

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Tercera)  
de 21 de marzo de 2002 \*

En el asunto T-231/99,

**Colin Joynson**, con domicilio en Manchester (Reino Unido), representado por el Sr. B. Bedford, Barrister, y los Sres. S. Ferdinand, J. Kelly, A. Oliver, E. Bonner-Evans, T. Malyn y M. Noble, Solicitors,

parte demandante,

contra

**Comisión de las Comunidades Europeas**, representada por el Sr. K. Wiedner, en calidad de agente, asistido por el Sr. N. Khan, Barrister, que designa domicilio en Luxemburgo,

parte demandada,

\* Lengua de procedimiento: inglés.

apoyada por

Bass plc, con domicilio social en Londres (Reino Unido), representada por las Sras. M. Farquharson, J. Block y el Sr. N. Green, Solicitors, que designa domicilio en Luxemburgo,

parte coadyuvante,

que tiene por objeto un recurso de anulación de la Decisión 1999/473/CE de la Comisión, de 16 de junio de 1999, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 81 del Tratado CE (asunto IV/36.081/F3 — Bass) (DO L 186, p. 1),

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

integrado por los Sres. J. Azizi, Presidente, K. Lenaerts y M. Jaeger, Jueces;

Secretario: Sr. J. Palacio González, administrador;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 26 de abril de 2001;

dicta la siguiente

### Sentencia <sup>1</sup>

#### Hechos que originaron el litigio

- 1 Bass plc (en lo sucesivo, «Bass») es una sociedad cotizada en la Bolsa de Londres. El grupo Bass es un grupo internacional que opera en el sector de la hostelería, las actividades recreativas y la fabricación de bebidas, en particular, cerveza, en Europa, los Estados Unidos y otros países.
  
- 2 En junio de 1996, el grupo Bass era propietario de unos 4.182 bares en el Reino Unido, de los cuales 2.736 eran gestionados por un empleado del grupo y 1.446 estaban arrendados. En marzo de 1997, el patrimonio arrendado del grupo Bass ascendía a 1.430 bares, de los que 106 estaban en Escocia. De dichos 1.430 establecimientos, 1.186 estaban arrendados en virtud de contratos tipo de arrendamiento, 178 mediante arrendamientos en precario (tenancy at will), 42 mediante arrendamientos a corto plazo (foundation agreement), los 24 bares restantes estaban arrendados en virtud de contratos de otro tipo o desocupados.
  
- 3 Durante 1998 el grupo Bass vendió progresivamente una gran parte de su patrimonio arrendado para conservar únicamente unos veinte bares.

1 — Únicamente se reproducen los fundamentos de Derecho de la presente sentencia cuya publicación el Tribunal de Primera Instancia considera útil.

4 Las relaciones contractuales entre el grupo Bass y la mayoría de sus arrendatarios vinculados se regulaban por un contrato tipo de arrendamiento, en cuya virtud, una de las sociedades del grupo Bass ponía a disposición del arrendatario vinculado un establecimiento que contaba con una licencia, con los equipos y todo lo necesario para su explotación, como contraprestación por el pago de un alquiler y el compromiso de comprar a Bass, o a un suministrador que ésta designe, las cervezas mencionadas en el contrato de arrendamiento.

5 Por consiguiente, en el contrato tipo de arrendamiento se establecía una obligación de compra exclusiva y una obligación de no competencia.

6 La obligación de compra exclusiva forzaba al arrendatario vinculado a comprar exclusivamente de su cocontratante o de una persona designada por éste, la cerveza mencionada en el contrato, con una posibilidad, no obstante, de comprar la cerveza de otra cervecera en virtud de una disposición de la normativa nacional denominada generalmente «Guest Beer Provision».

7 La obligación de no competencia prohibía al arrendatario vinculado vender o proponer para la venta en su establecimiento o llevar a éste para su venta cualquier cerveza del mismo tipo que la mencionada que no hubiera sido suministrada por el cocontratante o una persona designada por éste, o cualquier otra cerveza salvo que se tratara de cerveza embotellada, en bote o contenida en otro envase pequeño, o de cerveza a presión, siempre que ésta se vendiera habitualmente de esta forma o si la demanda suficiente de la clientela del bar lo justificaba.

## Procedimiento administrativo

8 En febrero de 1995, la Office of Fair Trading (en lo sucesivo, «OFT») abrió, a instancia de la Comisión, una investigación sobre la política de precios aplicada

por las cerveceras británicas en el comercio al por mayor. A raíz de dicha investigación, centrada, en particular, en Bass, en mayo de 1995 la OFP emitió un informe titulado «investigación sobre la política de precios aplicada por las cerveceras británicas en el comercio al por mayor» y publicó un comunicado de prensa relativo a dicho informe el 16 de mayo de 1995.

- 9 El 11 de junio de 1996, Bass Holding Ltd y The Bass Lease Company Ltd, filiales al 100 % de Bass, en virtud del artículo 4 del Reglamento n° 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de aplicación de los artículos [81] y [82] del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22), notificaron el contrato tipo de arrendamiento aplicable a un bar que cuenta con una licencia para la venta de bebidas alcohólicas que deben consumirse *in situ*, abierto en Inglaterra y en el País de Gales. Solicitaron una declaración negativa o, de lo contrario, la confirmación por la Comisión de que podía aplicarse a los contratos el Reglamento (CEE) n° 1984/83 de la Comisión, de 22 de junio de 1983, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo [81] del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de compra exclusiva (DO L 173, p. 5; EE 08/02, p. 114), modificado por el Reglamento (CE) n° 1582/97 de la Comisión, de 30 de julio de 1997 (DO L 214, p. 27), o una exención individual, en virtud del artículo 81 CE, apartado 3, con efecto retroactivo a la fecha de celebración de los contratos. En su título II el Reglamento n° 1984/83 contiene disposiciones especiales relativas a los acuerdos de suministro de cerveza.
- 10 La Comisión completó la información contenida en la notificación al efectuar una verificación *in situ* en los locales de Bass, con arreglo al artículo 14, apartado 2, del Reglamento n° 17, y enviar varias solicitudes de información. La Comisión, en particular, trató de obtener la confirmación de los datos que Bass le había comunicado.
- 11 A raíz de la publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, de conformidad con el artículo 19, apartado 3, del Reglamento n° 17, de una comunicación en la que anunciaba su intención de conceder a Bass una exención

con efecto retroactivo con arreglo al artículo 81 CE, apartado 3, la Comisión recibió veinte respuestas de terceros interesados. Dieciséis respuestas habían sido redactadas según un modelo elaborado por un grupo de acción formado por arrendatarios vinculados. La Comisión recibió también las observaciones de otros tres arrendatarios vinculados y de un contable.

- 12 En estas circunstancias la Comisión adoptó la Decisión 1999/473/CE, de 16 de junio de 1999, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 81 del Tratado CE (asunto IV/36.081/F3 — Bass) (DO L 186, p. 1; en lo sucesivo, «Decisión impugnada»). Decidió que el contrato tipo de arrendamiento notificado está comprendido en el ámbito de aplicación del artículo 81 CE, apartado 1, pero declaró la inaplicabilidad de esta disposición con arreglo al artículo 81 CE, apartado 3, con efecto del 1 de marzo de 1991 al 31 de diciembre de 2002.
- 13 Desde julio de 1992 y en virtud de un contrato tipo de arrendamiento, el Sr. C. Joynson explotaba un bar propiedad de Bass Holdings situado en Bolton (Reino Unido). El contrato llegó a su término cuando la propietaria vendió el bar en febrero de 1998. Durante el procedimiento administrativo, el Sr. C. Joynson formuló algunas observaciones respondiendo a la comunicación de la Comisión, en virtud del artículo 19, apartado 3, del Reglamento n° 17.

### Procedimiento y pretensiones de las partes

- 14 En estas circunstancias, el 12 de octubre de 1999 el demandante interpuso el presente recurso.
- 15 Mediante auto de 13 de abril de 2000, el Presidente de la Sala Tercera del Tribunal de Primera Instancia concedió al demandante el beneficio de justicia gratuita.

16 Mediante auto de 4 de julio de 2000, el Presidente de la Sala Tercera del Tribunal de Primera Instancia admitió la intervención de Bass en apoyo de las pretensiones de la Comisión.

17 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia (Sala Tercera) decidió abrir la fase oral. En la vista de 26 de abril de 2001 se oyeron los informes orales de las partes y sus respuestas a las preguntas orales del Tribunal de Primera Instancia.

18 El demandante solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Anule la Decisión impugnada.

— Condene en costas a la Comisión y a Bass.

19 La Comisión, apoyada por Bass, solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso por infundado.

— Condene en costas al demandante.

## Sobre la admisibilidad

20 La Comisión y Bass se plantean, respectivamente, un interrogante sobre el interés del demandante para ejercitar la acción sobre su legitimación activa.

### *1. Sobre el interés para ejercitar la acción*

#### *Alegaciones de las partes*

21 [...]

22 El demandante considera que le asiste un interés suficiente para ejercitar la acción.

#### *Apreciación del Tribunal de Primera Instancia*

23 Debe recordarse que una persona física o jurídica debe justificar un interés nato y real en la anulación del acto impugnado (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 17 de septiembre de 1992, NBV y NVB/Comisión, T-138/89, Rec. p. II-2181, apartado 33).

- 24 De los documentos acreditativos que ha presentado durante el procedimiento el demandante y de la información obtenida de él y de la parte coadyuvante se desprende que el demandante ha interpuesto contra Bass un recurso de indemnización ante los órganos jurisdiccionales ingleses cuyo objeto consiste en el resarcimiento del perjuicio supuestamente sufrido por habersele impuesto, en el contrato tipo de arrendamiento, que fue declarado exento por la Comisión en la Decisión impugnada, obligaciones contrarias al artículo 81 CE, y que dicho recurso se halla pendiente de resolución.
- 25 Por consiguiente, el demandante conserva un interés material y moral en la resolución del presente litigio, a pesar de la resolución del contrato de arrendamiento.

