

Asunto T-203/01

Manufacture française des pneumatiques Michelin  
contra  
Comisión de las Comunidades Europeas  
«Artículo 82 CE — Sistemas de descuentos — Abuso»

Sentencia del Tribunal de Primera Instancia (Sala Tercera) de 30 de septiembre de 2003 . . . . . II-4082

Sumario de la sentencia

1. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Concepto — Concepto objetivo que se refiere a las actividades que pueden influir en la estructura de un mercado y que producen el efecto de obstaculizar el mantenimiento o el desarrollo de la competencia — Obligaciones que incumben a la empresa dominante — Ejercicio de la competencia basada en los méritos*  
(Art. 82 CE)

2. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Descuentos que tienen un efecto de exclusión del mercado — Descuentos por fidelidad — Calificación de práctica abusiva*  
(Art. 82 CE)
3. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Descuentos por volumen — Procedencia — Requisitos — Carácter abusivo de un sistema de descuentos — Criterios de apreciación*  
(Art. 82 CE)
4. *Competencia — Procedimiento administrativo — Pliego de cargos — Contenido necesario*
5. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Descuentos por volumen con un efecto de fidelización — Descuento concedido anualmente que representa un porcentaje del total del volumen de negocios realizado con el cliente durante el año transcurrido y que se incrementa progresiva y significativamente con dicho volumen*  
(Art. 82 CE)
6. *Competencia — Procedimiento administrativo — Respeto del derecho de defensa — Acceso al expediente — Límites — Obligación de comunicar a la empresa en posición dominante la identidad de sus clientes que han colaborado en la investigación — Exclusión*
7. *Competencia — Procedimiento administrativo — Decisión de la Comisión por la que se declara la existencia de infracción — Exclusión de las pruebas no comunicadas a las partes — Consecuencias — Imposibilidad de probar el cargo correspondiente por referencia a dichos documentos*
8. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Sistema de descuentos que deja un gran margen de apreciación subjetiva a la empresa en posición dominante — Descuentos carentes de justificación económica objetiva*  
(Art. 82 CE)
9. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Empresa de fabricación de neumáticos — Contratos que conceden una recompensa a los minoristas si se comprometen a hacer sistemáticamente el recauchutado de las carcasas de sus neumáticos en dicha empresa — Condición que tiene efecto de ventas asociadas — Legalidad desde el punto de vista del Derecho nacional — Falta de pertinencia — Primacía del Derecho comunitario*  
(Art. 82 CE)

10. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Obligaciones impuestas a los revendedores de los productos de la empresa en posición dominante como contrapartida de ventajas financieras — Obligaciones que tienen como objetivo eliminar la competencia de otros productores*  
(Art. 82 CE)
  
11. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Obligaciones en materia de información y de controles no objetivamente justificadas impuestas a los revendedores de los productos de la empresa en posición dominante en contrapartida de ventajas financieras — Aplicación del Reglamento (CEE) n° 4087/88 que permite establecer obligaciones de información en el marco de acuerdos de franquicia — Exclusión*  
[Art. 82 CE; Reglamento (CEE) n° 4087/88 de la Comisión, art. 3, ap. 2]
  
12. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Concepto — Actividades que tienen por efecto o por objeto obstaculizar el mantenimiento o el desarrollo de la competencia*  
(Art. 82 CE)
  
13. *Competencia — Multas — Importe — Determinación — Elevación del nivel general de las multas — Procedencia — Requisito — Obligación de motivación — Inexistencia*  
(Reglamento n° 17 del Consejo, art. 15, ap. 2; Comunicación 98/C 9/03 de la Comisión)
  
14. *Competencia — Multas — Importe — Determinación — Criterios — Multa que sanciona la explotación abusiva de una posición dominante — apreciación de la gravedad de la infracción — Consideración de la naturaleza y del objeto de las prácticas abusivas y no de sus efectos concretos*  
(Reglamento n° 17 del Consejo, art. 15, ap. 2)
  
15. *Competencia — Multas — Pluralidad de infracciones — Imposición de una única multa — Procedencia — Obligación de la Comisión de individualizar los diferentes elementos abusivos — Inexistencia*  
(Reglamento n° 17 del Consejo, art. 15, ap. 2)
  
