

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Quinta)
de 15 de septiembre de 2005*

En el asunto T-325/01,

DaimlerChrysler AG, con domicilio social en Stuttgart (Alemania), representada por los Sres. R. Bechtold y W. Bosch, abogados,

parte demandante,

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por el Sr. W. Mölls, en calidad de agente, asistido por el Sr. H.-J. Freund, abogado, que designa domicilio en Luxemburgo,

parte demandada,

que tiene por objeto, con carácter principal, una pretensión de anulación de la Decisión 2002/758/CE de la Comisión, de 10 de octubre de 2001, relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 81 del Tratado CE (Asunto COMP/36.264 — Mercedes-Benz) (DO 2002, L 257, p. 1) y, con carácter subsidiario, una pretensión de reducción de la multa impuesta por dicha Decisión,

* Lengua de procedimiento: alemán.

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

integrado por la Sra. P. Lindh, Presidenta, y los Sres. R. García-Valdecasas y J.D. Cooke, Jueces;

Secretario: Sr. I. Natsinas, administrador;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 25 de mayo de 2004;

dicta la siguiente

Sentencia

Hechos que originaron el litigio

- ¹ El presente recurso tiene por objeto la anulación de la Decisión 2002/758/CE, de la Comisión, de 10 de octubre de 2001, relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 81 del Tratado CE (asunto COMP/36.264 — Mercedes-Benz) (DO 2002, L 257, p. 1; en lo sucesivo, «Decisión controvertida»).

- 2 DaimlerChrysler AG (en lo sucesivo, «demandante») es la sociedad matriz de un grupo que opera principalmente en el sector de la fabricación y comercialización de vehículos automóviles.
- 3 El 21 de diciembre de 1998, Daimler-Benz AG se fusionó con la demandante en virtud de un acuerdo de fusión de empresas firmado el 7 de mayo de 1998. La demandante se convirtió entonces en sucesora legal de Daimler-Benz AG, subrogándose en la totalidad de sus derechos, activos, pasivos y obligaciones.
- 4 Antes de dicha fusión, Daimler-Benz AG era la sociedad matriz del grupo Daimler-Benz, que ejercía actividades a escala mundial a través de sus filiales. Además, el 26 de mayo de 1997, Mercedes-Benz AG, filial de Daimler-Benz AG, se fusionó con ésta. Desde esa fecha, Mercedes-Benz es la división responsable de las operaciones de vehículos en el grupo Daimler-Benz AG. Con arreglo a la Decisión controvertida, en la presente sentencia se utilizará el nombre «Mercedes-Benz» para referirse, indistintamente, a Daimler-Benz AG (hasta 1989), a Mercedes-Benz AG (hasta 1997), a Daimler-Benz AG (1997/1998) o a la demandante (desde 1998).
- 5 Desde comienzos de 1995, la Comisión empezó a recibir denuncias de consumidores que afirmaban que las empresas del grupo Daimler-Benz de distintos Estados miembros obstaculizaban la exportación de vehículos nuevos de la marca Mercedes-Benz.
- 6 La Comisión disponía de indicios de que empresas pertenecientes a dicho grupo estaban practicando una compartimentación del mercado contraria al artículo 81 CE, apartado 1. El 4 de diciembre de 1996, la Comisión adoptó varias decisiones de verificación conforme al artículo 14 del Reglamento nº 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). Las verificaciones se realizaron los días 11 y 12 de diciembre de 1996 en las empresas Daimler-Benz AG en Stuttgart (Alemania), Mercedes-Benz Belgium SA/NV en Bélgica, Mercedes-Benz Nederland NV en Utrecht (Países Bajos) y Mercedes-Benz España, S.A., en España.

- 7 El 21 de octubre de 1998, la Comisión envió a Daimler-Benz AG una solicitud de información conforme al artículo 11 del Reglamento n° 17, que fue respondida el 10 de noviembre de 1998. El 15 de junio de 2001, la Comisión remitió una segunda solicitud de información, a la que DaimlerChrysler AG respondió el 9 de julio de 2001. Durante las verificaciones efectuadas el 11 y el 12 de diciembre de 1996, la Comisión halló y confiscó numerosos documentos que, unidos a las solicitudes de información enviadas a la demandante y a las observaciones de ésta, constituyen el fundamento de la Decisión controvertida.
- 8 El 10 de octubre de 2001, la Comisión adoptó la Decisión controvertida.

