

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Primera)
de 12 de enero de 1995 *

En el asunto T-102/92,

Viho Europe BV, sociedad neerlandesa, con domicilio social en Maastricht (Países Bajos), representada por el Sr. Werner Kleinmann, Abogado de Stuttgart, que designa como domicilio en Luxemburgo el bufete de M^e Dupong y asociados, 14 A, rue des Bains,

parte demandante,

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por los Sres. Bernd Langeheine y Berend Jan Drijber, miembros del Servicio Jurídico, en calidad de Agentes, asistidos por M^e H. J. Freund, Abogado de Frankfurt-am-Main, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Georgios Kremlis, miembro del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

parte demandada,

apoyada por

* Lengua de procedimiento: alemán.

Parker Pen Ltd, sociedad inglesa, establecida en Newhaven (Reino Unido), representada por la Sra. Carla Hamburger, Abogada de Amsterdam, que designa como domicilio en Luxemburgo el bufete de M^e Marc Loesch, 11, rue Goethe,

parte coadyuvante,

que tiene por objeto que se anule la Decisión de la Comisión de 30 de septiembre de 1992, por la que se archiva la denuncia de Viho Europe BV en la que ésta solicitó que se declarase la existencia de una infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE por parte de Parker Pen Ltd y sus filiales (IV/32.725 — Viho/Parker Pen II),

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA
DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (Sala Primera),

integrado por los Sres.: R. Schintgen, Presidente; R. García-Valdecasas, H. Kirschner, B. Vesterdorf y C.W. Bellamy, Jueces;

Secretario: Sr. H. Jung;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 3 de mayo de 1994;

dicta la siguiente

Sentencia

Hechos y procedimiento

- 1 La demandante, la sociedad neerlandesa Viho Europe BV (en lo sucesivo, «Viho»), comercializa artículos de oficina mediante la venta al por mayor, la importación y la exportación.
- 2 La sociedad italiana API SpA (en lo sucesivo, «API») vende material de oficina y dispone de una red de distribución situada principalmente en Italia. Distribuye en este país desde 1949 los productos fabricados por Parker Pen Ltd.
- 3 Herlitz AG (en lo sucesivo, «Herlitz»), sociedad alemana, fabrica una amplia gama de artículos de oficina y productos conexos y distribuye asimismo productos de otros fabricantes, en particular, productos fabricados por Parker Pen Ltd.
- 4 Parker Pen Ltd (en lo sucesivo, «Parker»), sociedad inglesa, produce una amplia gama de bolígrafos y otros artículos similares que vende en toda Europa a través de filiales o de distribuidores independientes. La venta y la comercialización de los productos Parker a través de las filiales, así como la política de éstas en materia de personal, son controladas por un equipo regional formado por tres directores, a saber, un director de zona, un director financiero y un director de marketing. El director de zona es miembro del Consejo de Administración de la sociedad matriz.
- 5 Después de haber intentado, sin éxito, entablar relaciones comerciales con Parker y obtener los productos Parker en condiciones equivalentes a las aplicadas a las filia-

les y distribuidores independientes de Parker, Viho presentó, el 19 de mayo de 1988, una denuncia en virtud del artículo 3 del Reglamento n° 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22; en lo sucesivo, «Reglamento n° 17»), en la que imputaba a Parker el prohibir a sus distribuidores la exportación de sus productos, el dividir el mercado común en mercados nacionales de los Estados miembros y el mantener en los mercados nacionales precios artificialmente elevados para los productos Parker.

- 6 A raíz de esta denuncia, la Comisión inició un procedimiento administrativo de examen de los acuerdos entre Parker y sus distribuidores independientes.

- 7 El 22 de mayo de 1991, Viho presentó contra Parker otra denuncia, registrada en la Comisión el 29 de mayo de 1991, en la que alegaba que la política de distribución seguida por Parker, consistente en obligar a sus filiales a limitar la distribución de los productos Parker a los territorios asignados, constituía una infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE (actualmente Tratado CE; en lo sucesivo, «Tratado»).

- 8 Después de las observaciones formuladas el 16 de abril y el 31 de mayo de 1991 por Parker, en respuesta al pliego de cargos que le transmitió la Comisión el 21 de enero de 1991 en el marco de la instrucción relativa a los acuerdos entre Parker y sus distribuidores independientes, se celebró en Bruselas el 4 de junio de 1991 una audiencia en la que participaron representantes de Viho, de API, de Herlitz y de Parker.

- 9 En las observaciones complementarias presentadas el 21 de junio de 1991 a petición de la Comisión, Parker admitió que, dentro del grupo Parker, los pedidos procedentes de clientes locales son remitidos a las filiales locales de Parker, por encontrarse éstas en mejor situación para cumplir tales pedidos. Por ello, cuando Viho, sociedad neerlandesa, pidió suministros a la filial alemana de Parker, ésta la remitió a la filial neerlandesa de Parker, encargada de realizar los suministros solicitados.