## *2. Sobre la legitimación activa del demandante*

### *Alegaciones de las partes*

26  
a  
27 [...] ]

### *Apreciación del Tribunal de Primera Instancia*

- 28 Es preciso recordar que, según reiterada jurisprudencia, los sujetos que no sean destinatarios de una Decisión sólo pueden afirmar que ésta les afecta individualmente, en el sentido del artículo 230 CE, párrafo cuarto, cuando la Decisión

impugnada les atañe debido a ciertas cualidades que les son propias o a una situación de hecho que los caracterice en relación con cualesquiera otras personas y, por ello, los individualiza de una manera análoga a la del destinatario (sentencias del Tribunal de Justicia de 15 de julio de 1963, Plaumann/Comisión, 25/62, Rec. pp. 197 y ss., especialmente p. 223, y de 23 de mayo de 2000, Comité d'entreprise de la Société française de production y otros/Comisión, C-106/98 P, Rec. p. I-3659, apartado 39).

29 En el caso de autos, el demandante ha promovido un recurso de anulación contra la decisión de exención de un acuerdo del que ha sido parte y en relación con el cual sostiene que le impuso precios discriminatorios y le impidió así hacer frente a la competencia en igualdad de condiciones. También promovió ante los órganos jurisdiccionales ingleses un recurso de indemnización contra Bass debido a que, en el marco del acuerdo exento, se le impusieron obligaciones contrarias al artículo 81 CE. Además, intervino en el procedimiento administrativo.

30 Habida cuenta dichas circunstancias, que demuestran que la Decisión impugnada afecta a la situación jurídica personal del demandante, éste se encuentra en una situación de hecho que le individualiza de una manera análoga a la del destinatario. Por lo tanto, se halla individualmente afectado en el sentido del artículo 230 CE, párrafo cuarto. Dado que, por lo demás, no se ha negado, ni puede negarse, que dicha decisión le afecta también directamente, su recurso de anulación cumple los requisitos de admisibilidad establecidos en la citada disposición.

31 Sin embargo, Bass considera que no procede admitir el recurso alegando que el hecho de que un cocontratante aislado ponga en entredicho la validez de la decisión de exención de un acuerdo tipo en el que participa dicha empresa con numerosos operadores económicos viola el principio de seguridad jurídica.

- 32 A este respecto, debe recordarse que el Derecho comunitario confiere a los justiciables un derecho a la tutela judicial completa y efectiva [auto del Presidente del Tribunal de Justicia de 29 de enero de 1997, Antonissen/Consejo y Comisión, C-393/96 P(R), Rec. p. I-441, apartado 36] y que, en el marco del Tratado, se previó erigir un sistema completo de tutela judicial en relación con los actos de las instituciones comunitarias que puedan producir efectos jurídicos (sentencia del Tribunal de Justicia de 27 de septiembre de 1988, Parlamento/Consejo, 302/87, Rec. p. 5615, apartado 20).
- 33 Pues bien, este derecho del justiciable quedaría vacío de contenido si no pudiera impugnar la validez de un acto contra el que, sin embargo, según los requisitos del artículo 230 CE, párrafo cuarto, está legitimado para interponer un recurso de anulación, debido a que, al afectar también ese acto a muchas otras personas, el principio de seguridad jurídica impide su impugnación.
- 34 Además, si se admitiera que el principio de seguridad jurídica puede frustrar el derecho de un cocontratante a interponer un recurso de anulación contra la decisión de exención de un acuerdo del que es parte junto con otros muchos operadores económicos, este principio debería también impedir que un órgano jurisdiccional nacional, que conoce de un asunto en el que ese cocontratante haya impugnado la validez de dicha decisión, de conformidad con el artículo 234 CE, plantee ante el Tribunal de Justicia una cuestión prejudicial para la apreciación de su validez. Los efectos de una declaración de invalidez del acto por el Tribunal de Justicia al término de tal procedimiento son parecidos a los de una decisión de anulación del Tribunal de Primera Instancia al conocer de un recurso de anulación basado en el artículo 230 CE. Por lo tanto, el efecto de la tesis de Bass, además de limitar el sistema de tutela judicial de los particulares, sería permitir que, en aras del respeto del principio de seguridad jurídica, siguieran en vigor actos ilegales.
- 35 Por consiguiente, procede desestimar la argumentación de Bass.

## Sobre el fondo

36 Debe recordarse que el control ejercido por el juez comunitario sobre las apreciaciones económicas complejas efectuadas por la Comisión, en el ejercicio de la facultad de apreciación que le confiere el artículo 81 CE, apartado 3, respecto a cada uno de los cuatro requisitos que establece, debe limitarse a comprobar si se respetaron las normas de procedimiento y de motivación, así como la exactitud material de los hechos, la falta de error manifiesto de apreciación y de desviación de poder (sentencias del Tribunal de Justicia de 17 de noviembre de 1987, BAT y Reynolds/Comisión, asuntos acumulados 142/84 y 156/84, Rec. p. 4487, apartado 62, y del Tribunal de Primera Instancia de 22 de octubre de 1997, SCK y FNK/Comisión, asuntos acumulados T-213/95 y T-18/96, Rec. p. II-1739, apartado 190).

37 El demandante sostiene que la Decisión impugnada adolece de errores manifiestos de apreciación y que no está suficientemente motivada.

### *A. Sobre el motivo basado en errores manifiestos de apreciación*

38 El demandante considera que la Comisión cometió errores manifiestos de apreciación en lo que atañe a la insuficiente consideración de la rentabilidad de los establecimientos vinculados a Bass y a la valoración del diferencial del precio, del subsidio de alquiler y de algunas otras ventajas compensatorias.

1. *Sobre la insuficiente consideración del efecto de los contratos tipo de arrendamiento sobre la rentabilidad de los establecimientos vinculados a Bass*

- 39 En la Decisión impugnada la Comisión consideró que un acuerdo de distribución de cerveza implica generalmente una mejora de la distribución (considerandos 168 a 172), pero estimó que convenía examinar si esa ventaja puede materializarse cuando el arrendatario vinculado debe soportar considerables diferencias de precio (considerando 173).
- 40 A tal fin, observó que la discriminación en los precios era un elemento importante en la justificación económica de una exención en favor de acuerdos de compra exclusiva. En efecto, en primer lugar, un acuerdo de compra exclusiva permite este tipo de discriminación, ya que durante toda su vigencia, contrariamente a lo que sucede con los demás clientes del fabricante, el comprador no puede recurrir a otras fuentes de abastecimiento (considerando 174 de la Decisión impugnada). En segundo lugar, por lo que respecta a la condición relativa a la mejora de la distribución, la Comisión consideró que podía resultar difícil que quien sufra una discriminación importante en los precios «netos» compita en igualdad de condiciones (considerando 175 de la Decisión impugnada).
- 41 Agregó que la idea de que la discriminación de precios puede ser incompatible con el artículo 81 CE, apartado 3, se recoge también en el Reglamento n° 1984/83. El considerando 21 de dicho Reglamento enuncia que si, en casos especiales, los acuerdos exentos en virtud de dicho Reglamento produjeran, no obstante, efectos incompatibles con las disposiciones del artículo 81 CE, apartado 3, la Comisión podría retirar el beneficio de la exención. Además, que el artículo 14, letra c), número 2, del Reglamento n° 1984/83 contempla expresamente la discriminación injustificada de precios (considerando 175 de la Decisión impugnada).

- 42 Puntualizó que la aplicación de dichas consideraciones a los contratos tipo de arrendamiento significa, en el contexto del mercado británico de consumo de cerveza *in situ*, que el arrendatario vinculado que sufra diferenciales de precios injustificados podría verse en la imposibilidad de competir en igualdad de condiciones. Por lo demás, a igualdad de todas las condiciones, su actividad sería menos lucrativa que la de sus competidores o incluso podría llegar a arrojar pérdidas (considerando 176 de la Decisión impugnada).
- 43 Agregó, no obstante, que una discriminación injustificada de precios sólo tendrá un impacto negativo apreciable en la competitividad del arrendatario vinculado y sólo afectará a la apreciación de la falta de mejora de la distribución si es significativa y se prolonga por un espacio de tiempo considerable (considerando 177 de la Decisión impugnada).
- 44 Sobre la base de dichas consideraciones, la Comisión valoró los diferenciales de precios soportados por los arrendatarios vinculados a Bass y señaló que éstos se habían incrementado año tras año (considerando 181 de la Decisión impugnada). Sin embargo, aceptó la alegación de Bass de que, para determinar si los arrendatarios vinculados podían «sobrevivir» en el mercado y, por consiguiente, si existía una mejora de la distribución, era necesario tener en cuenta, además de los diferenciales de precios impuestos a los arrendatarios vinculados, las ventajas específicas de que disfrutaban, a diferencia de sus competidores (considerandos 182 y 183 de la Decisión impugnada). Una vez realizada esta comparación entre diferenciales de precios y ventajas compensatorias, la Comisión llegó a la conclusión de que las ventajas compensaban dichas diferencias y, en ejercicio de la facultad discrecional de que dispone para la aplicación del artículo 81 CE, apartado 3, dedujo de ello que los contratos tipo de arrendamiento contribuían a mejorar la distribución en el mercado británico del consumo de cerveza *in situ* (considerandos 184 a 188 de la Decisión impugnada).

