multa no facilitan elemento de prueba alguno que aporte valor añadido significativo con respecto de aquéllos de los que ya dispone la CNC para acreditar la existencia del cártel.*
- (498) Por todo ello, esta DI considera que SUMICASA y LIMAC no han cumplido con los requisitos previstos en el artículo 66 de la LDC, por lo que no propone una reducción del importe de la multa que, en su caso, pudiera imponerse a dichas empresas.*

Como consta en el Antecedente de Hecho 10, DITECO presentó una solicitud de clemencia que fue debidamente analizada por la DI. El Consejo coincide plenamente con los argumentos y conclusiones expresados por el órgano instructor con respecto a la misma.

En el caso de SUMICASA y LIMAC, el Consejo valora que no puede considerarse que haya existido formalmente una solicitud de clemencia en el sentido del artículo 66. Su petición se limita a un alegato formulado en sus alegaciones solicitando la aplicación de los beneficios de dicho artículo. Solicitud que, por las razones que la DI expresa, debe ser rechazada.

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

HA RESUELTO

PRIMERO. Declarar que en este expediente ha resultado acreditada 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 consistente en un cártel integrado por distribuidores de productos de saneamiento y fontanería, consistente en la fijación de condiciones comerciales relativas a precios en los términos que se detallan en el Fundamento de Derecho Quinto.

SEGUNDO. Declarar que son sujetos responsables de esta infracción de cártel las empresas ALMACENES METALÚRGICOS, S.A. y solidariamente su matriz TUBOS REUNIDOS, S.A.; BAÑOS SUMICASA, S.A.; DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A.; GALLEGO VILAR, S.A.; GENERAL DE SANEAMIENTO Y TÉCNICAS AMBIENTALES MACC, S.L.; GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L.; HERBELCA, S.L.; IMECA DE VALENCIA, S.A.; LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L.; MIGUEL CASARES, S.L.; SÁNCHEZ PLÁ, S.A.; SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L.; SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A.; SANEJAMENT I TUBERÍES ALCON, S.L.; SUALFONT, S.L.; SUMINISTROS COPLASA, S.L.; SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L.; SUMINISTROS MARVAL, S.L.; SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L.; TUBERPLAS; S.A., SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L.; TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. y solidariamente su matriz FINTUBO, S.A.

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

- Ciento cincuenta y seis mil novecientos treinta y dos euros (156.932€) a ALMACENES METALÚRGICOS, S.A. y, solidariamente, a su matriz TUBOS REUNIDOS S.A.,
- Ciento treinta y ocho mil ciento dieciséis euros (138.116€) a BAÑOS SUMICASA, S.A.,
- Trescientos cincuenta y nueve mil quinientos sesenta y cinco euros (359.565€) a DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A.,
- Ciento setenta y cinco mil cuatrocientos sesenta y cinco euros (175.465€) a GENERAL DE SANEAMIENTO Y TÉCNICAS AMBIENTALES MACC, S.L.,
- Ciento treinta y dos mil novecientos once euros (132.911€) a GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L.,
- Trescientos setenta y dos mil ciento cincuenta y siete euros (372.157€) a HERBELCA, S.L.,
- Setenta y dos mil ciento sesenta y nueve euros (72.169€) a IMECA DE VALENCIA, S.A.,

- Ciento diez mil trescientos noventa y ocho euros (110.398€) a LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L.,
- Setenta y ocho mil cuarenta y siete euros (78.047€) a MIGUEL CASARES, S.L.,
- Doscientos noventa y seis mil trescientos noventa y nueve euros (296.399€) a SÁNCHEZ PLÁ, S.A.,
- Doscientos mil setecientos noventa y un euros (200.791€) a SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L.,
- Trescientos ochenta y siete mil quinientos cuarenta y un euros (387.541€) a SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A.,
- Setenta y cuatro mil doscientos noventa y seis euros (74.296€) a SANEJAMENT I TUBERÍES ALCON, S.L.,
- Ciento treinta mil seiscientos cincuenta y ocho euros (130.658€) a SUALFONT, S.L.,
- Doscientos nueve mil ciento cuarenta y nueve euros (209.149€) a SUMINISTROS COPLASA, S.L.,
- Noventa y seis mil cuatrocientos cinco euros (96.405€) a SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L.,
- Seiscientos ocho mil ciento diecinueve euros (608.119€) a SUMINISTROS MARVAL, S.L.,
- Noventa mil trescientos noventa y tres euros (90.393€) a SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L.,
- Cuatrocientos nueve mil trescientos setenta y siete euros (409.377€) a SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L.,
- Doscientos cincuenta y nueve mil quinientos cuarenta y ocho euros (259.548€) a TUBERPLAS, S.A.,
- Dos millones cien mil seiscientos cincuenta y un euros (2.100.651€) a TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. y, solidariamente, a su MATRIZ FINTUBO, S.A.