- 10 El 5 de marzo de 1992 la Comisión comunicó a Viho, conforme al artículo 6 del Reglamento n° 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento n° 17 del Consejo (DO 1963, 127, p. 2268; EE 08/01, p. 62), su intención de archivar la denuncia de 22 de mayo de 1991, debido a que las filiales de Parker eran totalmente dependientes de Parker Pen UK y no disfrutaban de ninguna autonomía real. Por considerar que el sistema de distribución establecido por Parker no excedía de los límites definidos por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia para excluir la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, la Comisión declaró no comprender por qué dicho sistema de distribución iba más allá de un reparto normal de funciones dentro de un grupo de empresas. Asimismo indicó que, para llegar, en su caso, a una conclusión diferente, previamente habría que iniciar una nueva instrucción y deberían realizarse nuevas investigaciones.
- 11 En sus observaciones dirigidas a la Comisión el 6 de abril de 1992, Viho negó que la política de remisión seguida por el grupo Parker pudiera constituir un acto puramente interno, puesto que privaba a los terceros de la libertad de obtener los suministros donde desearan dentro del mercado común y puesto que les obligaba a abastecerse exclusivamente de la filial de su lugar de establecimiento. Si bien nada impide que un grupo pueda organizar libremente su distribución asignando a una filial la comercialización de sus productos en un Estado miembro, dicho grupo no puede sin embargo, sin incurrir en un comportamiento abusivo, obligar a los compradores a abastecerse exclusivamente de una filial determinada.
- 12 El 15 de julio de 1992, la Comisión, en respuesta a la denuncia presentada por Viho el 19 de mayo de 1988, adoptó la Decisión 92/426/CEE, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE (IV/32.725 — Viho/Parker Pen; DO L 233, p. 27), en la que, por una parte, declaró que Parker y Herlitz habían cometido una infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado al incluir una prohibición de exportación en un acuerdo celebrado entre ambas partes y, por otra parte, impuso una multa de 700.000 ECU a Parker y una multa de 40.000 ECU a Herlitz. Sobre los recursos interpuestos contra esta Decisión por Herlitz y Parker el 16 y el 24 de septiembre de 1992, respectivamente, han recaído sendas sentencias del Tribunal de Primera Instancia, de 14 de julio de 1994, Herlitz/Comisión y Parker/Comisión (T-66/92 y T-77/92, respectivamente, Rec. pp. II-531 y II-549), que entretanto han adquirido firmeza.

La Decisión impugnada

- 13 El 30 de septiembre de 1992, la Comisión archivó la denuncia de Viho de 22 de mayo de 1991. En su Decisión, la Comisión señaló que el sistema de distribución integrada establecido por Parker para garantizar la venta de sus productos en Alemania, Francia, Bélgica, España y los Países Bajos a través de filiales establecidas en estos países respondía a los requisitos impuestos por el Tribunal de Justicia para no aplicar el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, debido a que «las filiales forman con la sociedad matriz una unidad económica en la que éstas no pueden determinar de manera autónoma su comportamiento en el mercado» y «la asignación de un determinado territorio de venta a cada una de las filiales de Parker no excede, por otra parte, de lo que normalmente se considera indispensable para garantizar una correcta distribución de funciones dentro de un grupo». La Comisión indicó asimismo que Parker tenía derecho a no aplicar a Viho precios y condiciones análogos a los que otorga a sus distribuidores independientes, sin transgredir la prohibición de prácticas colusorias.
- 14 En estas circunstancias, mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 30 de noviembre de 1992, Viho interpuso el presente recurso.
- 15 Mediante escrito de 21 de abril de 1993, la demandante, que no formuló réplica dentro del plazo señalado por el Tribunal de Primera Instancia, solicitó que se le impartiera un nuevo plazo para presentar el escrito de réplica.
- 16 Mediante auto del Tribunal de Primera Instancia de 12 de mayo de 1993, se ordenó la reapertura de la fase escrita.
- 17 Mediante auto de 16 de septiembre de 1993, se admitió la intervención de Parker en apoyo de las pretensiones de la Comisión.

- 18 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia (Sala Primera) decidió iniciar la fase oral sin previo recibimiento a prueba.
- 19 Se oyeron los informes orales de las partes y sus respuestas a las preguntas formuladas por el Tribunal de Primera Instancia durante la vista de 3 de mayo de 1994.

Pretensiones de las partes

- 20 La demandante solicita al Tribunal de Primera Instancia que:
- 1) Anule la Decisión de la Comisión de 30 de septiembre de 1992.
 - 2) Ordene a la Comisión que prohíba a Parker, por un lado, obligar a sus filiales instaladas en los diferentes Estados miembros de la Comunidad a limitar, la distribución de los productos Parker a su propio territorio y, por otro, a remitir a la filial Parker establecida en el Estado de origen del cliente las solicitudes de información con vistas a realizar suministros o los pedidos procedentes de clientes situados en otros Estados miembros.
 - 3) Ordene a la Comisión que obligue a Parker a efectuar suministros a la demandante a los precios y en las condiciones aplicadas a sus distribuidores exclusivos independientes o a sus filiales en los diferentes Estados miembros.
- 21 En la vista, el representante de la demandante solicitó la condena en costas de la demandada.

22 La demandada solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

- 1) Desestime el recurso.

- 2) Condene en costas a la demandante.

23 La parte coadyuvante, Parker, solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

- 1) Declare la inadmisibilidad del recurso interpuesto por la demandante o, en su caso, lo desestime por infundado.

- 2) Condene a la demandante al pago de los gastos de la intervención.

Sobre la admisibilidad

Exposición sucinta de las alegaciones de las partes

24 La demandada alega una causa de inadmisión basada en que las pretensiones segunda y tercera formuladas en el escrito de interposición del recurso tienen por objeto que el Tribunal de Primera Instancia ordene a la Comisión que prohíba a Parker limitar la actividad comercial de sus filiales a los respectivos mercados nacionales y que obligue a Parker a abastecer a la demandante a los mismos precios y en las mismas condiciones que a sus distribuidores exclusivos independientes o sus filiales.