16. *Competencia — Multas — Importe — Determinación — Criterios — Duración de la infracción — Consideración de la duración como tal, independientemente de sus consecuencias sobre el perjuicio causado — Procedencia*  
(Reglamento n° 17 del Consejo, art. 15, ap. 2)

17. *Competencia — Multas — Importe — Determinación — Criterios — Gravedad de las infracciones — Circunstancias agravantes — Reincidencia — Concepto (Comunicación 98/C 9/03 de la Comisión)*
18. *Competencia — Multas — Importe — Determinación — Criterios — Gravedad de las infracciones — Circunstancias agravantes — Reincidencia — Infracciones similares cometidas sucesivamente por dos filiales de una misma sociedad matriz*
19. *Competencia — Multas — Importe — Determinación — Criterios — Gravedad de las infracciones — Circunstancias agravantes — Elevación del porcentaje de incremento anteriormente aplicado por causa de reincidencia — Disminución de los porcentajes de reducción anteriormente aplicados ante determinadas circunstancias atenuantes — Procedencia (Reglamento nº 17 del Consejo, art. 15, ap. 2; Comunicación 98/C 9/03 de la Comisión)*

1. El concepto de explotación abusiva es un concepto objetivo que se refiere a las actividades de una empresa en situación de posición dominante que pueden influir en la estructura de un mercado en el que, debido justamente a la presencia de la empresa de que se trata, la intensidad de la competencia se encuentra ya debilitada y que producen el efecto de obstaculizar, recurriendo a medios diferentes de los que rigen una competencia normal de productos o servicios basada en las prestaciones de los agentes económicos, el mantenimiento del grado de competencia que aún exista en el mercado o el desarrollo de dicha competencia. De ello resulta que no toda competencia en precios es automáticamente legítima y que una empresa que ocupe una posición dominante no puede recurrir a medios distintos a los propios de una competencia basada en los méritos.

dominante no implica, en sí misma, ningún reproche a la empresa de que se trate, sí supone 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. Del mismo modo, si bien la existencia de una posición dominante no priva a una empresa que se encuentra en dicha posición del derecho a proteger sus propios intereses comerciales cuando éstos se ven amenazados, y si bien dicha empresa puede, en una medida razonable, realizar los actos que considere adecuados para proteger sus intereses, no cabe admitir tales comportamientos cuando su objeto es precisamente reforzar dicha posición dominante y abusar de ella.

Por consiguiente, aunque la acreditación de la existencia de una posición

(véanse los apartados 54, 55 y 97)

2. Un sistema de descuentos que tiene por efecto obstaculizar el acceso al mercado de los competidores se considera contrario al artículo 82 CE si lo aplica una empresa en posición dominante.

Tal es el caso de un descuento de fidelidad concedido por una empresa en posición dominante a sus clientes como contrapartida del compromiso de éstos de abastecerse exclusivamente o casi exclusivamente de ella. En efecto, este descuento, aun en el caso en que no sea discriminatorio, intenta, por medio de la concesión de ventajas económicas, impedir que dichos clientes se abastezcan de los productores competidores de la empresa en posición dominante.

(véanse los apartados 56, 57 y 65)

3. Los sistemas de descuento cuantitativos aplicados por una empresa en posición dominante, vinculados únicamente al volumen de compras de ésta, no producen generalmente el efecto de excluir del mercado a los competidores, prohibido por el artículo 82 CE. En efecto, si el aumento de la cantidad suministrada por dicha empresa se traduce en un menor coste para el proveedor, éste puede hacer que sus clientes disfruten de esta reducción mediante una tarifa más favorable.

De ello se desprende que un sistema de descuentos cuantitativos en el que la cuantía del descuento aumenta en función del volumen de compras de la empresa en posición dominante no infringe el artículo 82 CE, salvo si los criterios y las modalidades de concesión del descuento ponen de manifiesto que el sistema no está basado en ninguna contraprestación económica que lo justifique, sino que pretende, como en el caso de un descuento de fidelidad y por objetivos, impedir el abastecimiento de los clientes acudiendo a sus competidores

Para determinar el posible carácter abusivo de un sistema de descuentos cuantitativos procede apreciar el conjunto de las circunstancias y, en particular, los criterios y condiciones de concesión del descuento, y examinar si los descuentos pretenden, 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 terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes o reforzar su posición dominante mediante la distorsión de la competencia.

