

Asunto 322/81

NV Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin contra Comisión de las Comunidades Europeas

«Abuso de posición dominante –
Bonificación por la compra de neumáticos»

Sumario de la sentencia

1. *Derecho comunitario – Principios – Respeto de los derechos de defensa – Principio fundamental – Ambito de aplicación – Competencia – Procedimiento administrativo – Alcance del principio*
(Reglamento nº 17 del Consejo, art. 19, ap. 1; Reglamento nº 99/63 de la Comisión, art. 4)
2. *Competencia – Procedimiento administrativo – Respeto de los derechos de defensa – No comunicación a la empresa interesada de información amparada por el secreto profesional – Consideración de dicha información en la decisión final – Límites*
(Reglamento nº 17 del Consejo, art. 19, ap. 1, y art. 20, ap. 2)
3. *Actos de las Instituciones – Motivación – Obligación – Alcance*
(Tratado CEE, art. 190)
4. *Competencia – Procedimiento administrativo – Respeto de los derechos de defensa – Pliego de cargos – Contenido necesario – Alcance – Indicaciones relativas al nivel de las multas previstas – Indicaciones prematuras*
(Reglamento nº 17 del Consejo, art. 19, ap. 1; Reglamento nº 99/63 de la Comisión, art. 4)
5. *Competencia – Posición dominante – Mercado de referencia – Delimitación geográfica – Criterios*
(Tratado CEE, art. 86)
6. *Competencia – Posición dominante – Concepto*
(Tratado CEE, art. 86)

7. *Competencia – Posición dominante – Mercado de referencia – Delimitación – Criterios*
(Tratado CEE, art. 86)
8. *Competencia – Posición dominante – Mercado de referencia – Delimitación – Criterios – Inexistencia total de competencia por parte de otros productos parcialmente sustituibles – Requisito no necesario*
(Tratado CEE, art. 86)
9. *Competencia – Posición dominante – Existencia – Indicios – Ventajas derivadas de la pertenencia a un grupo de empresas*
(Tratado CEE, art. 86)
10. *Competencia – Posición dominante – Existencia – Obligaciones que incumben a la empresa dominante*
(Tratado CEE, art. 86)
11. *Competencia – Posición dominante – Existencia – Indicios no determinantes*
(Tratado CEE, art. 86)
12. *Competencia – Posición dominante – Abuso – Concepto*
(Tratado CEE, art. 86)
13. *Competencia – Posición dominante – Abuso – Descuentos por volumen – Descuentos por fidelidad – Calificaciones respectivas*
(Tratado CEE, art. 86)
14. *Competencia – Posición dominante – Abuso – Sistema de descuentos en función del cumplimiento de objetivos de ventas – Calificación como práctica abusiva – Criterios de apreciación*
(Tratado CEE, art. 86)
15. *Competencia – Posición dominante – Perjuicio para el comercio entre Estados miembros – Criterios*
(Tratado CEE, art. 86)
16. *Competencia – Normas comunitarias – Infracciones – Multas – Determinación – Criterios – Volumen de negocios global de la empresa afectada – Volumen de negocios obtenido con las mercancías objeto de la infracción – Consideración – Competencia del Tribunal – Alcance*
(Reglamento n° 17 del Consejo, art. 15, ap. 2)

1. El respeto del derecho de defensa constituye un principio fundamental del Derecho comunitario que la Comisión debe observar en sus procedimientos administrativos que puedan dar lugar a sanciones con arreglo a las normas sobre competencia del Tratado. Este respeto exige, entre otras cosas, que la empresa interesada haya tenido la oportunidad de dar a conocer efectivamente su punto de vista sobre los documentos en que se basa la Comisión para alegar la existencia una infracción.
2. Desde el momento en que la Comisión estime que las informaciones que ha reunido durante el procedimiento administrativo están amparadas por el secreto profesional, está obligada, de conformidad con el artículo 20 del Reglamento nº 17, a no divulgarlas a la empresa interesada. En consecuencia, en ese caso, si la no divulgación de dichas informaciones restringe la posibilidad de la empresa de dar a conocer su punto de vista sobre la realidad o la pertinencia de las mismas o sobre las conclusiones que deduce de ellas la Comisión, ésta no podrá tenerlas en cuenta como fundamento de su Decisión.
3. Si bien, con arreglo al artículo 190 del Tratado, la Comisión está obligada a indicar los elementos de hecho que justifican su Decisión, así como las consideraciones que le han llevado a adoptarla, dicha disposición no obliga a la Comisión a examinar todos los elementos de hecho y de Derecho tratados durante el procedimiento administrativo.
4. Obligar a la Comisión a proporcionar, en el pliego de cargos, indicaciones sobre el nivel de las multas previstas antes de haber dado a la empresa la oportunidad de formular sus observaciones sobre los cargos que se le imputan equivaldría a anticipar de forma improcedente la Decisión de la Comisión.
5. Dado que la política comercial de las diferentes filiales de los grupos que compiten entre sí a nivel europeo o incluso mundial se adecua, por regla general, a las condiciones específicas de cada mercado nacional, la Comisión considera correctamente que la competencia a que está expuesta la filial nacional de un grupo de este tipo procede fundamentalmente del mercado del Estado miembro en el que está establecida, y éste es el nivel en el que las condiciones objetivas de la competencia son similares para los agentes económicos.