CUARTO. No reducir el importe final de la sanción correspondiente a DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A. por considerar que no ha facilitado elementos de prueba que aporten un valor añadido significativo con respecto de aquéllos de los que ya disponía la CNC en el momento de presentar la solicitud de clemencia, por lo que no se reúnen los requisitos previstos en el artículo 66 de la LDC.

QUINTO. Intimar a las empresas sancionadas para que en lo sucesivo se abstengan de cometer prácticas como las sancionadas u otras similares que puedan obstaculizar la competencia.

SEXTO. 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, así como al Servicio de Defensa de la Competencia de la Comunidad Valenciana y notifíquese a los interesados 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

Relación de empresas convocadas y asistentes a cada una de las reuniones, de acuerdo con la información disponible:

- Reunión de 13 de febrero de 2008: participan MARVAL, SUMIVALLS, SANYSUM y S. PLÁ.
- Reunión de 16 de junio de 2008: son convocados y asisten representantes de THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y SANYSUM.
- Reunión de 23 de junio de 2008: son convocados y asisten representantes de THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA y SANYSUM.
- Reunión de 21 de julio de 2008: son convocados y asisten representantes de THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTINEZ, BATMAR, MACC, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF y SANYSUM.
- Reunión de 15 de septiembre de 2008: son convocados THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusa, DITECO. No asisten, SITA, ALMESA, GONZÁLEZ y TUBOGRIF.
- Reunión de 13 de octubre de 2008: son convocados y asisten THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF, TUBERPLAS, SANYSUM, G.VILAR y SUMITAY.
- Reunión de 28 de octubre de 2008: son convocados THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SITA, SUMIVALLS, S. PLÁ, ALMESA, DITECO, LIMAC, COPLASA, GONZÁLEZ, SUALFONT, IMECA, TUBOGRIF, TUBERPLAS, SANYSUM, G.VILAR y SUMITAY. No asisten SITA, S. PLÁ, LIMAC,

GONZÁLEZ, IMECA, TUBOGRIF, G.VILAR y SUMITAY. Consta la baja de ALMESA.

- Reunión de 12 de noviembre de 2008: son convocados THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, GRUPO MAR (MARTÍNEZ, BATMAR y MACC), SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, SUALFONT, TUBOGRIF, TUBERPLAS, SANYSUM, G.VILAR y SUMITAY. Se excusan, MARVAL, DITECO. No asisten, CASARES y G.VILAR. Consta la baja de SUALFONT y SUMITAY.
- Reunión de 15 de diciembre de 2008: son convocados THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS, SANYSUM, SITA, GONZÁLEZ e IMECA. Se excusa SUMICASA. No asisten, LIMAC, TUBOGRIF, SITA, GONZÁLEZ e IMECA.
- Reunión de 19 de enero de 2009: son convocados, THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS, SANYSUM y SITA. Excusa su presencia CASARES. No asisten, LIMAC y TUBOGRIF, y figura la baja de SITA.
- Reunión de 2 de marzo de 2009: son convocados, THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusan, SUMICASA, CASARES y LIMAC.
- Reunión de 6 de abril de 2009: son convocados, THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusa, SUCONSA. No asisten, SUMICASA, LIMAC y TUBOGRIF.
- Reunión de 5 de mayo de 2009: son convocados, THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusa, CASARES. No asisten, LIMAC y TUBOGRIF.
- Reunión de 6 de junio de 2009: son convocados, THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusan, SUMICASA, MARTINEZ,

- BATMAR, MACC y DITECO. No asisten, SUCONSA, HERBELCA, CASARES, SUMIVALLS, LIMAC y TUBOGRIF.
- Reunión de 20 de julio de 2009: son convocados, THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, LIMAC, COPLASA, TUBOGRIF, TUBERPLAS y SANYSUM. No asiste SUCONSA. Consta la baja de LIMAC y TUBOGRIF.
 - Reunión de 28 de septiembre de 2009: son convocados, THISA, SUCONSA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, COPLASA, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusan SUMICASA, CASARES y DITECO. Consta la baja de SUCONSA.
 - Reunión de 2 de octubre de 2009: son convocados, THISA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, COPLASA, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusan, MARTÍNEZ, BATMAR y MACC. No asiste, MARVAL.
 - Reunión de 21 de diciembre de 2009: son convocados, THISA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, COPLASA, TUBERPLAS y SANYSUM. No asisten THISA y CASARES.
 - Reunión de 1 de febrero de 2010 (folio 7001): son convocados, THISA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, COPLASA, TUBERPLAS y SANYSUM. Se excusa DITECO. No asisten MARVAL, MARTÍNEZ, BATMAR y MACC.
 - Reunión de 1 de marzo de 2010 (folio 7006): son convocados, THISA, HERBELCA, MARVAL, SUMICASA, CASARES, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC, SUMIVALLS, DITECO, COPLASA, TUBERPLAS. Se excusan MARTÍNEZ, BATMAR, MACC. No asisten MARVAL, SUMIVALLS y DITECO.
 - Reunión de 15 de abril de 2010, al menos asisten representantes de DITECO, MARTÍNEZ, TUBERPLAS y SUMIVALLS.
 - Reunión de 27/9/2010.
 - Reunión de 22 de febrero de 2011, al menos asisten representantes de HERBELCA, MARTÍNEZ, BATMAR, MACC y COPLASA.