#### Alegaciones de las partes

45  
a  
46 [...] ]

## Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 47 Debe señalarse que, en el considerando 5 del Reglamento n° 1984/83, la Comisión señala que los acuerdos de compra exclusiva tienen generalmente como resultado una mejora de la distribución, ya que permiten que el proveedor planifique la venta de sus productos de modo más exacto y con mayor antelación, y garantizan al revendedor un abastecimiento regular durante la vigencia del acuerdo, dando así a las empresas interesadas la posibilidad de limitar las posibles fluctuaciones del mercado y reducir los costes de distribución.
- 48 Además de dichas ventajas comunes a todos los acuerdos de compra exclusiva, los contratos de suministro de cerveza implican, desde el punto de vista de la mejora de la distribución, determinadas ventajas específicas, que acertadamente destaca el considerando 15 del Reglamento n° 1984/83. En efecto, las ventajas económicas y financieras que el proveedor concede al revendedor facilitan notablemente la instalación o la modernización de los establecimientos de bebidas, así como su mantenimiento y explotación. La obligación de compra exclusiva y la prohibición de competencia llevan al revendedor a centrar sus esfuerzos de venta en los productos contemplados en el acuerdo con todos los medios a su alcance. Tales acuerdos llevan a las partes contratantes a una larga cooperación que les permite mejorar la calidad de los productos y del servicio a la clientela prestados por el revendedor. Permiten una planificación a largo plazo de las ventas y, por consiguiente, una organización rentable de la producción y de la distribución. Por último, bajo la presión de la competencia entre productos de marcas diferentes, los interesados se ven obligados a adaptar de modo permanente el número y las características de los establecimientos de bebidas a los deseos de la clientela.
- 49 En la Decisión impugnada, refiriéndose acertadamente a dichas ventajas, la Comisión añade que, habida cuenta del sistema restrictivo de concesión de autorizaciones vigente en el Reino Unido, el alquiler de un local a cambio de una renta pactada, como sucede en los contratos tipo de arrendamiento de Bass, permite que el arrendatario vinculado explote un local y, por lo tanto, que se introduzca con un coste reducido en el mercado de consumo de cerveza *in situ*.

Observan, en este mismo orden de ideas, que dicho sistema, gracias al cual una cervecera británica da a un operador independiente la posibilidad de explotar un establecimiento de su propiedad, que cuenta con una licencia, incrementa las opciones que existen para introducirse en el mercado (considerando 168 de la Decisión impugnada).

50 De ello se deduce que el efecto de los contratos tipo de arrendamiento de Bass es, en principio, mejorar la distribución. Teniendo en cuenta esta premisa procede apreciar la pertinencia de la cuestión suscitada por el demandante en cuanto a la influencia del sistema de los contratos tipo de arrendamiento de Bass sobre la rentabilidad de los establecimientos vinculados a esta cervecera. Esta cuestión de la rentabilidad sólo es pertinente en la medida en que la influencia denunciada pudiera ser un obstáculo para alcanzar las ventajas a las que se ha aludido anteriormente. Ello no sería así si la rentabilidad de los establecimientos vinculados a Bass fuera tan reducida que se viera comprometida su capacidad de distribución de cerveza. En efecto, mientras los establecimientos vinculados no resulten seriamente afectados en su capacidad para distribuir la cerveza, continuarán existiendo las ventajas de que se trata. Por lo tanto, la rentabilidad sólo constituye un elemento pertinente en la medida en que pueda comprometer dicha capacidad.

51 Por consiguiente, la Comisión decidió acertadamente no tomar en consideración la rentabilidad de los establecimientos vinculados a Bass sino en la medida en que ésta fuera tan reducida que pusiera en peligro la capacidad de los arrendatarios vinculados para la distribución de cerveza. Por lo tanto, destacó con razón que, aunque una discriminación de precios voluntaria puede impedir a los arrendatarios vinculados competir en igualdad de condiciones aunque, siendo iguales todas las demás condiciones, puede hacer que su actividad sea menos lucrativa que la de sus competidores, no obstante, no debe tenerse en cuenta cualquier discriminación. En efecto, como señaló en el considerando 177 de la Decisión impugnada, únicamente la discriminación que es injustificada, significativa, que se prolonga por un espacio de tiempo considerable y que, por lo tanto, tiene un impacto negativo apreciable en la competitividad del arrendatario vinculado, puede afectar a la apreciación positiva de que ha sido objeto el acuerdo de suministro de cerveza en cuanto a la mejora de la distribución.

52 En consecuencia, carece de pertinencia determinar si los establecimientos vinculados a Bass tienen una rentabilidad equivalente a la de sus competidores.

- 53 El hecho de que la rentabilidad de los establecimientos vinculados no sea necesariamente equivalente a la de sus competidores constituye, por lo demás, en parte, la premisa para el examen de la concesión de una exención individual, con arreglo al artículo 81 CE, apartado 3. En efecto, los contratos tipo de arrendamiento, caracterizados por la inclusión de cláusulas de compra exclusiva y de no competencia, impiden, por definición, que los arrendatarios vinculados se abastezcan libremente en el mercado y, por lo tanto, adquieran cervezas del mismo tipo que las que son objeto del contrato de otros proveedores y ello, en su caso, a precios más ventajosos. En esta medida, privan, por ende, a los arrendatarios vinculados de la posibilidad de mejorar su rentabilidad. Pues bien, la Comisión tuvo en cuenta esta circunstancia al afirmar, en los considerandos 155 y 164 de la Decisión impugnada, que las obligaciones de compra exclusiva y de no competencia establecidas en los contratos controvertidos tienen un efecto restrictivo sobre la competencia y están comprendidas en el ámbito de aplicación del artículo 81 CE, apartado 1.
- 54 De ello se deduce que la Comisión no cometió un error manifiesto de apreciación al no comprobar si la rentabilidad de los establecimientos vinculados a Bass es equivalente a la de sus competidores.
- 55 En lo que atañe a la única cuestión pertinente que, en su caso, podría plantear la rentabilidad de los establecimientos vinculados a Bass, según ha quedado definida en el apartado 51 *supra*, la Comisión, acertadamente, sólo contempló los efectos de una eventual discriminación de precios deliberada cometida por Bass y no una rentabilidad escasa que, independientemente de cualquier discriminación de precios deliberada, fuera consecuencia del propio sistema de los contratos de arrendamiento.
- 56 Por una parte, esta postura de la Comisión se basa en el Reglamento nº 1984/83, al que se remitió acertadamente.
- 57 A este respecto, debe señalarse que no se pudo aplicar a los contratos tipo de arrendamiento de Bass la exención por categoría establecida en el Reglamento

n° 1984/83, sino que fueron objeto de una exención individual, debido a que, en contra de los requisitos exigidos por el artículo 6 del Reglamento, establecen que se ha de especificar la obligación de compra de cerveza por tipo de cerveza y no por marcas o denominaciones (considerandos 165 a 167 de la Decisión impugnada). La exclusión del beneficio de la exención por categoría de contratos que contienen dicho tipo de cláusula se justifica en el considerando 18 del Reglamento n° 1984/83, por el afán de proteger, a la vez, la libertad económica del revendedor y el acceso de otros proveedores al comercio al por menor. No obstante, a efectos de la apreciación de los contratos de arrendamiento celebrados por Bass con vistas a la concesión de una exención individual, la Comisión señaló, en el considerando 171 de la Decisión impugnada, que, habida cuenta de las particularidades del mercado británico de consumo de cerveza *in situ* y del comportamiento específico de Bass, dicha cláusula constituye la posibilidad de dar cumplimiento a los acuerdos de compra exclusiva de cerveza en el Reino Unido más eficazmente de lo que permite la especificación prevista en el Reglamento n° 1984/83 y que permite concretamente proteger el acceso al mercado de cerveceras extranjeras o nacionales mejor que la especificación de la obligación de compra de cerveza por la marca o la denominación exigida en el Reglamento n° 1984/83.

58 Por consiguiente, en el caso de autos, el principal motivo que había justificado la exclusión de los contratos de suministro de cerveza que especifican la obligación de compra por tipo de cerveza de la exención por categoría establecida en el Reglamento n° 1984/83 exigía la inclusión de dicha cláusula. De ello se deduce que los contratos tipo de arrendamiento de Bass no cumplen los requisitos del Reglamento n° 1984/83 debido tan sólo a una circunstancia meramente técnica que, sin embargo, no impide que dichos contratos respeten el espíritu del Reglamento.

59 En estas circunstancias, al examinar la posibilidad de conceder una exención individual, la Comisión recurrió acertadamente al método de análisis que proporciona el Reglamento.

60 Pues bien, éste prevé algunos supuestos en los que los acuerdos que, en principio, cumplen los requisitos establecidos por dicho Reglamento tienen efectos

incompatibles con el artículo 81 CE, apartado 3. Dichos supuestos comprenden el analizado por la Comisión, en el que el proveedor, sin motivo objetivamente justificado, aplica a un revendedor vinculado por un compromiso de compra exclusiva precios menos favorables que los que aplica a otros revendedores que se encuentran en la misma fase de la distribución [artículo 14, letra c), número 2, del Reglamento n° 1984/83].

- 61 En consecuencia, inspirándose en el método de análisis ofrecido por el Reglamento n° 1984/83, la Comisión consideró acertadamente el problema de la discriminación de precios voluntaria mencionada en dicho Reglamento.
- 62 En cambio, el Reglamento n° 1984/83 no prevé el supuesto de contratos de suministro de cerveza que, por razones estructurales propias de tales contratos, proporcionan a los arrendatarios vinculados una rentabilidad tan escasa que permitiría a la Comisión retirar el beneficio de la exención por categoría. En efecto, al señalar las múltiples ventajas que otorgan los acuerdos de compra exclusiva en general (considerandos 5 a 7) y los contratos de suministro de cerveza en particular (considerandos 14 a 17) el mencionado Reglamento presume necesariamente que el efecto de tales acuerdos y contratos no es reducir, por razones estructurales, la rentabilidad de las actividades de los revendedores hasta tal punto que resulten comprometidas dichas ventajas.
- 63 Por otra parte, la postura de la Comisión se basa en elementos propios del mercado británico de consumo de cerveza *in situ* analizados en la Decisión impugnada.
- 64 De la Decisión impugnada se desprende que el operador económico que se propone introducirse, en el Reino Unido, en el mercado de venta al por menor de bebidas alcohólicas para consumir *in situ*, no tiene únicamente la posibilidad de explotar un establecimiento propiedad de una cervecera. También puede asumir

la función de gerente de un local propiedad de una cervecera o de una cadena de bares y la de ser propietario de su propio establecimiento, independientemente de que éste se halle vinculado o no a una cervecera como contrapartida de un préstamo ventajoso (considerando 168 de la Decisión impugnada). Estas opciones no son puramente teóricas, ya que los establecimientos propiedad de las cerveceras y de las cadenas de bares, regentados por uno de sus empleados, distribuyeron, en 1997, el 25,5 % de la cerveza consumida en los establecimientos que sirven bebidas para consumir *in situ* en el Reino Unido [considerando 26 de la Decisión impugnada, cuadro 2, columnas b) y d)], y los establecimientos individuales independientes, tanto si están vinculados a una cervecera como contrapartida de un préstamo ventajoso como si no lo están, el 53,1 % [considerando 26 de la Decisión impugnada, cuadro 2, columnas e) y f)]. Por otra parte, según las comprobaciones de la Comisión, los obstáculos para el acceso al mercado minorista son relativamente escasos (considerando 36 de la Decisión impugnada).