De ello se desprende que la parte sustancial del mercado común relevante que debe delimitarse para la apreciación de la eventual posición dominante de la filial está constituida por el territorio del Estado miembro de que se trate.
6. La posición dominante a que se refiere el artículo 86 del Tratado consiste en una situación de poder económico por parte de una empresa que le permite

- impedir el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado relevante, otorgándole la posibilidad de obrar en buena medida de forma independiente con respecto a sus competidores, sus clientes y, en última instancia, los consumidores en general.
7. Para el examen de la posición eventualmente dominante de una empresa en un mercado determinado, las posibilidades de competencia deben apreciarse en el marco del mercado que agrupa al conjunto de productos que, en razón de sus características, son especialmente aptos para satisfacer necesidades permanentes y escasamente sustituibles por otros productos. No obstante, procede señalar que la determinación del mercado relevante tiene por objeto evaluar si la empresa de que se trata tiene la posibilidad de impedir el mantenimiento de una competencia efectiva y de obrar, en buena medida, de forma independiente con respecto a sus competidores, sus clientes y los consumidores en general. En consecuencia, no cabe, para ello, limitarse únicamente al examen de las características objetivas de los productos relevantes, sino que es preciso, asimismo, tomar en consideración las condiciones de competencia y la estructura de la oferta y la demanda en dicho mercado.
 8. Si bien la existencia de una relación de competencia entre dos productos no presupone una perfecta posibilidad de sustitución entre ellos para un determinado uso, la acreditación de una posición dominante por lo que respecta a un producto no requiere una total inexistencia de competencia por parte de otros productos parcialmente sustituibles, siempre y cuando dicha competencia no afecte al poder de la empresa de influir de manera considerable en las condiciones en las que dicha competencia se desarrolla y, en todo caso, de obrar en buena medida sin necesidad de tenerla en cuenta y sin que, sin embargo, dicha actitud la perjudique.
 9. Para apreciar el poder económico respectivo de una empresa y de sus competidores en el mercado de un Estado miembro, deben tenerse en cuenta las ventajas que dichas empresas pueden obtener gracias a su pertenencia a grupos de empresas cuyas actividades se extienden a nivel europeo o incluso mundial. Entre estas ventajas pueden estar, en particular, la superioridad de un grupo con respecto a sus competidores en materia de inversiones e investigación o la especial diversidad de su gama de productos.
 10. La acreditación de la existencia de una posición dominante no implica, en sí misma, ningún reproche a la empresa de que se trate, suponiendo tan sólo que incumbe a ésta, independientemente de las causas que expliquen dicha posición, una responsabilidad especial de no impedir, con su comportamiento, el desarrollo de una competencia efectiva y no falseada en el mercado común.
 11. El hecho de que, durante un período determinado, se registren una rentabilidad nula e incluso pérdidas no es incompatible con la existencia de una posición dominante. Análogamente, el

hecho de que los precios aplicados por la empresa de que se trate no sean ni abusivos ni siquiera especialmente elevados no permite concluir que no exista una posición dominante. Por último, ni el tamaño, capacidad financiera o grado de diversificación de los competidores de dicha empresa a nivel mundial, ni el contrapeso resultante del hecho de que los compradores del producto de que se trate sean profesionales que conocen perfectamente el mercado bastan para eliminar la posición de privilegio de que disfruta la empresa en el mercado relevante.