Decisión controvertida

- 9 En la Decisión controvertida, la Comisión considera que Mercedes-Benz, por sí misma o por mediación de sus filiales, Mercedes-Benz España, S.A. (en lo sucesivo, «MBE») y Mercedes-Benz Belgium SA (en lo sucesivo, «MBBel»), infringió las disposiciones del artículo 81 CE, apartado 1. Según la Comisión, las medidas objeto de la Decisión controvertida afectan al comercio minorista de turismos de la marca Mercedes-Benz (considerandos 143 a 149).

- 10 La Comisión describe en la Decisión controvertida las empresas de que se trata y su red de distribución. Señala que la distribución de turismos de la marca Mercedes-Benz en Alemania se lleva a cabo fundamentalmente a través de una red que incluye sucursales pertenecientes al grupo, agentes con estatuto de agentes comerciales (con arreglo a la definición del artículo 84, apartado 1, del Código de Comercio alemán), que actúan como intermediarios, y comisionistas (considerando 15). Indica que la red de distribución belga consta de un importador, MBBel, que desde una fecha que no se ha precisado era filial al 100 % de Daimler-Benz AG, a su vez filial al 100 % de la demandante desde el 21 de diciembre de 1998, y que vende vehículos nuevos por mediación de dos sucursales, de concesionarios y de agentes o talleres que ejercen también de intermediarios en la venta de vehículos nuevos (considerandos 17 y 19). En España, la distribución de turismos se realiza, según la Comisión, a través de tres sucursales de MBE y por medio de concesionarios. Señala que algunos de los agentes o talleres oficiales no venden vehículos, sino que sólo actúan como intermediarios en la venta. Aclara que MBE es filial al 100 % del holding nacional Daimler-Benz España, S.A., que a su vez era filial al 99,88 % de Daimler-Benz AG. Según ella, desde el 21 de diciembre de 1998, este holding es filial al 100 % de la demandante (considerando 20).
- 11 La Comisión declara que, contrariamente a lo que afirmó la demandante en el procedimiento administrativo, el artículo 81 CE, apartado 1, es aplicable a los contratos entre Mercedes-Benz y los agentes alemanes en la misma medida que a los contratos concluidos con un agente comercial. Según ella, «las restricciones impuestas a aquéllos deben evaluarse del mismo modo que si se tratara de comerciantes por cuenta propia» (considerando 168).
- 12 A este respecto, la Comisión pone de relieve, en primer lugar, que los agentes de Mercedes-Benz en Alemania deben asumir una serie de riesgos empresariales que están indisolublemente vinculados a su actividad de intermediarios de Mercedes-Benz y que dan lugar a que el artículo 81 CE sea aplicable a los acuerdos entre Mercedes-Benz y los propios agentes (considerandos 153 a 160).

- 13 Señala, en particular, que los agentes alemanes de Mercedes-Benz tienen una participación considerable en el riesgo del precio de los vehículos en cuya venta hacen de intermediarios. Según la Comisión, si un agente aplica a la venta de un vehículo nuevo un descuento aceptado por Mercedes-Benz, el descuento se carga en su integridad sobre la comisión del agente (considerandos 155 y 156).
- 14 La Comisión declara que el agente soporta, asimismo, el riesgo de los costes de transporte de los vehículos nuevos, conforme al artículo 4, apartado 4, del contrato de agencia alemán. El agente se ve obligado, al igual que un distribuidor independiente, a trasladar los costes y el riesgo del transporte al cliente (considerando 157).
- 15 El agente también ha de destinar, según la Comisión, una cantidad considerable de recursos propios a la promoción de ventas. En particular, debe adquirir vehículos de exposición por su propia cuenta (artículo 4, apartado 7, del contrato de agencia alemán). Señala que Mercedes-Benz ofrece unas condiciones especiales para la compra de los vehículos de empresa y de exposición, pero a cambio exige su tenencia durante un período mínimo de tres a seis meses y un rodaje mínimo de 3.000 km. Posteriormente, el agente puede revenderlos como vehículos de ocasión y, por tanto, también asume el riesgo de venta sobre esta cantidad considerable de vehículos (considerando 158).
- 16 La Comisión expone asimismo que la actividad de un agente de Mercedes-Benz lleva necesariamente aparejados otros riesgos empresariales, cuya asunción es condición imprescindible para que una empresa pueda convertirse en agente de Mercedes-Benz. En virtud del artículo 13 del contrato de agencia, el agente está obligado a prestar servicios de garantía en los vehículos garantizados por el constructor. Según la Comisión, los agentes alemanes tienen que instalar por su cuenta un taller para la prestación de servicios de garantía y posventa y, previa solicitud, participar en los

