O.J.D.: 51293
E.G.M.: 188000

Expansión

Fecha: 02/02/2010
Sección: JURIDICO
Páginas: 55

El cartel, la clemencia y la CNC

VISIÓN PERSONAL

Raimundo Ortega

La Comisión Nacional de Competencia (CNC) adoptó la semana pasada la primera decisión en España al hilo de un expediente iniciado a resultas de una solicitud de clemencia. La industria investigada es la fabricante de gel de baño y, según la CNC, los directivos de varias empresas cosméticas participaron en un cartel para incrementar los precios mediante la reducción del tamaño de sus envases. La multa, de más de 8 millones de euros, puede quedar en anécdota para el lector si lo comparamos con los más de 120 millones impuestos hace unos meses por la CNC a las compañías de seguros, o los más de 1.000 millones que recibió Intel por parte de la Comisión Europea hace menos de un año. Lo verdaderamente importante de esta decisión de la CNC es que haya sido un expediente iniciado tras una petición de clemencia.

En primer lugar, porque ello quiere decir que ha sido una de las empresas participantes en el cartel la que, ante la posibilidad de obtener una exención o reducción de la multa, ha puesto en conocimiento de la CNC la existencia de aquel. Ello supone, en teoría, que el coste que ha tenido para los contribuyentes conocer la existencia de este cartel es muy inferior al que habría tenido si hubiera sido la CNC la que hubiera tenido que investigar de oficio a la búsqueda de las pruebas. De hecho, ni siquiera el inicio de un expediente de oficio por la CNC garantiza un resultado favorable, pues siendo el cartel la infracción más grave del derecho de la competencia, las empresas dedican especiales esfuerzos a ocultar su existencia. Llegar a acuerdos en las reuniones entre competidores en hoteles sin orden del día, en llamadas telefónicas de las que no queda registro o en corrillos en los pasillos de las conferencias sectoriales anuales, no son fáciles de detectar para la autoridad de competencia, por mucho que se cometan indiscreciones como anotar los precios acordados en una servilleta del hotel, en la agenda telefónica o en el reverso de una presentación. Resulta mucho más fácil si una de las empresas participantes proporciona las fechas de las reuniones, el listado de asistentes y ayuda a interpretar esas pruebas. La clemencia es, por tanto, eficiente en términos de costes procedimentales.

Desconfianza

En segundo lugar, la clemencia también es eficiente porque se dirige contra el elemento más sensible a la par que clave en cualquier cartel: la confianza entre sus participantes. Quien participe en un cartel no sólo debe asegurarse que los demás participantes lo apliquen, sino estar seguro de que ninguno de sus colegas de conspiración, además de obtener pingües beneficios durante el tiempo que ha funcionado, se está garantizando a futuro una exención de la multa mediante la delación. En el fondo, la clemencia crea una desconfianza que desincentiva la creación de carteles.

Ahora bien, esta primera decisión de clemencia, y las próximas en venir, son clave para el futuro de esta política. En primer lugar, porque de cómo se aplique dependerá que las empresas que participen en un cartel, si es que siguen existiendo, tengan incentivos o no para utilizar el sistema de clemencia en el futuro. En segundo lugar, de nada servirá, y poco habrá ahorrado la CNC al contribuyente, si la Audiencia Nacional o el Tribunal Supremo anulan, parcial o totalmente, estas decisiones en un futuro, por ejemplo, por no estar de acuerdo con la CNC en sus interpretaciones novedosas o simplemente porque durante una inspección no se han respetado los derechos de defensa de las empresas.

Abogado, Jones Day