12. Al prohibir la explotación abusiva de una posición dominante en el mercado en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, el artículo 86 del Tratado tiene por objeto los comportamientos que puedan influir en la estructura de un mercado en el que, precisamente como consecuencia de la presencia de la empresa interesada, la competencia está ya bastante debilitada, y que tienen por efecto impedir, por medios distintos de los que rigen una normal competencia entre productos o servicios sobre la base de las prestaciones de los agentes económicos, el mantenimiento del grado de competencia que aún existe en el mercado o su desarrollo.
13. A diferencia de un descuento por volumen, relacionado únicamente con el volumen de compras efectuadas al productor interesado, un descuento por fidelidad que tiende a impedir, mediante la concesión de ventajas financieras, el abastecimiento de los clien-

tes de otros productores competidores, constituye un abuso a efectos del artículo 86 del Tratado.

14. Para apreciar si una empresa ha incurrido en una explotación abusiva de su posición dominante mediante un sistema de descuentos que contempla una bonificación anual variable supeditada al cumplimiento de objetivos de ventas, procede apreciar el conjunto de las circunstancias y, en particular, los criterios y condiciones de concesión del descuento, y examinar si dicho descuento pretende, mediante la concesión de una ventaja no basada en ninguna contraprestación económica que la justifique, privar al comprador de la posibilidad de elegir sus fuentes de abastecimiento, o al menos limitar dicha posibilidad, impedir el acceso al mercado de los competidores, aplicar a sus socios comerciales condiciones desiguales para prestaciones equivalentes o reforzar su posición dominante mediante la distorsión de la competencia.

Explota su posición dominante de una manera abusiva, a efectos del artículo 86 del Tratado, una empresa que vincula a ella a los revendedores mediante un sistema de bonificaciones concedidas en función de las cantidades vendidas durante un período de referencia relativamente dilatado, de modo que, al final del período de referencia, aumenta la presión para el comprador para alcanzar el volumen de compras necesario para obtener la ventaja o no incurrir en la penalización prevista para el conjunto del período, tanto más cuanto que, por un lado, este efecto se

ve reforzado por la gran diferencia existente entre la cuota de mercado de la empresa dominante y las de sus principales competidores, que deben tener en cuenta el valor absoluto de la bonificación anual por objetivos de la empresa dominante y establecer la cuantía de su propia bonificación en un porcentaje muy elevado, en términos relativos, con respecto al volumen más reducido de las compras del revendedor a dicho competidor y, por otro lado, la falta de transparencia del conjunto del sistema de bonificaciones de la empresa dominante tiene por efecto que los revendedores se encuentren en una situación de inseguridad en la que, por lo general, no están en condiciones de prever con certeza las consecuencias que puede tener el cumplimiento o incumplimiento de sus objetivos de ventas.

Una situación de este tipo puede impedir a los revendedores elegir en cada momento, libremente y en función de la situación del mercado, la oferta más favorable entre las que les hagan los diferentes competidores, así como cambiar de proveedor sin una pérdida económica significativa. De este modo, limita las posibilidades de elección de los revendedores por lo que respecta a sus fuentes de abastecimiento, y dificulta a los competidores el acceso al mercado. Ni el deseo de incrementar las ventas ni el de planificar mejor la producción pueden justificar semejante restricción de la libertad de elección y la independencia del cliente. En consecuencia, la situación de dependencia de los revendedores creada por el siste-

ma de bonificaciones objeto de litigio no se basa en ninguna contrapartida justificada desde un punto de vista económico.

15. Cuando la empresa que disfruta de una posición dominante obstaculiza el acceso al mercado de los competidores, es indiferente que dicho comportamiento se registre solamente en el territorio de un único Estado miembro, desde el momento en que puede tener repercusiones sobre los flujos comerciales y la competencia en el mercado común.

Por lo demás, el artículo 86 del Tratado no exige que se acredite que el comportamiento abusivo ha afectado efectivamente de manera significativa al comercio entre Estados miembros, sino que requiere únicamente que se acredite que dicho comportamiento puede tener dicho efecto.

16. Para determinar la gravedad de una infracción de las normas comunitarias sobre la competencia, hay que tener en cuenta, según los casos, un gran número de elementos, entre los que pueden figurar, en particular, el tamaño y la capacidad económica de la empresa, de los que puede resultar indicativo el volumen de negocios global de la empresa, y la parte de dicho volumen de negocios que corresponde a las mercancías objeto de la infracción.

Corresponde al Tribunal de Justicia, en el marco de su competencia de plena jurisdicción en la materia, apre-

ciar por sí mismo las circunstancias del caso y el tipo de infracción de que se

trata para determinar el importe de la multa.