servicios de permanencia y emergencia (artículo 12 del contrato de agencia). Asimismo, tienen que mantener por su cuenta un almacén de piezas de recambio para la reparación de los vehículos de su taller (artículo 14 del contrato de agencia) (considerando 159).

- 17 En segundo lugar, la Comisión señala que, desde un punto de vista económico, el volumen de negocios del agente correspondiente a su actividad por cuenta propia supera con creces el que realiza como intermediario en los contratos de venta de vehículos nuevos. Declara que «por su actividad de intermediario, el agente recibe una comisión que, en el caso de los turismos, se compone de una comisión de base del 12,2 % más una comisión de rendimiento de hasta el 3,6 %. Estos ingresos máximos del 15,8 % en concepto de comisión representan la cifra de negocios por la actividad de intermediación. El agente tiene que financiar con esta comisión los descuentos que concede a sus clientes. El volumen de negocios real procedente de la actividad de intermediación es, por tanto, inferior al citado 15,8 %». La Comisión prosigue señalando, además, (en el considerando 159) que «el volumen de negocios correspondiente a la actividad de intermediación representa el 50 % de la cifra de negocios total de un agente si el precio de los vehículos se considera parte de tal volumen de negocios. Sin embargo, el volumen de negocios real de un agente por la actividad de intermediación propiamente dicha se reduce a la citada comisión. Si ésta se compara con la cifra de negocios del agente correspondiente a las actividades contractualmente vinculadas a la intermediación, sobre las que el agente asume el riesgo íntegro, resulta que la actividad de intermediación como tal sólo representa en torno a 1/6 del volumen de negocios total».

- 18 La Comisión considera que, en vista del número y alcance cuantitativo de los riesgos que deben asumir los agentes, no resulta posible aceptar la alegación de la demandante de que tales riesgos son los propios de un auténtico agente comercial. Pone de manifiesto que «este argumento sólo sería aceptable si el agente pudiera optar entre asumir los riesgos importantes relativos, en particular, a los vehículos de empresa y de exposición, a los trabajos de garantía, a la instalación de un taller de mantenimiento y reparación y al mantenimiento de un almacén de piezas de recambio o dedicarse tan sólo a la intermediación en la venta de vehículos nuevos». Sin embargo, según ella, no ocurre así en el caso de autos (considerando 160).