- 65 De ello se deduce que un operador que se proponga introducirse en el mercado minorista de bebidas alcohólicas para consumir *in situ* no está necesariamente obligado a celebrar con una cervecera un contrato de arrendamiento con una cláusula de compra exclusiva. Habida cuenta de esta libertad de elección, parece excluida la posibilidad de que un operador opte por esta forma de explotación si, por razones estructurales, ésta le impide ejercer su comercio en condiciones de suficiente rentabilidad.
- 66 Por lo demás, tal situación sería manifiestamente contraria a los intereses de las cerveceras. En efecto, como señala acertadamente la Comisión, si sus establecimientos no produjeran suficientes beneficios, ya no encontrarían operadores, lo que pondría en peligro su capacidad de distribución.
- 67 Por consiguiente, no se ha probado que la Comisión cometiera un error manifiesto de apreciación al limitarse a analizar los efectos de una eventual discriminación de precios voluntaria por parte de Bass y al no examinar si el sistema de los contratos tipo de arrendamiento practicado por Bass impide que los operadores vinculados gestionen sus actividades de manera tan rentable como sus competidores.

## 2. Sobre la valoración del diferencial de precios

- 68 El demandante critica, por una parte, la definición del diferencial de precios señalada por la Comisión y, por otra, la definición del grupo de referencia en relación con el que se apreció dicho diferencial.

### a) Sobre la definición del diferencial de precios

- 69 En el considerando 60 de la Decisión impugnada la Comisión señaló que los operadores de establecimientos de venta y consumo de bebidas que no han contraído obligaciones de compra exclusiva de cerveza frente a una empresa pueden obtener, en el Reino Unido, descuentos por la cerveza que compran mientras que los operadores de establecimientos vinculados no tienen dicha posibilidad. Basándose en esta constatación, en el considerando 61 de la Decisión impugnada, definió el diferencial de precios como la diferencia, expresada en libras esterlinas (GBP) por barril, entre los descuentos medios concedidos por Bass a los operadores libres de vínculos y a los arrendatarios vinculados. Sobre la base de esta definición, determinó que el diferencial de precios, que en 1990/1991 era de 19 GBP por barril, había aumentado progresivamente hasta alcanzar 48 GBP por barril en 1996/1997 (considerando 108 de la Decisión impugnada, cuadro 3).

— Alegaciones de las partes

<sup>70</sup>  
<sup>a</sup>  
<sup>73</sup> [...]

## — Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 74 La argumentación del demandante supone que es pertinente apreciar, desde el punto de vista de la condición basada en la mejora de la distribución, si el sistema de los contratos tipo de arrendamiento practicado por Bass no permite, por motivos estructurales, que los arrendatarios vinculados obtengan una rentabilidad equivalente a la de sus competidores.
- 75 Ahora bien, se ha demostrado anteriormente que no era necesario efectuar a esta apreciación y que, salvo el supuesto de una discriminación de precios voluntaria, que la Comisión analizó debidamente, tampoco existían motivos suficientes para apreciar la única cuestión eventualmente pertinente, pero distinta, de si el sistema de contratos tipo de arrendamiento practicado por Bass reducía la rentabilidad de los establecimientos vinculados a esta cervecera hasta tal punto que su capacidad para distribuir la cerveza quedaba seriamente afectada.
- 76 De ello se deduce que no se ha demostrado que la Comisión cometiera un error manifiesto de apreciación al no valorar la diferencia entre el precio medio al que podía adquirirse con carácter general la cerveza en el mercado libre y aquél al que Bass vendía la cerveza a sus arrendatarios vinculados.
- 77 Debe añadirse que carece de pertinencia la alegación del demandante relativa a la necesaria comparación entre el importe del descuento ofrecido con carácter general en el mercado libre, que se acercó a las 37,5 GBP por barril en 1990/1991 y a las 65 GBP por barril en 1997/1998, y el diferencial de precios señalado por la Comisión en la Decisión impugnada (considerando 108, cuadro 3), a saber, en particular, para 1990/1991, 19 GBP por barril y para 1996/1997, que es el ejercicio más reciente mencionado en la Decisión impugnada, 48 GBP por barril. Además de que esta afirmación no se halla sólidamente documentada, se contradice con el hecho de que, en el considerando 62 de la Decisión impugnada,

la Comisión reconociera que existen descuentos más importantes que los que consideró, que constituyen un término medio. Además, el diferencial de precios, tal como se define en el considerando 60 de la Decisión impugnada, es la diferencia entre los descuentos que Bass concede a los operadores libres de vínculos y los que concede a los establecimientos vinculados, mientras que las cifras expuestas por el demandante se refieren a un descuento calculado sobre la base de ventas efectuadas por las distintas cerveceras presentes en el mercado.

b) Sobre la determinación del grupo de referencia

78 En el considerando 178 de la Decisión impugnada la Comisión puntualizó que se conceden los descuentos a todos los operadores del mercado británico de consumo de bebidas *in situ* que no han celebrado acuerdos con obligación de compra exclusiva y que se abastecen de Bass, a saber: mayoristas, cadenas de bares, otras cerveceras y operadores libres de vínculos. Además, los descuentos concedidos a los mayoristas, a los establecimientos gestionados directamente por la cervecera, a las cadenas de bares y a las demás cerveceras son, por término medio, más elevados que aquellos que se aplican a los operadores libres de vínculos.

79 Sin embargo, en la apreciación de dichos descuentos a efectos de la comparación realizada con la situación de los arrendatarios vinculados a Bass sólo tuvo en cuenta los concedidos a los operadores libres de vínculos. Esta limitación del ámbito de comparación se justifica con arreglo al artículo 14, letra c), número 2, del Reglamento n° 1984/83, que dispone que la Comisión podrá retirar el beneficio de la aplicación del presente Reglamento si comprobare que, en un caso determinado, un acuerdo exento en virtud del presente Reglamento produce, sin embargo, efectos incompatibles con las condiciones previstas en el artículo 81 CE, apartado 3, y, en particular, cuando el proveedor, sin motivo objetivamente justificado, aplique, respecto de un revendedor ligado por el compromiso de compra exclusiva, precios o condiciones de venta menos favorables con relación a los que aplique a otros revendedores «que se hallen en la misma fase de distribución».

80 La Comisión señaló a este respecto, en el considerando 180 de la Decisión impugnada, que, entre las distintas clases de competidores de los arrendatarios vinculados citados anteriormente, sólo los operadores libres de vínculos son revendedores que se hallan en la misma fase de distribución que los arrendatarios vinculados, es decir, en el caso de autos, en la fase de la venta al por menor, y compran directamente su cerveza a Bass en condiciones de mercado. Por lo tanto, la Comisión consideró que los operadores libres de vínculos constituyen el grupo de referencia.

— Alegaciones de las partes

81  
a  
82 [...] ]

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

83 Se ha señalado en el apartado 61 *supra* que, al examinar la posibilidad de conceder una exención individual, la Comisión se refirió acertadamente al método de análisis que proporciona el Reglamento n° 1984/83. El artículo 14, letra c), número 2, del Reglamento n° 1984/83 se refiere al supuesto, pertinente en el caso de autos, del proveedor que aplica sin razón objetivamente justificada a un revendedor vinculado por el compromiso de compra exclusiva precios menos favorables que los que aplica a otros revendedores. En esta disposición se puntualiza que los demás revendedores son los que se hallan en la misma fase de distribución.

84 Pues bien, en el caso de autos debe señalarse que los operadores libres de vínculos, que constituyen el grupo de referencia considerado, son los únicos que se hallan en la misma fase de distribución que los arrendatarios vinculados a Bass, situación que, por lo tanto, permite realizar una comparación fiable con éstos.

- 85 Ha quedado acreditado que los descuentos que concede Bass son más elevados cuanto mayor sea la cantidad de cerveza comprada. Pues bien, desde este punto de vista, sólo los operadores libres de vínculos se hallan en una situación comparable a la de los arrendatarios vinculados a Bass, ya que, como éstos, son operadores que se abastecen individualmente de Bass. En cambio, el abastecimiento de cerveza fabricada por Bass de los establecimientos gestionados por cadenas de bares o por cerveceras distintas de Bass se efectúa de una manera global, para todas esas cadenas o cerveceras. De ello se deduce que las cantidades de cerveza encargadas de este modo son mucho mayores que las que piden los operadores libres y que, por lo tanto, los descuentos que concede Bass por dichos pedidos globales son más elevados que los concedidos sobre los pedidos de los operadores libres.
- 86 De ello se deduce que no se ha demostrado que la Comisión cometiera un error manifiesto de apreciación al excluir del grupo de referencia los establecimientos distintos de los locales libres de vínculos y, en particular, los establecimientos gestionados por cadenas de bares o cerveceras.

### *3. Sobre el cálculo de la subvención de alquiler*

- 87 La Comisión señaló en la Decisión impugnada, en los considerandos 63 a 74, que la subvención de alquiler resulta de comparar el alquiler pagado por un establecimiento vinculado y los costes correspondientes a cargo de un operador de establecimiento no vinculado. Si, a raíz de esta comparación, los costes citados son superiores al alquiler pagado por los arrendatarios vinculados, éste constituye una ventaja para estos últimos que puede compensar el diferencial de precios antes mencionado.
- 88 La Comisión relacionó los distintos métodos que permiten determinar la subvención de alquiler y, en último lugar, optó por el que consiste en calcular

la diferencia entre el coeficiente alquiler/volumen de negocios para los establecimientos vinculados y el coeficiente alquiler/volumen de negocio para los establecimientos no vinculados. Para ello se basó en las siguientes premisas:

- por lo que respecta a los establecimientos sin vínculos, se valoró el alquiler en el 15 % del volumen de negocios;
  
- por lo que respecta a los establecimientos vinculados, el alquiler es igual al 11,36 % del volumen de negocios.