(véanse los apartados 58 a 60 y 62)

4. El pliego de cargos debe contener una exposición de los cargos redactada en

términos suficientemente claros, aunque sean resumidos, como para que los interesados puedan conocer efectivamente los comportamientos que les imputa la Comisión. En efecto, sólo si cumple este requisito puede el pliego de cargos desempeñar la función que le atribuyen los reglamentos comunitarios y que consiste en facilitar a las empresas y asociaciones de empresas todos los elementos necesarios para que puedan defenderse de forma eficaz antes de que la Comisión adopte una decisión definitiva.

(véase el apartado 77)

5. Un sistema de descuentos cuantitativos, aplicado por un proveedor a sus clientes, que establece una variación importante en el porcentaje de descuento entre los escalones inferiores y los superiores, caracterizado por un período de referencia de un año y por la determinación del descuento tomando como base el volumen de negocios total realizado durante el período de referencia, presenta las características de un sistema de descuentos de fidelidad que implica una fuerte incitación a abastecerse de dicho proveedor.

(véase el apartado 95)

6. En el marco de un procedimiento dirigido a que se declare el abuso de una posición dominante, la Comisión está obligada a tener en cuenta el riesgo de que la empresa de que se trate adopte represalias contra sus clientes que hayan colaborado en la investigación. Habida cuenta de este riesgo, la Comisión tiene la facultad de no comunicarle la identidad de tales empresas y de transmitirle únicamente un cuadro que reproducía de manera anónima las respuestas a las peticiones de información que les había enviado. Por consiguiente, al preparar, en el marco de un procedimiento administrativo, una versión no confidencial de dichas respuestas, la Comisión respeta, por una parte, la exigencia de proteger la información confidencial y, por otra, el derecho del destinatario del pliego de cargos de acceder a la totalidad del expediente.

(véanse los apartados 124 y 125)

7. Deben ser eliminados como medios de prueba de una infracción de las normas sobre la competencia los documentos utilizados por la Comisión contra la empresa de que se trate sin que ésta haya dispuesto de ellos durante el procedimiento administrativo. Esta eliminación conduce a la anulación de la decisión que declara la infracción si

ésta se refiere a un cargo que sólo puede probarse haciendo referencia a dichos documentos.

(véase el apartado 129)

8. La concesión de un descuento por parte de una empresa que ocupa una posición dominante no debe considerarse abusiva en el sentido del artículo 82 CE cuando se basa en una justificación económica objetiva. De ello se desprende que un sistema de descuentos aplicado por una empresa en situación de posición dominante que deja a ésta un margen de apreciación discrecional nada despreciable por lo que respecta a la posibilidad de que sus clientes se beneficien de los descuentos, debe considerarse no equitativo, y constituye una explotación abusiva en el sentido del artículo 82 CE. En efecto, como consecuencia de la apreciación subjetiva de los criterios que dan derecho al descuento, los clientes se encuentran en una situación de incertidumbre, sin poder prever con certeza el tipo de descuento de que se pueden beneficiar.

(véanse los apartados 140 y 141)

9. El hecho de que una empresa de fabricación de neumáticos en situación de posición dominante en el mercado

conceda una recompensa a los revendedores de sus productos, si se comprometen a hacer sistemáticamente en ella el recauchutado de las carcasas de sus neumáticos, constituye una explotación abusiva en el sentido del artículo 82 CE. En efecto, mediante esta remuneración, la empresa en posición dominante utiliza su peso económico en el sector de los neumáticos en general, y en el sector de los neumáticos nuevos en particular, como punto de apoyo para asegurarse que será la elegida por los minoristas para el recauchutado de neumáticos. Impone, de este modo, una condición que tiene un efecto de ventas vinculadas prohibido por el artículo 82 CE.