- 19 La Comisión rechaza, tachándola de improcedente, la alegación de la demandante de que los agentes alemanes están integrados en su empresa. La demandante se apoya al respecto en «los requisitos que ha de cumplir el agente tanto personalmente como en lo relativo a su actividad empresarial (por regla general, distribución exclusiva de vehículos Mercedes-Benz, actuación pública uniforme como “agentes Mercedes-Benz”, dotación y equipamiento de los establecimientos de los agentes desde el punto de vista material y personal, publicidad, imagen, obligación de salvaguardar los intereses de [la demandante] y observancia de las directrices de identificación de Mercedes-Benz)» y en el hecho de que el socio contractual actúa como «agente de una sola empresa» y únicamente puede intermediar en la venta de vehículos Mercedes-Benz (considerando 162). No obstante, la Comisión considera en la Decisión controvertida que la característica de la «integración», junto al reparto del riesgo, no permite, en sí misma, distinguir a un agente comercial de un comerciante por cuenta propia (considerando 163). La Comisión compara las disposiciones de los contratos de agencia alemanes, citados por la demandante, con las de los contratos de concesión extranjeros para demostrar la «integración» de los agentes alemanes (considerando 164). Estima que dicha comparación muestra que las obligaciones impuestas a los agentes alemanes son idénticas a las impuestas a los distribuidores contractuales extranjeros y que el grado de integración de ambos tipos de distribución en la red de Mercedes-Benz también es equivalente (considerando 165).
- 20 La Comisión sostiene que Mercedes-Benz obstaculizó la competencia mediante cuatro medidas distintas.
- 21 En primer lugar, afirma que, tras el lanzamiento de la nueva serie de automóviles W 210 (nueva clase E), se enviaron requerimientos inequívocos, en particular mediante una comunicación de 6 de febrero de 1996, a todos los miembros de la red de distribución alemana, incluidos los agentes, instándoles a «que se concentraran en su territorio contractual». Tales requerimientos no se referían sólo a esa serie, sino al conjunto de las ventas de vehículos nuevos en general. Según la Comisión, al final de dicha comunicación Mercedes-Benz amenazaba con que no dudaría «en cancelar entregas de vehículos de la serie W 210 si comprobáramos que la capacidad de absorción de determinadas zonas no justifica la producción atribuida». De este modo se confería una fuerza especial al requerimiento.

- 22 Según la Comisión, el objeto de este requerimiento era lograr que los vehículos de la serie W 210, y también los de las demás series, atribuidos a los agentes sólo se vendieran en su propio territorio contractual y evitar la venta a clientes desplazados, que no forman parte de la clientela del territorio contractual del agente. De este modo, se trataba de restringir, como –según ella– se afirma en la propia comunicación, la «competencia interna», es decir, la llamada «competencia intramarca» entre los agentes alemanes y entre éstos y las sucursales alemanas y extranjeras y los concesionarios extranjeros. Así pues, a decir de la Comisión, la comunicación de 6 de febrero de 1996 tenía por objeto restringir la competencia «intramarca».
- 23 En segundo lugar, la Comisión observa que, en la práctica totalidad de los casos, debía exigirse a los clientes desplazados de otros Estados miembros el pago de un anticipo del 15 % sobre el precio de compra. Considera que dicha práctica supone otra dificultad adicional para el comercio paralelo, puesto que restringe la libertad de los agentes de aplicar su propia política de marketing, como puede ser la de renunciar al cobro del anticipo cuando se trata de clientes desplazados habituales. Señala que, aun cuando en determinados casos estos anticipos puedan resultar razonables desde un punto de vista comercial, no se exige ningún anticipo en las ventas en territorio alemán, a pesar de que en este ámbito también debe de haber un interés parecido por disponer de una garantía en cada caso concreto. Por lo tanto, según ella, esta disposición discrimina las operaciones de comercio paralelo frente a las ventas de vehículos en Alemania (considerando 174).
- 24 En tercer lugar, la Comisión considera que la prohibición de suministrar a empresas externas de arrendamiento financiero hasta que no haya un tomador concreto del arrendamiento financiero, que figura en los contratos de agencia alemanes [véase el artículo 2, apartado 1, letra d)] y los contratos de concesión españoles [véase el artículo 4, letra d)], tiene por objeto limitar la competencia en Alemania y España entre las empresas de leasing del grupo Mercedes-Benz y las empresas de leasing externas. La Comisión afirma, en efecto, que estas últimas sólo pueden adquirir vehículos Mercedes caso por caso, una vez que ya dispongan de un tomador concreto del arrendamiento, pero no para hacerse con un stock de vehículos. De esta manera se imposibilita que las empresas afectadas puedan facilitar rápidamente un vehículo al tomador del arrendamiento financiero. Según ella, las normas de distribución en el ámbito del suministro a empresas de leasing dan lugar, asimismo, a que las empresas externas de arrendamiento financiero no obtengan las mismas ventajas en materia de precios por la compra de los vehículos de leasing que otros

propietarios de flotas de automóviles. En definitiva, la Comisión señala que las cláusulas en cuestión empeoran las condiciones en las que las empresas externas de arrendamiento financiero adquieren los vehículos Mercedes y, por tanto, las condiciones en las que compiten en el mercado posterior del arrendamiento financiero con las empresas de leasing pertenecientes al grupo Mercedes-Benz. El objeto de las disposiciones relativas a las operaciones de leasing de los concesionarios y agentes es, según la Comisión, restringir la competencia en materia de precios y condiciones de suministro de los vehículos de arrendamiento financiero (considerando 176).