89 Sobre la base de estas premisas, calculó la subvención de alquiler de la siguiente forma: una vez determinado el importe que representa el 15 % del volumen de negocios de los establecimientos vinculados, restó de este importe el que arroja el 11,36 % del volumen de negocios de que se trata, después dividió el resultado de esta diferencia por el número total de barriles que Bass había vendido a sus establecimientos vinculados.

90 Los resultados de dicho cálculo figuran en el cuadro 3 incluido en el considerando 108 de la Decisión impugnada. Resulta así que la subvención del alquiler fue en 1990/1991 de 16 GBP por barril, en 1991/1992 de 15 GBP por barril, en 1992/1993 de 19 GBP por barril, en 1993/1994 de 23 GBP por barril, en 1994/1995 de 22 GBP por barril, en 1995/1996 de 22 GBP por barril y en 1996/1997 de 24 GBP por barril. La subvención de alquiler constituye la ventaja compensatoria más importante.

91 El demandante censura el cálculo de la subvención de alquiler efectuado por la Comisión en lo que atañe, por una parte, al método de cálculo escogido, a saber, el del coeficiente alquiler/volumen de negocios y, por otra, la aplicación de este método, a saber, la valoración del alquiler de los establecimientos libres de vínculos al 15 % del volumen de negocios.

a) Sobre la imputación basada en la elección del método del coeficiente alquiler/volumen de negocio

— Alegaciones de las partes

92  
a  
95 [...] ]

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

96 La crítica que formula el demandante del método de valoración de la subvención de alquiler escogido por la Comisión en la Decisión impugnada y su propuesta de utilización de otro método se basa en la premisa de que el método que debe adoptarse, que es el que se sigue al analizar la condición relativa a la mejora de la distribución, establecido en el artículo 81 CE, apartado 3, debe permitir comparar la rentabilidad de los establecimientos vinculados a Bass con la de los establecimientos libres de vínculos, comparación que llevará a la conclusión de que la rentabilidad de los primeros es inferior a la de los segundos.

97 Esta argumentación del demandante supone también que es pertinente apreciar, desde el punto de vista de la condición relativa a la mejora de la distribución, si el sistema de contratos tipo de arrendamiento practicado por Bass impide, por razones estructurales, que los arrendatarios vinculados tengan una rentabilidad equivalente a la de sus competidores.

98 Pues bien, ya se ha indicado que, desde el punto de vista de la mencionada condición, no era pertinente proceder a esta apreciación y que, salvo el supuesto de la discriminación de precios voluntaria, que la Comisión ha analizado

correctamente, tampoco existían motivos suficientes para apreciar la única cuestión en su caso pertinente, pero distinta, de si el sistema de los contratos tipo de arrendamiento de Bass reduce la rentabilidad de los establecimientos vinculados a esta cervecera hasta el punto de afectar seriamente a su capacidad para distribuir la cerveza.

99 Por consiguiente, la crítica del demandante carece de pertinencia.

100 En cuanto a la alegación del demandante de que el método alternativo propuesto permite apreciar mejor la rentabilidad de los establecimientos vinculados a Bass, porque tiene en cuenta la estructura de los costes soportada por éstos, procede señalar que el demandante no alega ni mucho menos demuestra que la estructura de costes de los establecimientos vinculados difiera de la de los establecimientos libres de vínculos en otros elementos que no sean el diferencial de precios y las ventajas compensatorias señaladas. Pues bien, la Comisión ya tomó en consideración estos elementos.

101 Debe agregarse que el demandante no demuestra cuál es la estructura de costes relacionados con el funcionamiento del establecimiento que explota.

102 Además, el método que preconiza el demandante es más difícil de aplicar que el aplicado por la Comisión, que manifiesta con razón a este respecto en el considerando 71 de la Decisión impugnada que, en relación con el método del demandante, el suyo tiene la ventaja de que requiere menos estimaciones de parámetros variables. En efecto, el método propuesto por el demandante se basa en las diferencias de un coeficiente medio alquiler/beneficio neto. Por lo tanto, en particular, supone la valoración del beneficio neto, lo que, a su vez, además de la valoración del volumen de negocios, implica la de los costes, que deben deducirse del volumen de negocios para calcular el beneficio neto. En cambio, el método que aplicó la Comisión, que se basa en un coeficiente alquiler/volumen de negocios, no requiere la valoración de los costes y, por lo tanto, puede aplicarse de una manera más simple y más segura que el que propone el demandante.

103 En consecuencia, procede desestimar la argumentación del demandante.

b) Sobre el motivo basado en la valoración del alquiler de los establecimientos libres de vínculos al 15 % del volumen de negocios

— Alegaciones de las partes

104  
a  
113 [...] ]

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

114 Aun suponiendo que pueda aceptarse el método de valoración de subvención de alquiler basado en el coeficiente alquiler/volumen de negocios, el demandante señala que la Comisión consideró un alquiler de referencia de los establecimientos libres de vínculos del 15 % del volumen de negocios. A su juicio, esta estimación sólo puede referirse a los establecimientos con resultados satisfactorios y estima que, desde el punto de vista de la determinación del alquiler en el mercado libre, no hay comparación posible entre un establecimiento con resultados satisfactorios y un establecimiento con resultados menos satisfactorios.

115 A este respecto, debe señalarse que el hecho de que algunos establecimientos de venta y consumo de bebidas funcionen menos satisfactoriamente que otros puede, esencialmente, obedecer ya sea a una capacidad insuficiente del operador para obtener los resultados que el establecimiento podría razonablemente alcanzar, o

bien a razones estructurales independientes de la voluntad del operador, como el hecho de que el establecimiento esté situado en una zona depauperada o que sea de tamaño reducido.

116 La primera circunstancia determinante de la falta de rendimiento no influye en la apreciación del alquiler del establecimiento ni de las consecuencias que deben deducirse desde el punto de vista de la aplicación del artículo 81 CE, apartado 3. En efecto, dado que el alquiler de los establecimientos vinculados se fija en el caso de autos en función de los resultados que un operador normalmente competente debe poder obtener (considerando 69 de la Decisión impugnada), la Comisión señala acertadamente que si un establecimiento es poco rentable porque su operador no alcanza este nivel razonable, no existe motivo alguno para extraer consecuencias en lo que atañe a la valoración de la renta que ese establecimiento podría generar en el mercado libre ni, por lo tanto, de la subvención de alquiler.

117 La segunda circunstancia determinante de la diferencia en cuanto a los resultados influye en la apreciación del alquiler. Dado que la fijación del alquiler depende de los resultados obtenidos por el operador, cuanto mayores sean éstos, más elevado será aquél. No obstante, a simple vista, estas diferencias en cuanto a resultados entre los establecimientos de venta y consumo de bebidas se hallan integrados en el método adoptado por la Comisión, por lo que, desde el punto de vista de la determinación del alquiler, los establecimientos con resultados menos satisfactorios son comparables con los que obtienen resultados mejores. En efecto, la Comisión considera que el alquiler de un establecimiento libre de vínculos equivale al 15 % de su volumen de negocios. De ello se deduce que cuanto mayor sea el volumen de negocios, más elevado será el importe nominal del alquiler. Por lo tanto, la renta nominal de un establecimiento que con un resultado mediocre es menos elevada que la de un establecimiento que obtiene mejores resultados. No obstante, dentro de esta lógica, la proporción entre el volumen de negocios y el alquiler sigue siendo fija, sea cual fuere la cuantía del primero.

118 Sin embargo, el demandante sostiene que dicha proporción no debe permanecer fija sino que debe evolucionar según la magnitud del volumen de negocios. Considera que la valoración de un alquiler del 15 % del volumen de negocios, como el elegido por la Comisión, se aplica únicamente a los establecimientos con resultados muy satisfactorios, de los que no forman parte los establecimientos vinculados a Bass.

119 A este efecto, expone dos argumentos.

120 El primer argumento se refiere a la Decisión *Scottish and Newcastle*, por la que, tras un razonamiento análogo al empleado en la Decisión impugnada, la Comisión concedió una exención individual a los contratos tipo de arrendamiento de la cervecera británica *Scottish and Newcastle*. En la Decisión relativa a esta última cervecera, la Comisión valoró también una subvención de alquiler y, para ello, en relación con los establecimientos libres de vínculos señaló, como en la Decisión impugnada, un alquiler del 15 % del volumen de negocios.

121 Justificó esta estimación precisando, en particular, en el considerando 71 de la Decisión *Scottish and Newcastle*, que, mediante escrito de 22 de abril de 1998, esta cervecera le había informado de que, durante el mismo año, había liberado de sus obligaciones de compra a unos 184 bares en el espacio de seis semanas, con el fin de atenerse a lo dispuesto en los decretos relativos a la cerveza, que habían adoptado las autoridades del Reino Unido, situación que había motivado negociaciones para la fijación de nuevos alquileres. A este respecto, la Comisión constató que la media del aumento del alquiler alcanzado en dichas negociaciones, en relación con el alquiler anterior aplicable a los establecimientos vinculados, había sido aproximadamente de un 18 %, por lo que el coeficiente alquiler/volumen de negocios era del orden del 14,6 %. Agregó que la cervecera consideró que, si el período de negociaciones hubiera sido más largo, el alquiler habría sido más elevado. En esta misma Decisión valoró, en el considerando 65, el coeficiente alquiler/volumen de negocios de los establecimientos vinculados a *Scottish and Newcastle* en el 12,59 %.

122 El demandante señala, por una parte, que el volumen de negocios de los establecimientos de *Scottish and Newcastle* es más elevado que el de los establecimientos de *Bass* y, por otra, que la subvención de alquiler respecto a los mencionados en primer lugar sólo era de alrededor del 2 %, es decir, igual a la

diferencia entre el 14,6 % y el 12,59 %. De ello dedujo que era inferior al considerado en la Decisión impugnada respecto a los establecimientos vinculados a Bass, es decir, el 3,64 %, o sea, la diferencia entre el 15 % y el 11,36 %. De ello infirió que es improbable que se reconozca a los establecimientos vinculados a Bass, cuyo volumen de negocios es inferior al de los establecimientos de Scottish and Newcastle, una subvención de alquiler más elevada que la fijada a favor de los establecimientos propiedad de esta última cervecera.