- 25 Invocando la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia (sentencia del Tribunal de Justicia de 24 de junio de 1986, AKZO/Comisión, 53/85, Rec. p. 1965, apartado 23, y sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 18 de noviembre de 1992, Rendo y otros/Comisión, T-16/91, Rec. p. II-2417, apartado 77), la demandada alega que el Tribunal de Primera Instancia, en el marco del control de la legalidad de los actos de las Instituciones comunitarias, basado en el artículo 173 del Tratado, carece de competencia para dictar tales órdenes conminatorias, puesto que, sea como fuere, la Comisión está obligada, en caso de anulación de la Decisión impugnada, a adoptar las medidas que lleva consigo la ejecución de la sentencia conforme al artículo 176 del Tratado.
- 26 La demandante, que insiste en que, en su escrito de interposición del recurso, solicita expresamente la anulación de la Decisión impugnada, sostiene que procede admitir todas sus pretensiones, puesto que las medidas que solicita de la Comisión son legales y no constituyen una Decisión que dependa de la discrecionalidad de aquélla. Considera, por consiguiente, que sus pretensiones están sometidas al control de legalidad que incumbe al Tribunal de Primera Instancia.
- 27 La parte coadyuvante, que suscribe las pretensiones de la Comisión, considera que debe declararse la inadmisibilidad de las pretensiones segunda y tercera de la demandante, debido a que la única consecuencia, en el ámbito civil, que puede tener una transgresión de la prohibición contenida en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado es la nulidad del acuerdo prescrita en el apartado 2 del artículo 85 (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 18 de septiembre de 1992, Automec/Comisión, T-24/90, Rec. p. II-2223, apartado 50).

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 28 Procede recordar que, según jurisprudencia reiterada del Tribunal de Primera Instancia, éste no es competente para, en el marco de un recurso de anulación basado en el artículo 173 del Tratado, dirigir órdenes conminatorias a las Instituciones comunitarias (véase, el reciente auto del Tribunal de Primera Instancia de 29 de noviembre de 1993, Koelman/Comisión, T-56/92, Rec. p. II-1267, apartado 18).

- 29 De ello se deduce que las pretensiones segunda y tercera del escrito de interposición del recurso, por las que se solicita que se ordene a la Comisión que, por un lado, prohíba a Parker limitar la distribución de sus productos por parte de cada una de sus filiales al territorio nacional de éstas y, por otro, que obligue a Parker a efectuar suministros a la demandante a los mismos precios y en las mismas condiciones que a sus distribuidores exclusivos independientes o sus filiales, no son competencia del Juez comunitario y, por consiguiente, debe declararse su inadmisibilidad.

Sobre el fondo

- 30 En apoyo de su recurso, la demandante alega tres motivos. El primero se basa en la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado; el segundo, en la infracción del artículo 86 del Tratado, y el tercero, en la infracción del artículo 190 del Tratado.

Primer motivo: infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado

- 31 El motivo basado en la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado consta de dos partes. La demandante alega, en primer lugar, que el sistema de distribución de Parker, consistente en obligar a sus filiales a remitir los pedidos procedentes de clientes situados en otros Estados miembros a la filial establecida en el país del cliente, se inscribe en el mismo objetivo que las prohibiciones expresas de exportar impuestas a los distribuidores exclusivos, es decir, el mantenimiento de los mercados nacionales y su compartimentación con el fin de impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común. Sostiene, a continuación, que este sistema constituye una discriminación colectiva de los terceros contratantes por aplicarse, infringiendo la letra d) del apartado 1 del artículo 85, condiciones desiguales para prestaciones equivalentes.

Sobre la prohibición impuesta a las filiales de Parker de suministrar productos Parker a los clientes establecidos en Estados miembros distintos del de la filial

— Exposición de las alegaciones de las partes

- 32 La demandante recuerda que, según reiterada jurisprudencia del Tribunal de Justicia, el apartado 1 del artículo 85 del Tratado no es aplicable, excepcionalmente, a los acuerdos o prácticas concertadas entre empresas que pertenezcan a un mismo grupo, en calidad de sociedad matriz y filiales, cuando se cumplan dos requisitos cumulativos. En primer lugar, es preciso que las empresas de que se trate constituyan una unidad económica dentro de la cual la filial no disfrute de autonomía real para determinar su línea de acción en el mercado, porque la sociedad matriz controla permanentemente la toma de decisiones y la administración de su filial. En segundo lugar, es preciso que los acuerdos tengan exclusivamente por objeto establecer un reparto de funciones interno entre las empresas (sentencia del Tribunal de Justicia de 4 de mayo de 1988, *Bodson*, 30/87, Rec. p. 2479, apartado 19). En el presente caso, el sistema establecido por Parker no cumple ninguno de los dos requisitos que le permitirían evitar la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.
- 33 Por lo que se refiere a la falta de autonomía de las filiales de Parker respecto de la sociedad matriz, la demandante alega que dichas filiales, por constituir unidades autónomas desde el punto de vista jurídico, disfrutan de hecho de cierta autonomía y libertad de acción para la distribución de los productos Parker en sus respectivos territorios. Recuerda que, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, las sociedades jurídicamente independientes dentro de un único y mismo grupo constituyen empresas diferentes a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado (véase la sentencia *Bodson*, antes citada, apartado 20).
- 34 La independencia económica de las filiales de Parker se ve confirmada por el hecho de que éstas practican unos precios de venta diferentes, aplican condiciones de

garantía diferentes, realizan campañas de promoción de ventas diferentes, en épocas diferentes y para productos diferentes, venden productos idénticos con una presentación diferente, en envoltorios y surtidos diferentes, según métodos de distribución diferentes y siguiendo criterios de suministro diferentes. Esta disparidad de las ofertas nacionales no es el resultado de instrucciones centralizadas por parte de la sociedad matriz y la Comisión no ha aportado la prueba del supuesto control absoluto que Parker ejerce sobre sus filiales.