ANEXO II

RELACIÓN ASISTENTES REUNIONES ALMACENISTAS			
Empresa	Convocado	Cargo	Dirección correo
ALMACENES METALÚRGICOS ALMESA, S.A. (ALMESA)	XXX	2008 Delegado de ALMESA en Valencia. 2009-2010 Responsable PGG. Desde 2010 Director de Compras de ALMESA	XXX
	XXX	Desde 2008 Director Comercial	XXX
BAÑOS CASTELLÓN, S.A. (SUMICASA)	XXX	Presidente	XXX
DISTRIBUIDORES TÉCNICOS CONCESIONARIOS, S.A. (DITECO)	XXX	Gerente	XXX
	XXX	Directora de compras	XXX
GALLEGO VILAR, S.A. (G.VILAR)	XXX	De 2008 a 31/10/2010 Jefe de Producto de la División de Saneamiento de GARCÍA VILAR CONSTRUCCIÓN, S.L.	XXX
GENERAL DE SANEAMIENTO Y TÉCNICAS AMBIENTALES MACC, S.L. (MACC)	XXX	Gestor comercial (Profesional externo)	XXX
GRUP C.S.T. & BATMAR, S.L. (BATMAR)		Gestor comercial (Profesional externo)	
HERBELCA, S.L.	XXX	Administrador Único	XXX
IMECA DE VALENCIA, S.A. (IMECA)	XXX	Del 28/9/2005 a 12/11/2010 Director comercial.	XXX
LIMAC MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, S.L. (LIMAC)	XXX	Desde 1/7/2010 Administrador Único. Anteriormente ejercía su actividad en el departamento de administración, informática y administración-comercial.	XXX
MIGUEL CASARES, S.L. (CASARES)	XXX	Administrador Único	XXX
SÁNCHEZ PLA, S.A. (S. PLÁ)	XXX	Responsable Área Instaladores	
	XXX	Responsable Área Construcción	XXX
SANEAMIENTO MARTÍNEZ, S.L. (MARTÍNEZ)	XXX	Administradora Única	XXX
	XXX	Gestor comercial (Profesional externo)	XXX

SANEAMIENTO Y SUMINISTROS, S.A. (SANYSUM)	XXX	Director comercial, responsable del área comercial y recursos humanos.	XXX
SANEJAMENT I TUBERÍES ALCON, S.L. (SITA)	XXX	Administrador Único (fallecido el 28/10/2008)	XXX
SUALFONT, S.L. (SUALFONT)	XXX	Administrador Único	XXX
	XXX	Responsable ventas establecimiento de Sueca	XXX
SUCONSA SUMINISTROS PARA LA CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO, S.L. (SUCONSA)	XXX		XXX
	XXX	Apoderado	
SUMINISTROS COPLASA, S.L. (COPLASA)	XXX	Actual Administrador Único	XXX
	XXX	Antiguo Administrador Único	
SUMINISTROS GONZÁLEZ E HIJOS, S.L. (GONZÁLEZ)	XXX	Administrador Único	XXX
SUMINISTROS MARVAL, S.L. (MARVAL)	XXX	Administrador Único hasta octubre de 2008	XXX
	XXX	Administrador Único hasta el 28/4/2011	XXX
SUMINISTROS TAYMON CASTELLÓN, S.L. (SUMITAY)	XXX	Encargado de Compras	XXX
SUMINISTROS TUBOGRIF, S.L. (TUBOGRIF)	XXX	Familiar de una de las Administradoras solidarias de TUBOGRIF.	XXX
SUMINISTROS VALLS, S.L. (SUMIVALLS)	XXX	Director general hasta febrero de 2009	XXX
	XXX	Administrador	XXX
TUBERPLAS, S.A. (TUBERPLAS)	XXX	Administrador	XXX
TUBOS Y HIERROS INDUSTRIALES, S.A. (THISA)	XXX	Director Territorial para Levante y Baleares. Supervisor comercial de TECNOHIDROCLIMA, S.L.	XXX
	XXX	Jefe Sucursal de la zona de Levante.	XXX