123 A este respecto, debe señalarse que el ejemplo que cita el demandante tiene el interés de permitir la comparación, en relación con los mismos establecimientos, entre el alquiler vigente en el momento en que estaban vinculados y el vigente cuando estos mismos establecimientos quedaron posteriormente libres de vínculos, observándose que los alquileres fueron negociados según las condiciones del mercado libre. Este ejemplo confirma la existencia de una subvención de alquiler en favor de los establecimientos vinculados.

124 Confirma también, a simple vista, que en la Decisión Scottish and New Castle y en la Decisión impugnada la Comisión decidió correctamente considerar un valor del alquiler negociado en el mercado libre igual al 15 % del volumen de negocios. Procede señalar al respecto que, a pesar de que el alquiler de los establecimientos que dejaron de estar vinculados a Scottish and New Castle representaba el 14,6 % de su volumen de negocios, la Comisión consideró un coeficiente alquiler/volumen de negocios del 15 %. Señaló, en efecto, en el considerando 71 de la Decisión Scottish and Newcastle, que el importe de los alquileres habría podido ser más elevado si el período de negociación que, debido a circunstancias específicas, había sido extremadamente breve, hubiera sido más largo y dedujo dicho coeficiente de otra información obtenida.

125 El hecho de que los establecimientos vinculados a Bass obtengan peores resultados que los de Scottish and Newcastle no desvirtúa la pertinencia de la apreciación que hizo la Comisión en la Decisión impugnada de situar en un 15 % dicho coeficiente alquiler/volumen de negocios para los establecimientos mencionados en primer lugar. En efecto, sobre la base del coeficiente en cuestión, este menor rendimiento, materializado en un volumen de negocios menos

elevado, se refleja en un alquiler nominal más bajo. El método elegido por la Comisión tiene en cuenta, a simple vista, las variaciones del volumen de negocios. En cambio, salvo la variación del valor nominal del alquiler, diferencia de resultados entre los establecimientos vinculados a Bass y los de Scottish and Newcastle, no justifica, por sí sola, una modificación de la proporción entre el volumen de negocios y el alquiler.

- 126 Por consiguiente, el argumento del demandante sólo es pertinente sobre la base de la premisa que ha formulado, a saber, que los establecimientos con un volumen de negocios menos elevado no pueden compararse con los que obtienen mejores resultados y que su coeficiente alquiler/volumen de negocios es inferior. En cambio, este argumento no proporciona elementos que demuestren el fundamento de dicha premisa.
- 127 Por consiguiente, el primer argumento carece de pertinencia y, por lo tanto, debe ser desestimado.
- 128 El segundo argumento del demandante se refiere a los informes de un auditor de cuentas, que expone que una valoración del alquiler al 15 % del volumen de negocios sólo es realista con respecto a los establecimientos cuyo volumen de negocios sea muy elevado. En efecto, a su juicio, un alquiler valorado de esta forma equivale, para un bar con un volumen de negocios muy elevado, correspondiente a la venta de 375 barriles de cerveza al año, al 54 % del beneficio neto, es decir, a un nivel que corresponde esencialmente al criterio alternativo de valoración del alquiler propuesto por el demandante. En cambio, considera que respecto a un establecimiento con un volumen de negocios conforme a la media que corresponde a la venta de 325 barriles de cerveza al año, el alquiler representa ya el 72 % del beneficio neto y, para un establecimiento con un volumen de negocios moderado, que corresponda, por ejemplo, a la venta de 275 barriles de cerveza al año, el alquiler valorado de este modo equivale incluso al 108 % del beneficio neto. Afirma que, por lo tanto, el coeficiente alquiler/volumen de negocios del 15 % considerado sólo se aplica a establecimientos que tenga un volumen de negocios muy elevado, pero no a aquellos que, como los establecimientos vinculados a Bass, sólo tienen un volumen de negocios moderado.

- 129 Esta postura se basa en una estimación del beneficio de un establecimiento concreto que obtiene un volumen de negocios determinado. Por lo tanto, supone una valoración delicada y compleja de los costes que deben deducirse del volumen de negocios para calcular el beneficio.
- 130 A este respecto, debe señalarse que el auditor elaboró posteriormente dos informes, el primero de los cuales se presentó durante el procedimiento administrativo y el segundo acompañando a la demanda (informes de 1 de marzo de 1998 y de 8 de octubre de 1999). Ahora bien, estos informes presentan entre sí incoherencias importantes e inexplicadas, que revelan la dificultad para proceder a las valoraciones anteriormente mencionadas.
- 131 Así, en el primer informe, el auditor valora en 94.000 GBP el beneficio bruto obtenido por un bar con un volumen de negocios correspondiente a la venta de 260 barriles de cerveza al año. En el segundo informe valora en 87.700 GBP, por lo tanto, en una cuantía inferior a la señalada en el primero, el beneficio bruto obtenido por un establecimiento con un volumen de negocios correspondiente a la venta de 275 barriles de cerveza al año [el importe de 87.700 GBP resulta de la diferencia entre los costes de venta (89.700 GBP) y el importe de las ventas (177.400 GBP)]. Además, en el primer informe el beneficio bruto obtenido por un establecimiento con un volumen de negocios correspondiente a la venta de 360 barriles de cerveza al año se valora en 134.000 GBP, mientras que en el segundo informe, el obtenido por un bar con un volumen de negocios superior correspondiente, por ejemplo, a la venta de 375 barriles al año, se valora en un importe inferior, a saber, 119.500 GBP, cifra obtenida de una manera idéntica a la citada anteriormente.
- 132 Por lo demás, es preciso señalar que, en el segundo informe, el auditor establece un distinguo, en la valoración de los costes, entre los considerados fijos, cualquiera

que sea el volumen de negocios del bar, estimados en 50.000 GBP, y los que varían en función de la cuantía del volumen de negocios del bar, estimados en 8.900 GBP para un establecimiento con un volumen de negocios correspondiente a la venta de 275 barriles de cerveza al año y en 12.100 GBP para un establecimiento con un volumen de negocios correspondiente a la venta de 375 barriles de cerveza al año.

133 Esta valoración plantea interrogantes respecto a la consideración adecuada del coste relativo al personal. En efecto, en el primer informe, para un bar con un volumen de negocios correspondiente a la venta de 310 barriles de cerveza al año, se estimó dicho coste en 24.500 GBP. De la misma manera que en el segundo informe, los costes variables en función de la cuantía del volumen de negocios fueron evaluados en una horquilla comprendida entre 8.900 GBP y 12.100 GBP y los costes fijos en 50.000 GBP. En el segundo informe, el coste del personal está incluido en la categoría de costes fijos. Pues bien, la Comisión señala acertadamente que no parece realista considerar que el coste relativo al personal sea idéntico cualquiera que sea el tamaño del establecimiento, tanto si éste tiene, como prevé el segundo informe, un volumen de negocios correspondiente a la venta de 275 como a la de 375 barriles de cerveza al año.

134 El primer informe, en el que el auditor enumera 31 tipos de costes distintos, ilustra la dificultad, teóricamente considerada, para valorar los costes de funcionamiento de un establecimiento de venta y consumo de bebidas. Confirma el carácter delicado de esta operación el hecho de que de las observaciones del auditor se desprende que la valoración de los costes de funcionamiento se efectúe con un margen de apreciación bastante considerable. Según el auditor, puede estimarse que dichos costes representan del 27,5 % al 35 % del volumen de negocios. A este respecto, debe señalarse que cuanto mayor sea la relación de los costes de funcionamiento elegida, menor será el beneficio. Ahora bien, dado que el auditor valoró el alquiler en el 50 % del beneficio neto, se considerará tanto más moderado cuanto mayor sea la relación de los costes fijos. Esta estimación del alquiler en un nivel moderado obligará además a considerar que el coeficiente alquiler/volumen de negocios es a su vez moderado.

- 135 Ilustra estas afirmaciones el hecho de que el auditor exponga que, permaneciendo iguales las demás condiciones, se considera que un establecimiento con un volumen de negocios moderado, correspondiente a la venta de 260 barriles de cerveza al año, arroja un coeficiente de alquiler/volumen de negocios de un 11 % solamente, si los costes de funcionamiento se estiman en el 35 % del volumen de negocios. En cambio, sostiene que el coeficiente es del 14,4 % y, por lo tanto, se aproxima a las apreciaciones de la Decisión impugnada, si se estima que los costes mencionados equivalen al 27,5 % del volumen de negocios.
- 136 En consecuencia, las conclusiones del experto se basan en premisas complejas, a saber, la valoración del beneficio y, por lo tanto, de los costes generados por la explotación de un establecimiento de venta y consumo de bebidas, considerado teóricamente, que, debido a su cantidad y a su complejidad, no permiten deducciones suficientemente seguras, lo cual queda corroborado por las incongruencias mencionadas anteriormente.
- 137 Por consiguiente, dichas conclusiones no demuestran que la Comisión cometiera un error manifiesto de apreciación al estimar que los alquileres de los establecimientos libres de vínculos corresponden, en general, al 15 % del volumen de negocios. Esta última estimación se sustenta, además, en bases sólidas, enunciadas en el considerando 73 de la Decisión impugnada. En efecto, la Comisión ha señalado en este considerando que de los hechos presentados a la OFT resulta que «los establecimientos libres pagan de 2 a 3 puntos porcentuales más de su volumen de negocios en concepto de alquiler que los arrendatarios vinculados a una compañía cervecera, [...] (es decir), entre un 14 % y un 15 % del volumen de negocios». Agregó que esta circunstancia permitió que en su informe la OFT tomara como base para el cálculo de la subvención de alquiler la diferencia entre el alquiler real que pagan los arrendatarios vinculados y el alquiler de los locales libres de vínculos estimado entre el 14 % y el 15 % del volumen de negocios.
- 138 El demandante pone en duda la credibilidad del informe de la OFT refiriéndose a una alocución pronunciada en junio de 1996, por el director adjunto del servicio jurídico de dicho organismo, en la que éste puntualizó que la OFT había terminado el estudio de que se trata en tres meses y que la OFT era consciente de que el resultado de la investigación dependía en gran medida de la naturaleza de los datos obtenidos y de las afirmaciones basadas en su interpretación.