- 35 Por lo que se refiere al reparto de funciones interno entre las empresas del grupo, la demandante alega que el requisito del reparto de funciones interno es un elemento autónomo necesario para que una restricción de competencia evite la prohibición del apartado 1 del artículo 85. Alega que este requisito no deriva automáticamente del requisito relativo al control de la filial por parte de la sociedad matriz y de la falta de autonomía de la filial, sino que debe cumplirse de forma adicional. De ello resulta, según la demandante, que, incluso dentro de un grupo de sociedades en el que la sociedad matriz disponga de amplios poderes para impartir instrucciones, un acuerdo restrictivo de la competencia no está autorizado si excede de un reparto de funciones interno.
- 36 La demandante añade que, aun suponiendo probados el control central de la sociedad matriz y la existencia de instrucciones detalladas por parte de ésta sobre el comportamiento que las filiales deben adoptar en el mercado, un control cuya única finalidad es proporcionar una protección territorial absoluta y garantizar así el mantenimiento de mercados nacionales aislados constituye, como tal, un abuso de Derecho, puesto que viola los principios fundamentales del mercado común, y no puede conferir a la empresa el privilegio de la no aplicación del apartado 1 del artículo 85. En este caso, la protección territorial absoluta consiste en el hecho de que la sociedad matriz Parker no sólo se obliga a no suministrar en cada Estado miembro más que a un contratante, es decir, al distribuidor exclusivo independiente o a su propia filial, sino que, además, asigna a las filiales sus respectivos territorios nacionales. Tal compartimentación de los mercados nacionales produce efectos perjudiciales frente a terceros, al impedirles utilizar las diversas ofertas fuera de las fronteras nacionales.

- 37 La demandante refuta, por último, la tesis de la parte coadyuvante según la cual Parker habría podido llegar al mismo resultado a través de su propio personal, alegando que, puesto que Parker ha elegido un sistema de distribución determinado, en concreto, un sistema basado en las filiales, no puede obtener únicamente las ventajas, sino que debe asumir también sus inconvenientes. Recuerda además que, en su sentencia de 17 de septiembre de 1985, Ford/Comisión (asuntos acumulados 25/84 y 26/84, Rec. p. 2725, apartado 32), el Tribunal de Justicia declaró que Ford, al impedir que sus distribuidores alemanes siguieran una política de ventas activa fuera de Alemania y suministraran vehículos Ford a revendedores establecidos en otros países, que no formaran parte del sistema de distribución de Ford, infringió el apartado 1 del artículo 85.
- 38 La demandada sostiene que la política de distribución aplicada por Parker no constituye una infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, ya que en este caso es aplicable la jurisprudencia del Tribunal de Justicia en materia de acuerdos internos del grupo. Señala, al respecto, que de la jurisprudencia no resulta claramente si el segundo de los dos requisitos mencionados en este contexto es importante en sí mismo y debe cumplirse acumulativamente con el primero, o si este segundo requisito no es sino la consecuencia lógica del primero, y destaca que, en su sentencia de 11 de abril de 1989, Ahmed Saeed Flugreisen y otros (66/86, Rec. p. 803, apartados 35 y 36), el Tribunal de Justicia ya no tuvo en cuenta el criterio del reparto de funciones. Sea como fuere, en el presente caso no procede resolver la cuestión del carácter autónomo de este requisito, puesto que Parker cumple el requisito del reparto de funciones interno.
- 39 La demandada alega que lo que determina la aplicación del apartado 1 del artículo 85 o la no aplicación de éste es el control efectivo, ejercido por la sociedad matriz, ya que las diferencias entre las condiciones de venta aplicadas por cada filial pueden explicarse por las diferencias entre los mercados nacionales o entre los hábitos de los consumidores. En el presente caso, las filiales totalmente controladas por Parker siguen necesariamente la política trazada por ésta (véase la sentencia del Tribunal de Justicia de 25 de octubre de 1983, AEG/Comisión, 107/82, Rec. p. 3151, apartado 50).