- 25 En cuarto lugar, la Comisión señala que el acuerdo alcanzado el 20 de abril de 1995 entre MBBel y la asociación de concesionarios Mercedes-Benz de Bélgica, de limitar los descuentos al 3 % y de controlar la política de descuentos respecto de la clase E a través de una agencia exterior, así como de sancionar los descuentos superiores con un recorte de la asignación de vehículos de la nueva clase E tenía por objeto restringir la competencia de precios en Bélgica.
- 26 Tras haber comprobado que las medidas de que se trata afectaban de forma apreciable al comercio entre Estados miembros y que no podían eximirse de la aplicación del artículo 81 CE, apartado 1, la Comisión consideró que procedía imponer una multa a la demandante como responsable de la totalidad de las infracciones al Derecho de la competencia que habían cometido Daimler-Benz AG y Mercedes-Benz AG o las filiales de Daimler-Benz, MBBel y MBE.
- 27 A este respecto, la Comisión consideró que las medidas que tienen por objeto obstaculizar las exportaciones representaban una sola infracción compuesta de dos elementos (las instrucciones de no operar fuera del territorio de distribución y el régimen del anticipo del 15 %) que durante un cierto tiempo se dieron simultáneamente. Según la Comisión, esta infracción es especialmente grave, por lo que considera adecuado imponer una multa cuyo importe de partida es de 33 millones de euros. En cuanto a la duración de la infracción, la Comisión señala que si se toman en conjunto los dos elementos de la infracción considerada, la infracción comenzó el 12 de septiembre de 1985 y aún no ha cesado. Por tanto, según la Comisión, se trata de una infracción de larga duración. No obstante, considera que los efectos potenciales del régimen de anticipos eran menores que los

de las instrucciones directas dirigidas contra las exportaciones. Según ella, estas últimas sólo estuvieron vigentes en el período comprendido entre el 6 de febrero de 1996 y el 10 de junio de 1999, o sea, durante tres años y cuatro meses. En consecuencia, la Comisión considera adecuado incrementar el importe de partida en tan sólo un 42,5 %, o sea, en 14,025 millones de euros. Por tanto, el importe de base se sitúa en 47,025 millones de euros.

- 28 La Comisión estima que la prohibición de vender a las empresas de arrendamiento financiero vehículos destinados a la constitución de un stock, contenida en el contrato alemán de agente y en el contrato español de concesionario, ha de calificarse de grave. Dicha institución considera adecuado establecer un importe de partida de 10 millones de euros. Según ella, la infracción se inició el 1 de octubre de 1996 y aún no ha cesado. Por tanto, su duración es de cinco años, lo que representa una duración media. En consecuencia, la Comisión considera necesario incrementar el importe de partida, por la duración de la infracción, en un 50 %, o sea, en 5 millones de euros, de tal modo que se obtiene un importe de base de 15 millones de euros.
- 29 Según la Comisión, las medidas acordadas con la participación activa de MBBel para la fijación de los precios de venta en Bélgica representan, por su naturaleza, una infracción especialmente grave de las normas de competencia. Por tanto, califica esta infracción de grave en su conjunto y considera adecuado establecer el importe de partida de la multa en 7 millones de euros. La Comisión pone de relieve que estas medidas estuvieron vigentes desde el 20 de abril de 1995 hasta el 10 de junio de 1999, lo que representa una duración media, y considera adecuado incrementar el importe de partida en un 40 %, o sea, en 2,8 millones de euros, de tal forma que se sitúa en 9,8 millones de euros.
- 30 La Comisión no aprecia en la Decisión controvertida la concurrencia de circunstancias agravantes ni atenuantes. Así pues, la suma de los importes citados da como resultado una multa total de 71,825 millones de euros.