- 139 Debe señalarse a este respecto que, en el contexto de dicha alocución, la observación del citado responsable no se refiere a la cuestión de la valoración del alquiler de los establecimientos libres, sino a la cuestión mucho más general de la apreciación del efecto sobre la competencia de los contratos de suministro de cerveza, habida cuenta de la existencia de diferencias de precio. Por lo tanto, por sí misma, la referida observación no puede hacer dudar de los hechos que la OFT tomó en consideración ni de la corrección de los cálculos efectuados por este organismo.
- 140 Además, en el considerando 73 de la Decisión impugnada, la Comisión enumeró otros elementos que confirman las conclusiones de la OFT. A este respecto se refirió a un escrito, de 28 de septiembre de 1998 enviado por la sociedad de peritación inmobiliaria Fleurets, Chartered Surveyors for Hotel and Licensed Property Valuers a Bass de la que se desprende que los alquileres aplicables a los nuevos arrendamientos de establecimientos libres de vínculos se sitúan a menudo en una horquilla del 15 % al 18 % del volumen de negocios. Además, puntualizó que esta conclusión corrobora las estimaciones dadas por otros peritos a otras cerveceras nacionales.
- 141 El demandante trata de poner en duda la pertinencia de estos elementos alegando que no se ha demostrado que los establecimientos que han sido objeto de dicha valoración puedan compararse, en cuanto a calidad y a tipo, con los establecimientos vinculados a Bass que integran la muestra considerada por la Comisión y sobre cuya base se valoró el alquiler de los establecimientos vinculados a Bass (considerando 65 de la Decisión impugnada).
- 142 Esta impugnación se basa en la premisa de que sólo pueden compararse los establecimientos cuyos resultados sean equivalentes y de que un coeficiente alquiler/volumen de negocios del 15 % sólo puede aplicarse a establecimientos que alcancen un rendimiento muy elevado. Pues bien, como se ha indicado anteriormente, el demandante no ha presentado indicios convincentes que apoyen esta tesis.

- 143 Por consiguiente, no se ha demostrado que la Comisión cometiera un error manifiesto de apreciación al considerar que el alquiler de los establecimientos libres de vínculos debía valorarse en el 15 % del volumen de negocios.
- 144 De ello se deduce que tampoco se ha demostrado que la Comisión cometiera un error manifiesto de apreciación al no hacer que un perito valorara el alquiler, expresado como porcentaje del volumen de negocios, generado por los establecimientos vinculados a Bass que integran la muestra considerada por la institución, en el supuesto de que éstos hubieran sido establecimientos libres de vínculos.
- 145 Por consiguiente, procede desestimar la argumentación del demandante.

#### *4. Sobre la valoración de otras ventajas compensatorias*

- 146 En los considerandos 76 a 108 de la Decisión impugnada, la Comisión relacionó y evaluó, además de la subvención de alquiler, otras ventajas que, a su juicio, pueden compensar el diferencial de precios. Se trata de los servicios con valor añadido, las inversiones, el mantenimiento y las reparaciones, el apoyo financiero, el apoyo operativo directo, la contribución a los costes de instalación y desarrollo, así como las promociones.
- 147 El demandante critica, por una parte, el hecho de que la Comisión tuviera en cuenta ventajas que no se basan en una obligación contractual de Bass y, por otra, la apreciación de éstas por la institución.

a) Sobre la alegación de que sólo deberían haberse tomado en consideración las ventajas ofrecidas en virtud de una obligación contractual

— Alegaciones de las partes

148  
a  
149 [...] ]

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

150 Debe recordarse que el objetivo de la valoración de las ventajas compensatorias era determinar si las mejoras de la distribución que, en principio, implican los contratos tipo de arrendamiento habían podido materializarse a pesar de que existían diferencias de precios a los que debían hacer frente los arrendatarios vinculados. Para ello, debía compararse de manera concreta la situación de los arrendatarios vinculados a Bass con la de los operadores libres de vínculos. De ello se deduce que procedía tomar en consideración todas las ventajas obtenidas exclusivamente por los arrendatarios vinculados. A este respecto, no era pertinente determinar si dichas ventajas traían causa de una obligación contractual concreta o si las otorgaba Bass voluntariamente, ya que es cierto que sólo se concedían realmente a los arrendatarios vinculados y que eran cuantificables.

151 Por consiguiente, procede desestimar la alegación del demandante.

## b) Sobre la apreciación de determinadas ventajas compensatorias

## — Alegaciones de las partes

152  
a  
153 [...] ]

## — Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

154 En lo que atañe a la admisibilidad de las imputaciones cuyo objeto radica en la exposición contenida en la Decisión impugnada en cuanto a los servicios con valor añadido, del sistema denominado de «franquicia de apoyo» y de las promociones, debe recordarse, que, en virtud del artículo 19, párrafo primero, del Estatuto CE del Tribunal de Justicia y del artículo 44, apartado 1, del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia, la demanda debe contener la exposición sumaria de los motivos invocados. En relación con un motivo de orden público, puede ser examinado de oficio por el Tribunal de Primera Instancia. Debe recordarse que esta indicación relativa a una exposición sumaria de los motivos invocados debe ser suficientemente clara y precisa para permitir a la parte demandada preparar su defensa y al Tribunal de Primera Instancia resolver el recurso sin necesidad de solicitar, en su caso, más información. Los mismos requisitos se imponen cuando se formula una imputación en apoyo de un motivo (véase, por ejemplo, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 14 de mayo de 1998, *Mo Och Domsjö/Comisión*, T-352/94, Rec. p. II-1989, apartado 333). A fin de garantizar la seguridad jurídica y una buena administración de la Justicia, es necesario, para que un recurso sea admisible, que los elementos esenciales de hecho y de Derecho en los que se basa resulten, al menos de forma sumaria, pero coherente y comprensible, del texto de la propia demanda (véase, por ejemplo, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 24 de febrero de 2000, *ADT Projekt/Comisión*, T-145/98, Rec. p. II-387, apartado 66). Si bien en lo que atañe a puntos específicos, cabe apoyar y completar el cuerpo de la demanda mediante remisiones a extractos de documentos adjuntos, una remisión global a otros escritos, incluso acompañados a la demanda, no puede paliar la falta de elementos esenciales de la argumentación en Derecho que, en virtud de las disposiciones anteriormente

recordadas, deben figurar en la demanda (auto del Tribunal de Primera Instancia de 21 de mayo de 1999, Asia Motor France y otros/Comisión, T-154/98, Rec. p. II-1703, apartado 49). Además, no incumbe al Tribunal de Primera Instancia buscar e identificar, en los anexos, los motivos que éste podría considerar que constituyen el fundamento del recurso, puesto que los anexos tienen una función puramente probatoria e instrumental (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 7 de noviembre de 1997, Cipeke/Comisión, T-84/96, Rec. p. II-2081, apartado 34).

- 155 En el caso de autos, no se han precisado las citadas imputaciones, ni siquiera brevemente, en el propio cuerpo de la demanda, sino que han sido objeto de una remisión global a un anexo. Por lo tanto, no procede su admisión.
- 156 Por lo que respecta a la admisibilidad de la imputación relativa al apoyo operativo directo, formulada por primera vez en la réplica, debe recordarse que del artículo 44, apartado 1, letra c), en relación con el artículo 48, apartado 2, del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia se desprende que la demanda debe indicar el objeto del litigio y contener una exposición sumaria de los motivos invocados y que está prohibido invocar motivos nuevos en el curso del proceso, a menos que dichos motivos se funden en razones de hecho y de Derecho que hayan aparecido durante el procedimiento. No obstante, debe declararse la admisión de un motivo que constituye la ampliación de otro enunciado anteriormente, directa o implícitamente, en la demanda y que tiene una relación estrecha con éste (véase, por ejemplo, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 20 de septiembre de 1990, Hanning/Parlamento, T-37/89, Rec. p. II-463, apartado 38). Debe optarse por una solución análoga respecto a una imputación formulada en apoyo de un motivo.
- 157 En el caso de autos, la imputación nueva, relativa a la negación de la ventaja compensatoria consistente en el apoyo operativo directo, formulada, por lo demás, de una manera muy sucinta, no se funda en elementos nuevos que hayan aparecido durante el procedimiento. Tampoco constituye una ampliación de una imputación formulada con anterioridad, directa o implícitamente, en la demanda y que presenta un vínculo estrecho con ésta.

- 158 Por lo tanto, procede declarar su inadmisibilidad.

159 De cuanto antecede se deduce que procede desestimar el motivo de que se trata.

*B. Sobre el motivo basado en la falta de motivación*

*Alegaciones de las partes*

160  
 a  
 162 [...]
   
 .

*Apreciación del Tribunal de Primera Instancia*

163 Debe recordarse que, contrariamente al motivo basado en el error manifiesto de apreciación, relativo a la legalidad de la Decisión controvertida en cuanto al fondo y que solamente puede ser examinado por el juez comunitario si es invocado por el demandante, el motivo referente a una falta o insuficiencia de motivación, está comprendido dentro de los vicios sustanciales de forma, en el sentido del artículo 230 CE, y constituye un motivo de orden público que debe ser examinado de oficio por el juez comunitario (sentencia del Tribunal de Justicia de 30 de marzo de 2000, VBA/Florimex y otros, C-265/97 P, Rec. p. I-2061, apartado 114).

164 La motivación que exige el artículo 253 CE debe revelar de manera clara e inequívoca el razonamiento de la autoridad comunitaria autora del acto impugnado, de modo que los interesados puedan conocer la justificación de la medida adoptada a fin de defender sus derechos y el juez comunitario ejercer su control (sentencia del Tribunal de Justicia de 19 de septiembre de 2000, Alemania/Comisión, C-156/98, Rec. p. I-6857, apartado 96).