- 40 La demandada invoca, además, una carta de 21 de junio de 1991 en la que Parker describe, a petición de la Comisión, la manera en que sus filiales son controladas. Observa que de esta carta resulta que Parker dirige la fabricación de sus productos y fija los precios de compra de las filiales y que las actividades de venta y de marketing de éstas son controladas por un equipo regional (area team) de la sociedad matriz, que aprueba y supervisa el plan de ventas anual, fija los objetivos de venta, los márgenes brutos, los gastos de venta y el «cash flow», determina la gama de productos en venta y controla las campañas publicitarias y los descuentos de precios. Además, es responsable del nombramiento del personal de dirección de las filiales y ejerce un control financiero riguroso.
- 41 La demandada añade que, a diferencia de los distribuidores independientes, es la sociedad matriz Parker, y no las filiales, quien corre con todos los gastos de distribución y con el riesgo de un cambio de las condiciones económicas, especialmente de fluctuaciones monetarias entre los Estados miembros.
- 42 Por lo que se refiere al criterio del reparto de funciones interno, la Comisión alega, sin perjuicio de sus observaciones sobre si este criterio es un elemento autónomo, que el hecho de limitar la actividad comercial de cada filial a su mercado nacional constituye un reparto de funciones interno admisible según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia.
- 43 Además, la demandada indica que sólo las filiales presentaron objeciones ocasionales al suministro de Viho, y no los distribuidores independientes, de los que Viho podía obtener suministros sin ninguna dificultad a escala comunitaria. Después de recibir una oferta de la empresa italiana API, Viho respondió simplemente que ella misma podía proporcionar a API todos los productos Parker, puesto que poseía toda la gama de estos productos. Por consiguiente, no es exacta la afirmación de Viho según la cual se vio limitada a una única fuente de abastecimiento e, incluso, se vio excluida del mercado de referencia.

- 44 Sea como fuere, la protección territorial de las filiales dentro de un grupo debería apreciarse de manera diferente de la que deriva de un acuerdo celebrado entre empresas independientes con el objetivo de repartirse entre ellas los mercados nacionales. Según la demandada, las sentencias del Tribunal de Justicia de 31 de octubre de 1974, *Centrafarm y De Peijper* (15/74, Rec. p. 1147, y 16/74, Rec. p. 1183), relativas precisamente a un caso de compartimentación del mercado, no pueden apoyar el argumento según el cual el apartado 1 del artículo 85 del Tratado debe aplicarse cuando las instrucciones de la sociedad matriz tengan como objeto compartimentar los mercados nacionales y por efecto desfavorecer a los terceros.
- 45 La parte coadyuvante sostiene que, a la vista de las relaciones que la sociedad matriz Parker mantiene con sus filiales, cuyas acciones posee en su totalidad, el grupo Parker constituye una verdadera unidad económica en el sentido de la jurisprudencia (véanse las sentencias *Centrafarm y De Peijper*, antes citadas, apartados 41 y 32) y que, por consiguiente, no puede existir acuerdo, práctica concertada o decisión de asociación de empresas entre la sociedad matriz y sus filiales, en el sentido del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Señala que Parker habría podido obtener el mismo resultado a través de su propio personal de venta que opera en cada uno de los Estados miembros.
- 46 Por lo que se refiere al requisito de reparto de funciones interno, la parte coadyuvante sostiene que adoptó dicho sistema de distribución exclusivamente debido a consideraciones internas, con el fin de impedir la competencia entre sus filiales. La organización de las ventas en función de las fronteras nacionales procede de una evaluación económica destinada a prevenir la duplicación de esfuerzos y a tener en cuenta de la mejor forma posible las peculiaridades nacionales, en particular la lengua y la cultura.

— *Apreciación del Tribunal de Primera Instancia*

- 47 Procede recordar con carácter preliminar que, por lo que se refiere a los efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado sobre los acuerdos celebrados en el seno de

un grupo de sociedades, el Tribunal de Justicia ha declarado que «cuando la filial no goza de autonomía real para determinar su línea de actuación en el mercado, las prohibiciones impuestas por el apartado 1 del artículo 85 pueden considerarse inaplicables a las relaciones entre aquélla y la sociedad matriz, con la cual forma una unidad económica» (sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de julio de 1972, ICI/Comisión, 48/69, Rec. p. 619, apartado 134). Asimismo, en la citada sentencia Ahmed Saeed Flugreisen y otros, el Tribunal de Justicia declaró que «el artículo 85 no se aplica cuando la concertación de que se trate la lleven a cabo empresas que pertenezcan a un mismo grupo como sociedad matriz y filial, y dichas empresas constituyan una unidad económica en cuyo interior la filial no disfrute de verdadera autonomía para determinar su línea de acción en el mercado», y añadió que «al comportamiento de semejante unidad económica en el mercado le puede resultar aplicable el artículo 86». De la jurisprudencia del Tribunal de Primera Instancia también resulta que el apartado 1 del artículo 85 del Tratado sólo contempla los acuerdos entre entidades económicas que puedan competir entre sí y excluye los acuerdos y prácticas concertadas entre empresas pertenecientes a un mismo grupo que formen una unidad económica (sentencia de 10 de marzo de 1992, SIV y otros/Comisión, asuntos acumulados T-68/89, T-77/89 y T-78/89, Rec. p. II-1403, apartado 357).

48 Por una parte, en el presente caso ha quedado acreditado que Parker posee el 100 % del capital de sus filiales establecidas en Alemania, Francia, Bélgica y los Países Bajos. Por otra parte, de la descripción del funcionamiento de sus sociedades filiales, proporcionada por Parker, sobre la que la demandante no ha expuesto objeciones, resulta que las actividades de venta y de marketing de las filiales son dirigidas por un equipo regional designado por la sociedad matriz y que controla, en particular, los objetivos de venta, los márgenes brutos, los costes de venta, el «cash flow» y las existencias. Este equipo regional determina asimismo la gama de productos en venta, controla la actividad publicitaria e imparte directrices respecto a los precios y descuentos.