- 31 Partiendo de estas consideraciones, la Comisión adoptó la Decisión controvertida, cuya parte dispositiva tiene el siguiente tenor:

«Artículo 1

[Mercedes-Benz ha infringido] el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE, bien directamente o bien a través de sus filiales [MBE] y [MBBel]. Concretamente, han adoptado las medidas para restringir el comercio paralelo siguientes:

- a partir del 6 de febrero de 1996, todos los agentes alemanes recibieron instrucciones para que, en la medida de lo posible, sólo vendieran los automóviles nuevos que les eran asignados, en particular los de la serie W 210, a clientes de su territorio contractual y evitaran la competencia interna; estas medidas estuvieron vigentes hasta el 10 de junio de 1999,
- a partir del 12 de septiembre de 1985, sus agentes alemanes recibieron instrucciones para que exigieran el pago de un anticipo del 15 % a los clientes desplazados que encargaran un automóvil nuevo; esta medida aún no ha sido anulada,
- restricción del suministro de turismos a las empresas de arrendamiento financiero destinados a la constitución de un stock, desde el 1 de octubre de 1996 hasta la fecha,
- participación en acuerdos para limitar la concesión de descuentos en Bélgica, que fueron suscritos el 20 de abril de 1995 y anulados el 10 de junio de 1999.

Artículo 2

[Mercedes-Benz] deberá poner fin a las infracciones mencionadas en el artículo 1 que aún persistan de forma inmediata tras la comunicación de la presente Decisión, y no podrá sustituirlas por restricciones de objeto o efecto equivalente; en particular, en un plazo máximo de dos meses desde la recepción de la presente Decisión, deberá:

- anular la circular 52/85 de 12 de septiembre de 1985 mediante circular a los agentes y agentes mayoristas a los cuales haya dado instrucciones de exigir a los clientes desplazados el pago de un anticipo del 15 % cuando encargan un turismo,

- retirar de los contratos alemanes de agente y de los contratos españoles de concesionario las normas que prohíben vender vehículos nuevos a las empresas de arrendamiento financiero destinados a la constitución de un stock [...]

Artículo 3

Se impone a [Mercedes-Benz] una multa de 71,825 millones de euros por las infracciones mencionadas en el artículo 1.

[...]

- 32 De la Decisión controvertida se desprende que la Comisión considera, en suma, que el grupo Mercedes-Benz utiliza la expresión «cliente desplazado» en documentos hallados durante las inspecciones (véase el apartado 7) para designar, en el marco de las ventas transfronterizas, a los consumidores finales procedentes de otro Estado del Espacio Económico Europeo.

Procedimiento y pretensiones de las partes

- 33 Mediante demanda presentada en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 20 de diciembre de 2001, la demandante interpuso el presente recurso.
- 34 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia (Sala Quinta) decidió iniciar la fase oral. En concepto de diligencias de ordenación del procedimiento, solicitó a las partes que respondieran por escrito a determinadas preguntas antes de la vista. Las partes cumplieron dicha solicitud.
- 35 En la vista celebrada el 25 de mayo de 2004, se oyeron los informes orales de las partes y sus respuestas a las preguntas del Tribunal de Primera Instancia.
- 36 La demandante solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Con carácter principal, anule la Decisión controvertida.

- Con carácter subsidiario, reduzca el importe de la multa impuesta en el artículo 3 de la Decisión controvertida.

- Condene en costas a la Comisión.

37 La Comisión solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

- Desestime el recurso.

- Condene en costas a la demandante.