- 165 La exigencia de motivación debe apreciarse en función de las circunstancias de cada caso, en particular, del contenido del acto, la naturaleza de los motivos invocados y el interés que los destinatarios u otras personas afectadas directa e individualmente por el acto puedan tener en recibir explicaciones (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 16 de diciembre de 1999, *Micro Leader Business/Comisión*, T-198/98, Rec. p. II-3989, apartado 40). No se exige que la motivación especifique todas las razones de hecho o de Derecho pertinentes, en la medida en que la cuestión de si la motivación de un acto cumple las exigencias del artículo 253 CE debe apreciarse no sólo teniendo en cuenta su tenor literal, sino también su contexto, así como el conjunto de normas jurídicas que regulan la materia de que se trate (sentencia *Alemania/Comisión*, antes citada, apartado 97).
- 166 En particular, no puede exigirse que la Comisión examine la totalidad de los elementos de hecho y de Derecho abordados durante la fase administrativa previa (sentencia del Tribunal de Justicia de 6 de abril de 1995, *RTE e ITP/Comisión*, asuntos acumulados C-241/91 P y C-242/91 P, Rec. p. I-743, apartado 99). La Comisión no está obligada a definir una postura sobre todas las alegaciones que los interesados aduzcan en apoyo de su petición, sino que basta con que exponga los hechos y las consideraciones jurídicas que revisten una importancia esencial en el sistema de la decisión (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 30 de noviembre de 2000, *Industrie des poudres sphériques/Comisión*, T-5/97, Rec. p. II-3755, apartado 199).
- 167 Por lo que respecta a la supuesta falta de motivación del rechazo en relación con la valoración de la subvención de alquiler, de las observaciones del demandante y del auditor de cuentas designado por él, presentadas durante el procedimiento administrativo, debe señalarse que el objeto de dichas observaciones es, esencialmente, criticar la utilización del método del coeficiente alquiler/volumen de negocios, elegido por la Comisión, y preconizar el del coeficiente alquiler/beneficio neto. A este respecto, basta observar que, en los considerandos 68 a 72 de la Decisión impugnada, la Comisión examina la pertinencia de los comentarios de un auditor de cuentas y de algunos arrendatarios vinculados que «consideran que, en la práctica, los alquileres son determinados por un perito tasador basándose en el 50 % del beneficio neto» y que sostienen que «son incorrectas las suposiciones de que el alquiler adecuado viene determinado por un porcentaje del

volumen de negocio y de que el alquiler de los establecimientos libres de vínculo equivale al 15 % del volumen de negocios».

168 Como respuesta a dichas observaciones la Comisión negó que el modelo presentado por el auditor corresponda a los usos del mercado libre. Señaló que, si bien, con ocasión de las negociaciones sobre el alquiler o su posible revisión, se tiene en cuenta el resultado futuro, también se consideran otros elementos, como la situación del establecimiento en el mercado y la gama de productos. Observó que la renta contractual negociada por las partes no se determina automáticamente sobre la base del 50 % del beneficio neto, sino que, en realidad, puede variar entre el 40 % y el 60 % de beneficio neto. Afirmó que el método del coeficiente alquiler/volumen de negocios tiene algunas ventajas prácticas en relación con el que preconiza el demandante. Señaló, por último, que si se comparan los resultados de los distintos métodos, no sería anormal comprobar que tales resultados coinciden.

169 Teniendo en cuenta esta motivación detallada e incluso si se prescinde de la jurisprudencia según la cual la Comisión no está obligada a examinar todos los extremos de hecho o de Derecho considerados durante el procedimiento administrativo y que basta con que exponga los hechos y las consideraciones jurídicas que revisten una importancia esencial en el sistema de la Decisión, no puede sostenerse eficazmente que la Comisión no tuviera en cuenta las observaciones del demandante y del auditor de cuentas.

170 Por lo que respecta a la evaluación de la subvención de alquiler, el demandante aduce, en primer lugar, falta de motivación en lo que atañe al método elegido para realizarla. A este respecto, debe recordarse que, en el considerando 63 de la Decisión impugnada, la Comisión mencionó tres posibles métodos de valoración de dicha subvención, que eligió el método del coeficiente alquiler/volumen de negocios porque había sido adoptado por la OFT había propuesto este método y que la Comisión había estimado que podía basarse en los trabajos de este organismo. A renglón seguido, en los considerandos 64 a 66 y 73 de la Decisión

impugnada, se refirió pormenorizadamente a la forma en que había aplicado dicho método y, en los considerandos 67 a 72 de la mencionada Decisión, justificó la elección de dicho método con respecto a la crítica formulada por los arrendatarios y basada en la pertinencia del método basado en el coeficiente alquiler/beneficio neto.

- 171 En estas circunstancias, y habida cuenta también de lo puntualizado anteriormente en relación con la imputación basada en la no consideración de las observaciones presentadas por el demandante durante el procedimiento administrativo, que tenían un objeto similar, no puede sostenerse válidamente que la Comisión no motivara suficientemente su elección del método basado en el coeficiente alquiler/volumen de negocios para calcular la subvención de alquiler, descartando el método basado en el coeficiente alquiler/beneficio neto.
- 172 El demandante considera además que, en el considerando 65 de la Decisión impugnada, la Comisión no motivó suficientemente su valoración del alquiler de referencia de los establecimientos vinculados a Bass en el 11,36 % del volumen de negocios. Según el demandante, la motivación adecuada sobre el particular habría implicado mencionar el volumen de negocios total de los arrendatarios vinculados a Bass, el número total de arrendatarios vinculados y los ingresos totales por alquiler obtenidos de todos los establecimientos vinculados.
- 173 A este respecto, debe señalarse que, en el considerando 65 de la Decisión impugnada, la Comisión observó que el coeficiente del 11,36 % procede de documentos internos de Bass, la mayoría de ellos elaborados para la preparación de las negociaciones sobre los alquileres o su revisión, sobre la base de una muestra de 30 bares seleccionados por la Comisión. Esta última puntualizó que dichos documentos contenían estimaciones del volumen de negocios de cada establecimiento, sobre las que se basó para calcular el coeficiente medio alquiler/volumen de negocios. Mediante esta motivación la Comisión indicó, de manera ciertamente sucinta, pero clara y coherente, los criterios sobre cuya base se efectuó la valoración del parámetro del 11,36 %. Por lo tanto, la motivación de que se trata es suficiente.

- 174 En la medida en que el objeto de la imputación, formulada para apoyar el motivo basado en la falta de motivación, consiste en contradecir la exactitud de los motivos de la Decisión impugnada, dicha imputación carece de pertinencia. En efecto, la inexistencia o insuficiencia de motivación constituye un motivo basado en vicios sustanciales de forma, distinto, como tal, del motivo basado en la inexactitud de los fundamentos de la Decisión, cuyo control forma parte del examen de la procedencia de dicha Decisión (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 8 de julio de 1999, Vlaamse Televisie Maatschappij/Comisión, T-266/97, Rec. p. II-2329, apartado 144).
- 175 Dado que ninguna de las imputaciones formuladas para apoyar el motivo basado en la falta de motivación es fundada, procede desestimar el motivo de que se trata.
- 176 Por consiguiente, procede desestimar el recurso en su totalidad.

## Costas

- 177 A tenor del apartado 2 del artículo 87 del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así lo hubiera solicitado la otra parte. Por haber sido desestimadas las pretensiones de la parte demandante, procede condenarla a soportar las costas, de conformidad con las pretensiones de la parte demandada.
- 178 En virtud del artículo 87, apartado 4, párrafo tercero, del Reglamento de Procedimiento, la parte coadyuvante soportará sus propias costas.

En virtud de todo lo expuesto,

**EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Tercera)**

decide:

- 1) **Desestimar el recurso.**
  
- 2) **El demandante cargará con sus propias costas así como con las de la Comisión.**
  
- 3) **La parte coadyuvante soportará sus propias costas.**

Azizi

Lenaerts

Jaeger

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 21 de marzo de 2002.

El Secretario

El Presidente

H. Jung

M. Jaeger

II - 2136

## Índice

Hechos que originaron el litigio .....	II-2092
Procedimiento administrativo .....	II-2093
Procedimiento y pretensiones de las partes .....	II-2095
Sobre la admisibilidad .....	II-2097
1. Sobre el interés para ejercitar la acción .....	II-2097
Alegaciones de las partes .....	II-2097
Apreciación del Tribunal de Primera Instancia .....	II-2097
2. Sobre la legitimación activa del demandante .....	II-2098
Alegaciones de las partes .....	II-2098
Apreciación del Tribunal de Primera Instancia .....	II-2098
Sobre el fondo .....	II-2101
A. Sobre el motivo basado en errores manifiestos de apreciación .....	II-2101
1. Sobre la insuficiente consideración del efecto de los contratos tipo de arrendamiento sobre la rentabilidad de los establecimientos vinculados a Bass .....	II-2102
Alegaciones de las partes .....	II-2103
Apreciación del Tribunal de Primera Instancia .....	II-2104
2. Sobre la valoración del diferencial de precios .....	II-2110
a) Sobre la definición del diferencial de precios .....	II-2110
— Alegaciones de las partes .....	II-2110
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia .....	II-2111
b) Sobre la determinación del grupo de referencia .....	II-2112
— Alegaciones de las partes .....	II-2113
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia .....	II-2113
3. Sobre el cálculo de la subvención de alquiler .....	II-2114
a) Sobre la imputación basada en la elección del método del parámetro alquiler/volumen de negocio .....	II-2116
— Alegaciones de las partes .....	II-2116
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia .....	II-2116

b) Sobre el motivo basado en la valoración del alquiler de los establecimientos libres de vínculos al 15 % del volumen de negocios .....	II-2118
— Alegaciones de las partes .....	II-2118
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia .....	II-2118
4. Sobre la valoración de otras ventajas compensatorias .....	II-2127
a) Sobre la alegación de que sólo deberían haberse tomado en consideración las ventajas ofrecidas en virtud de una obligación contractual .....	II-2128
— Alegaciones de las partes .....	II-2128
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia .....	II-2128
b) Sobre la apreciación de determinadas ventajas compensatorias .....	II-2129
— Alegaciones de las partes .....	II-2129
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia .....	II-2129
B. Sobre el motivo basado en la falta de motivación .....	II-2131
Alegaciones de las partes .....	II-2131
Apreciación del Tribunal de Primera Instancia .....	II-2131
Costas .....	II-2135