49 El Tribunal de Primera Instancia deduce de ello que la Comisión actuó correctamente al calificar, en el apartado 2 de su Decisión, al grupo Parker como «unidad económica en la que las filiales no pueden determinar de manera autónoma su comportamiento en el mercado».

- 50 Debe recordarse a continuación que, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, «en el contexto del Derecho de la competencia, debe entenderse que el concepto de empresa designa una unidad económica desde el punto de vista del objeto del acuerdo de que se trate aunque, desde el punto de vista jurídico, esta unidad económica esté constituida por varias personas físicas o jurídicas» (sentencia de 12 de julio de 1984, Hydrotherm, 170/83, Rec. p. 2999, apartado 11). Asimismo, el Tribunal de Primera Instancia ha declarado que «el apartado 1 del artículo 85 del Tratado se dirige a entidades económicas, cada una de las cuales consiste en una organización unitaria de elementos personales, materiales e inmateriales que persigue de manera duradera un fin económico determinado, organización que puede participar en la comisión de una infracción de las que contempla dicha norma» (sentencia de 10 de marzo de 1992, Shell/Comisión, T-11/89, Rec. p. II-757, apartado 311). Así, para la aplicación de las normas sobre la competencia, la unidad de comportamiento en el mercado de la sociedad matriz y de sus filiales prima sobre la separación formal entre estas sociedades resultante de sus diferentes personalidades jurídicas.
- 51 Por consiguiente, por no existir una concurrencia de voluntades económicamente independientes, las relaciones dentro de una unidad económica no pueden ser constitutivas de un acuerdo o de una práctica concertada entre empresas, restrictivos de la competencia a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Cuando, como en el presente caso, la filial, aun poseyendo distinta personalidad jurídica, no determina de forma autónoma su comportamiento en el mercado, sino que aplica las instrucciones que le imparte, directa o indirectamente, la sociedad matriz que la controla en su totalidad, las prohibiciones impuestas por el apartado 1 del artículo 85 no son aplicables a las relaciones entre la filial y la sociedad matriz con la que forma una unidad económica.
- 52 Si bien es cierto que no puede excluirse la posibilidad de que la política de distribución aplicada por Parker, consistente en prohibir que sus filiales suministren productos Parker a clientes establecidos en Estados miembros distintos del de la filial, contribuya a mantener y a compartimentar los diferentes mercados nacionales oponiéndose, de este modo, a uno de los objetivos fundamentales de realización del mercado común, no es menos cierto que de la jurisprudencia antes citada resulta que tal política, seguida por una unidad económica como el grupo Parker, dentro

de la cual las filiales no disfrutaban de ninguna autonomía para determinar su comportamiento en el mercado, no entra dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

- 53 Este Tribunal de Primera Instancia deduce de ello que la Comisión actuó correctamente al decidir que «el comportamiento de las filiales es, pues, atribuible a la sociedad matriz» y que «el sistema de distribución integrada que garantiza la venta de productos Parker en España, Francia, Alemania, Bélgica y los Países Bajos a través de filiales, controladas al 100 %, establecidas en estos países responde a los requisitos exigidos por el Tribunal de Justicia para no aplicar el artículo 85».
- 54 Por consiguiente, es superflua la alegación de la demandante según la cual los citados acuerdos infringen el apartado 1 del artículo 85 por ir más allá del mero reparto de funciones interno dentro del grupo. En efecto, debe señalarse que, de sus propios términos resulta que el apartado 1 del artículo 85 no contempla los comportamientos que son, en realidad, obra de una unidad económica. Ahora bien, no corresponde al Tribunal de Primera Instancia, so pretexto de que ciertos comportamientos, como los denunciados por la demandante, pueden escapar a la aplicación de las normas sobre la competencia, desviar el artículo 85 de su función con el fin de colmar una posible laguna del control previsto por el Tratado.
- 55 De ello se deduce que la primera parte del motivo basado en la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado no está fundada.

Sobre el trato supuestamente discriminatorio dado a Viho en relación con los precios y las condiciones de venta

— Exposición sucinta de las alegaciones de las partes

- 56 La demandante sostiene que, al aplicar condiciones desiguales a las prestaciones equivalentes que Viho podía ofrecer, Parker infringió la letra d) del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Señalando que este precepto, a diferencia de la letra b) del artículo 4 del Tratado CECA, no prohíbe la discriminación individual efectuada de manera autónoma por una empresa, sino que prohíbe la discriminación denominada colectiva, resultante de acuerdos entre empresas o de prácticas concertadas entre empresas, la demandante alega que la desigualdad de trato no resulta de un comportamiento aislado de Parker, sino que forma parte de manera indisociable de la totalidad del sistema de distribución establecido por Parker en el mercado común. Respecto a este sistema, la demandante lo califica de acuerdo entre empresas o, por lo menos, de práctica concertada que tiene por objeto o efecto falsear el juego de la competencia dentro del mercado común, por aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes.
- 57 La demandante alega que Parker, al negarse a concederle los precios y las condiciones de venta que aplica a sus propias filiales y/o a los distribuidores exclusivos independientes situados en los diferentes Estados miembros, la trata como a un comerciante a quien suministra una de sus filiales o un distribuidor exclusivo independiente. Ahora bien, señala que, tanto desde el punto de vista de la función que cumple como de las cantidades que vende, ella ofrece prestaciones comparables a las de las filiales y los distribuidores exclusivos independientes de Parker y que, por consiguiente, se la puede comparar directamente a éstos. Al no obtener las mismas condiciones que las filiales o los distribuidores exclusivos independientes de Parker, Viho se ve en la imposibilidad de competir eficazmente con éstos.