A este respecto, poco importa que tal condición sea conforme con el Derecho nacional aplicable, habida cuenta de la primacía del Derecho comunitario en la materia y del efecto directo reconocido a las disposiciones del artículo 82 CE.

(véanse los apartados 163 y 166)

10. Constituye una explotación abusiva, en el sentido del artículo 82 CE, el hecho de que una empresa en situación de posición dominante se comprometa a participar en el esfuerzo financiero de los revendedores de sus productos exigiendo, en contrapartida, de esas empresas que favorezcan los productos que llevan su marca, que no desvíen la

demanda espontánea de sus productos y que mantengan un nivel de existencias suficiente para atender inmediatamente dicha demanda. En efecto, el conjunto de estas condiciones pretende eliminar la competencia de los otros productores consolidando la posición dominante de la empresa en el mercado.

(véanse los apartados 208 y 210)

Por otra parte, tales obligaciones de información exceden con mucho de las que pueden imponerse en el marco de un acuerdo de franquicia en virtud del Reglamento n° 4087/88, y especialmente de su artículo 3, apartado 2, que, en todo caso, está comprendido en el ámbito de aplicación del artículo 81 CE, apartado 1, y por tanto carece de pertinencia en el marco de la apreciación, desde el punto de vista del artículo 82 CE, de las obligaciones impuestas por una empresa en posición dominante a sus propios clientes.

11. Las obligaciones que una empresa en posición dominante impone a los revendedores de sus productos como contrapartida a la participación en su esfuerzo financiero, de comunicarle diversos datos, como los balances, estadísticas sobre el volumen de negocios y las prestaciones de servicio, así como informaciones sobre el accionariado, y de permitirle efectuar una auditoría de los puntos de venta a fin de asegurar el respeto de los ejes de progreso acordados con los minoristas, dan lugar a una explotación abusiva si no están justificadas objetivamente.

(véanse los apartados 21, 215 a 217 y 219)

12. Para poder demostrar la existencia de una infracción del artículo 82 CE, basta con demostrar que el comportamiento abusivo de la empresa que ocupa una posición dominante tiene por objeto restringir la competencia o, en otros términos, que el comportamiento puede tener dicho efecto. De ello se desprende que, en el marco de la aplicación de dicho artículo, se confunden la demostración del objeto y del efecto contrario a la competencia de un comportamiento abusivo. En efecto, si se demuestra que el objeto perseguido por el comportamiento de la empresa en situación de posición dominante consiste en restringir la competencia, dicho comportamiento podrá también producir dicho efecto. En consecuen-

En particular, estas obligaciones deben considerarse abusivas si traducen la voluntad de la empresa en posición dominante de controlar más estrechamente la distribución de sus productos, de obtener informaciones sobre el mercado que no son públicas y que son preciosas para la aplicación de su propia estrategia comercial así como de aumentar la dependencia de los minoristas con respecto a ella.



cia, cuando una empresa pone efectivamente en marcha prácticas cuyo objeto consiste en restringir la competencia, el hecho de que no se alcance el resultado previsto no puede bastar para descartar la aplicación del artículo 82 CE.

(véanse los apartados 239, 241 y 245)

13. El hecho de que la Comisión haya impuesto en el pasado multas de un determinado nivel y aplicado un determinado porcentaje de incremento en función de la duración de la infracción no puede privarle de la posibilidad de elevar dicho nivel, así como el porcentaje de incremento dentro de los límites indicados en el Reglamento n° 17 y en las Directrices para el cálculo del importe de las multas impuestas en aplicación del artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 17 y del artículo 65, apartado 5, del Tratado CECA que la Comisión ha adoptado, si ello resulta necesario para aplicar la política comunitaria de la competencia. En particular, tiene la facultad de aumentar el nivel de las multas para reforzar su efecto disuasorio.

La práctica seguida anteriormente por la Comisión en sus decisiones no sirve, por tanto, en sí misma, de marco jurídico para determinar el importe de las multas en materia de competencia, pues dicho marco es únicamente el que

se define en el Reglamento n°17 y en las mencionadas Directrices.