- 58 La demandada sostiene que, en las relaciones entre Parker y sus filiales, no existe un acuerdo que restrinja el juego de la competencia a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Señala que el escrito de interposición del recurso no precisa ni con qué representantes exclusivos trató Parker, ni el tipo de acuerdo que celebraron. Tampoco se refiere a un comportamiento preciso, ya que la demandante se contenta con referirse al sistema de venta de Parker o a la política de precios de Parker en general.
- 59 Según la demandada, la demandante parece considerar que el mero hecho de no obtener los mismos precios y condiciones que las filiales o los distribuidores exclusivos independientes constituye una restricción inadmisibles. Sin embargo, el fabricante no está obligado a ofrecer a cualquier mayorista los precios y las condiciones que concede a sus filiales o a sus distribuidores exclusivos independientes. Tal obligación de suministrar a cualquier cliente en las mismas condiciones que a las filiales o a los distribuidores exclusivos independientes podría, como máximo, derivarse de las disposiciones del artículo 86 del Tratado.
- 60 La demandada añade que las diferencias de precio se justifican por el hecho de que las filiales o los distribuidores independientes exclusivos cumplen funciones distintas de las de un mayorista normal y, por lo general, están sometidos a prohibiciones de competencia en relación con la venta de productos de otros fabricantes. Además, en determinadas circunstancias, estas empresas deben asumir gastos de publicidad de los productos del fabricante. Así pues, según la demandada, es inexacto que, como afirma Viho, ésta reciba un trato discriminatorio.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 61 Procede recordar que la letra d) del apartado 1 del artículo 85 del Tratado prohíbe los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prác-

ticas concertadas que consistan en aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva. La discriminación objeto de la prohibición del apartado 1 del artículo 85 debe, por consiguiente, resultar de un acuerdo, de una decisión o de una práctica concertada entre entidades económicas independientes y autónomas, y no ser obra de un comportamiento unilateral de una única empresa.

- 62 Este Tribunal de Primera Instancia observa, en primer lugar, que las relaciones existentes entre Parker y sus distribuidores independientes son irrelevantes para la solución del presente litigio. Sea como fuere, este Tribunal hace constar que, en este caso, la demandante no ha indicado en virtud de qué acuerdo, decisión o práctica concertada entre Parker y sus distribuidores independientes resultó discriminada.
- 63 Por otra parte, este Tribunal ha declarado más arriba (véase el apartado 51) que Parker y sus filiales forman una única entidad económica cuyo comportamiento unilateral no está incluido en la prohibición de la letra d) del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Por consiguiente, en el presente caso, no existe una discriminación de Viho que pueda ser sancionada en virtud de la letra d) del apartado 1 del artículo 85.
- 64 De ello se deduce que procede asimismo desestimar la segunda parte del motivo basado en la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

Sobre el segundo motivo: infracción del artículo 86 del Tratado

Exposición sucinta de las alegaciones de las partes

- 65 La demandante afirma que la mayoría de los proveedores importantes del sector de los artículos de papelería aplican sistemas de distribución análogos al de Parker. Sostiene que, en el mercado, tanto los distribuidores como los consumidores tienen que hacer frente, desde el punto de vista de la oferta, a un comportamiento rígido por parte del fabricante, junto con una competencia reducida. Pues bien, ante esta situación, ha de verificarse si el artículo 86 del Tratado se debe aplicar debido a la posición dominante colectiva ocupada en el mercado por los grandes fabricantes.
- 66 La demandante menciona, como otros proveedores principales del sector de los lapiceros y bolígrafos, a las empresas Mont Blanc, Pentel, Edding, Pilot y Henkel y, del sector de las máquinas de oficina, a Canon, Minolta, Toshiba, NEC y Mita, de las que afirma que practican, todas ellas, una política de remisión de pedidos. Declara estar dispuesta a presentar al Tribunal, si éste se lo pidiera, la correspondiente documentación como medio de prueba.
- 67 La demandada señala que la demandante no ha presentado ningún elemento de hecho o de Derecho ni sobre la posición en el mercado de las empresas de que se trata, ni sobre un posible comportamiento uniforme y ni siquiera sobre la existencia de vínculos económicos entre estas empresas (véase la sentencia SIV y otros/Comisión, antes citada, apartados 361 a 366). Indica, además, que la demandante tampoco ha explicado por qué, en su opinión, el expediente instruido por la Comisión pone de manifiesto la existencia de una posición dominante colectiva de las empresas afectadas en el mercado de referencia. Por último, señala que, durante el procedimiento administrativo, no se presentó ningún elemento sustancial en este sentido, de manera que la Comisión no estaba obligada a examinar si existía una posición dominante colectiva en el mercado. La demandada deduce de todo ello que debe desestimarse el motivo.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 68 El Tribunal de Primera Instancia señala que, según el párrafo primero del artículo 19 del Protocolo sobre el Estatuto (CE) del Tribunal de Justicia, aplicable al Tribunal de Primera Instancia en virtud del párrafo primero del artículo 46 de dicho Estatuto, y el apartado 1 del artículo 44 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia, el escrito de interposición del recurso debe contener una exposición sumaria de los motivos invocados. Debe, por ello, concretar en qué consiste el motivo sobre el que se apoya el recurso, de tal manera que su simple mención abstracta no cumple los requisitos exigidos por el Estatuto y el Reglamento de Procedimiento (sentencia Rendo y otros/Comisión, antes citada, apartado 130).
- 69 Según ha podido comprobar este Tribunal de Primera Instancia, en el presente caso, la demandante, que se limita a afirmar, sin mayores precisiones, que los demás proveedores principales de lapiceros y bolígrafos y de otros artículos de oficina practican la misma política de distribución que Parker, considera que ha de averiguarse si el artículo 86 del Tratado debería ser aplicado a causa de la posición dominante colectiva que ocupan los grandes fabricantes en el mercado de referencia.
- 70 Ahora bien, a falta de alegaciones precisas relativas a la posición en el mercado de dichas empresas, a su posible comportamiento uniforme o a sus vínculos económicos, la mera referencia al artículo 86 del Tratado contenida en el escrito de interposición no puede considerarse suficiente para cumplir lo dispuesto en el Estatuto y el Reglamento de Procedimiento.
- 71 Este Tribunal de Primera Instancia considera, además, que la Comisión no estaba obligada a investigar la posible posición dominante colectiva de los fabricantes de artículos de oficina, puesto que la denuncia presentada por la demandante el 22 de mayo de 1991 no contenía ningún elemento que pudiera implicar la obligación por parte de la Comisión de investigar dicho extremo.