En estas circunstancias, la Comisión no está tampoco obligada a motivar, en una decisión que impone una multa por infracción de las reglas sobre competencia, las razones por las cuales el importe de partida elegido para el cálculo de la multa no era idéntico al fijado en una decisión anterior que declaraba la misma infracción por otra empresa.

(véanse los apartados 254, 255 y 277)

14. Al fijar el importe de la multa impuesta por la explotación abusiva de una posición dominante, la Comisión está facultada para establecer la gravedad de esta infracción únicamente en función de su naturaleza y de su objeto sin tener en cuenta los efectos concretos de los comportamientos abusivos, ya que los primeros pueden ser más importantes a este respecto que los segundos. En particular, la Comisión no está obligada a proceder al examen de la evolución de las cuotas de mercado y de los precios de venta de la empresa de que se trate.

(véanse los apartados 258 y 259)

15. En una decisión que declara numerosas infracciones a las normas sobre competencia por parte de la misma empresa, la Comisión está facultada para imponer una multa única por una pluralidad de infracciones, de manera que la multa única puede comprender globalmente la totalidad de las infracciones que se extienden, en su conjunto, a un determinado período. A este respecto, la Comisión no debe individualizar, en la motivación de la decisión, el modo en que tuvo en cuenta cada uno de los elementos abusivos imputados a efectos de la fijación de la multa.

(véanse los apartados 265 y 267)

16. El aumento del importe de la multa impuesta por la Comisión para sancionar una infracción a las normas sobre competencia en función de su duración no está limitada al supuesto en el que exista una relación directa entre la duración y un mayor perjuicio causado a los objetivos comunitarios que contemplan dichas normas.

(véase el apartado 278)

17. Debe considerarse que el concepto de reincidencia que figura en las Directrices de la Comisión sobre el cálculo del importe de las multas impuestas en

aplicación del artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 17 y del artículo 65, apartado 5, del Tratado CECA, en concepto de circunstancia agravante, comprende los casos en que una misma empresa, tras haber sido sancionada por una infracción, comete una nueva infracción de carácter similar.

(véase el apartado 284)

18. Desde el momento en que el Derecho comunitario de la competencia reconoce que diferentes sociedades pertenecientes a un mismo grupo constituyen una única entidad económica y, por ende, una empresa en el sentido de los artículos 81 CE y 82 CE si las sociedades de que se trata no definen de manera autónoma su comportamiento en el mercado, con la consecuencia que la Comisión puede imponer una multa a la sociedad matriz por prácticas de sociedades de su grupo, dicha institución puede considerar con toda razón que se da una situación de reincidencia cuando una de las filiales de la sociedad matriz comete una infracción del mismo tipo que aquella por la que había sido previamente sancionada otra.

(véase el apartado 290)

19. El hecho de que la Comisión haya aplicado en el pasado, en presencia de

circunstancias agravantes, como la reincidencia, un determinado porcentaje de incremento de las multas no puede privarle de la posibilidad de elevar estos porcentajes dentro de los límites indicados en el Reglamento n° 17 y en las Directrices para el cálculo del importe de las multas impuestas en aplicación del artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 17 y del artículo 65, apartado 5, del Tratado CECA si ello resulta necesario para aplicar la política comunitaria de la competencia. En efecto, por una parte, la práctica seguida anteriormente por la Comisión en sus decisiones no sirve, en sí misma, de marco jurídico para determinar el importe de las multas en materia de competencia, ya que éste es únicamente el que se define en el Reglamento n° 17 y en dichas Directrices y, por otra parte, la Comisión debe, para determinar el importe de la multa, asegurar el carácter disuasorio de su acción. En

particular, en caso de reincidencia, un aumento considerable del importe de base de la multa está justificado siempre que la reincidencia constituya la prueba de que la sanción anteriormente impuesta no fue suficientemente disuasoria.

Del mismo modo, el hecho de que la Comisión haya considerado, en sus decisiones anteriores, que determinados comportamientos constituían circunstancias atenuantes, dando lugar a una reducción importante de la multa o al sobreseimiento del procedimiento, no implica que esté obligada a hacer siempre la misma apreciación sobre dichos comportamientos.

(véanse los apartados 292, 293 y 298)