- 72 De ello se deduce que procede desestimar el segundo motivo, basado en la infracción del artículo 86 del Tratado.

Sobre el tercer motivo: infracción del artículo 190 del Tratado

Exposición sucinta de las alegaciones de las partes

- 73 La demandante imputa a la Comisión el haber motivado insuficientemente su Decisión al no exponer de manera suficiente los elementos y las razones que la condujeron a excluir el sistema de distribución de Parker del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.
- 74 La demandada niega la imputación basada en una motivación insuficiente, alegando que la Decisión permite a la demandante seguir el razonamiento de la Comisión y al Tribunal de Primera Instancia, ejercer su control (sentencia del Tribunal de Justicia de 26 de junio de 1986, Nicolet Instrument, 203/85, Rec. p. 2049, apartados 10 y 11). A este respecto, la demandada estima que las páginas 3 a 5 de la Decisión revelan de manera clara las razones que la llevaron a no aplicar el apartado 1 del artículo 85 y las que excluyen la obligación, por parte de Parker, de conceder a la demandante los mismos precios y condiciones que a sus filiales y distribuidores independientes. La Comisión añade que no está obligada a entrar de nuevo en todas las cuestiones de Derecho suscitadas por la demandante durante el procedimiento administrativo (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 10 de marzo de 1992, Hüls/Comisión, T-9/89, Rec. p. II-499, apartado 332).

Apreciación del Tribunal

- 75 Procede recordar en primer lugar que, según reiterada jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia (sentencia del Tribunal de Justicia de 30 de septiembre de 1982, Roquette Frères/Consejo, 110/81, Rec. p. 3159, apartado 24, y sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 29 de junio de 1993, Asia Motor

France y otros/Comisión, T-7/92, Rec. p. II-669, apartado 30), la motivación de una Decisión lesiva debe permitir a su destinatario conocer la justificación de la medida adoptada para, en su caso, hacer valer sus derechos y comprobar si la Decisión está o no fundada y al Juez comunitario, ejercer su control.

- 76 Procede señalar a continuación que, en la motivación de las Decisiones que haya de tomar para garantizar la aplicación de las normas sobre la competencia, la Comisión no está obligada a definir una postura sobre todas las alegaciones que los interesados aduzcan en apoyo de su petición. En efecto, le basta con exponer los hechos y las consideraciones jurídicas que revisten una importancia esencial en el sistema de la Decisión (véanse las sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 24 de enero de 1992, La Cinq/Comisión, T-44/90, Rec. p. II-1, apartado 35, y Asia Motor France y otros/Comisión, antes citada, apartado 31).
- 77 Ahora bien, leyendo la Decisión objeto del recurso, este Tribunal de Primera Instancia ha podido comprobar que en ella se indican los elementos de hecho y de Derecho esenciales en los que la Comisión se basa para archivar la denuncia de la demandante, por lo que permite a esta última impugnar el fundamento de la Decisión y al Tribunal de Primera Instancia, ejercer su control de legalidad. De ello se deduce que la Decisión controvertida no adolece de falta de motivación.
- 78 De todas las consideraciones precedentes resulta que procede desestimar el recurso en su totalidad.

Costas

- 79 A tenor del apartado 2 del artículo 87 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia, la parte que pierda el proceso será condenada en cos-

tas, si así lo hubiera solicitado la otra parte. Por haber sido desestimados los motivos formulados por la parte demandante, procede condenarla en costas.

- 80 Por lo que respecta a las costas de la parte coadyuvante, este Tribunal considera que, dadas las circunstancias, no procede aplicar el apartado 4 del artículo 87 de su Reglamento de Procedimiento para ordenar que la parte coadyuvante soporte sus propias costas. Por consiguiente, la demandante cargará también con las costas de la parte coadyuvante, Parker.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Primera)

decide:

- 1) Desestimar el recurso.
- 2) Condenar a la parte demandante a pagar la totalidad de las costas, incluidas las de la parte coadyuvante, Parker Pen Ltd.

Schintgen

García-Valdecasas

Kirschner

Vesterdorf

Bellamy

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 12 de enero de 1995.

El Secretario

El Presidente

H. Jung

R. Schintgen