Fundamentos de Derecho

38 La demandante formula cuatro motivos para fundamentar su recurso. El primero se basa en la infracción del artículo 81 CE, apartado 1, y en un error manifiesto de apreciación de los acuerdos celebrados con los agentes de Mercedes-Benz en Alemania. El segundo motivo, que se refiere a la primera y a la tercera medidas mencionadas por la Comisión en la Decisión controvertida, se basa en una infracción del artículo 81 CE y del Reglamento (CE) n° 1475/95 de la Comisión, de 28 de junio de 1995, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo [81] del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa de vehículos automóviles (DO L 145, p. 25). El tercer motivo se basa en la infracción del artículo 81 CE, apartado 1, y en un error manifiesto en la apreciación de la segunda y cuarta medidas mencionadas por la Comisión en la Decisión controvertida. El cuarto motivo se basa en la incorrecta fijación del importe de la multa impuesta en el artículo 3 de la Decisión controvertida.

Sobre el primer motivo, basado en la infracción del artículo 81 CE, apartado 1, y en un error manifiesto de apreciación de los acuerdos celebrados con los agentes de Mercedes-Benz en Alemania

Alegaciones de las partes

- 39 La demandante se opone a las conclusiones de la Comisión, expuestas en la Decisión controvertida, sobre la calificación jurídica del régimen de los agentes alemanes. Alega que sus contratos de agencia comercial alemanes no están sujetos a la prohibición de las prácticas colusorias establecida en el artículo 81 CE, apartado 1, en la medida en que se refieren a la actividad de sus agentes consistente en la venta de vehículos nuevos Mercedes-Benz. Según ella, los agentes no asumen ninguno de los riesgos derivados de la venta de vehículos. Además, están totalmente integrados en la empresa Mercedes-Benz y actúan jurídicamente frente a ésta como asalariados. Por lo tanto, según ella, reúnen los requisitos formulados por el Tribunal de Justicia en su jurisprudencia constante relativa a la inaplicabilidad de la prohibición de las prácticas colusorias a los contratos de agencia comercial.
- 40 La demandante afirma, con carácter preliminar, que mantiene su propia red de distribución en Alemania, bien mediante sucursales, bien a través de agentes comerciales que actúan en nombre y por cuenta de Mercedes-Benz y de comisionistas que actúan en nombre propio, pero por cuenta de Mercedes-Benz. Considera que los agentes de la red de ventas de Mercedes-Benz en Alemania no son, ni jurídica ni económicamente, concesionarios de vehículos nuevos. Según ella, negocian por cuenta de Mercedes-Benz contratos de compraventa de vehículos conforme a las exigencias de ésta. La demandante señala que el hecho de que los agentes no compren los vehículos nuevos a Mercedes-Benz y que por lo tanto no dispongan de almacenes tiene una importancia económica considerable. Según ella, la carga de los riesgos derivados de la venta de vehículos nuevos, incluido el depósito y la inmovilización del capital que implica, la soporta íntegramente Mercedes-Benz. Afirma que los agentes únicamente asumen el riesgo derivado de su actividad de intermediarios. Así pues, desde el punto de vista jurídico, la demandante es libre de

decidir, según ella, si celebra contratos de compraventa y en qué condiciones lo hace. Sostiene que las instrucciones y las obligaciones contractuales de los agentes relativas a la celebración y al contenido de los contratos de compraventa no están sujetas a la normativa sobre prácticas colusorias.

- 41 La demandante afirma que, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, el artículo 81 CE, apartado 1, no se aplica a los contratos de agencia cuando concurren dos requisitos acumulativos, a saber, por una parte, la integración del agente comercial en la red de ventas del constructor y, por otra, el ejercicio exclusivo de su actividad de intermediario y representante por cuenta del mandante (sentencias del Tribunal de Justicia de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie y otros/Comisión, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, Rec. p. 1663, y de 24 de octubre de 1995, Volkswagen y VAG Leasing, C-266/93, Rec. p. I-3477).
- 42 Por lo que se refiere al requisito de la «integración», la demandante considera que el enfoque de la Comisión en la Decisión controvertida es incoherente e incompatible con la jurisprudencia en la materia, en particular cuando afirma que «la característica de la integración, junto al reparto del riesgo, no es ninguna característica independiente para delimitar a un agente comercial de un comerciante por cuenta propia» (considerando 163 de la Decisión controvertida).
- 43 La demandante considera que la Comisión, al desechar el elemento de la integración y acentuar la importancia del criterio relativo al «reparto del riesgo», extiende el ámbito de la prohibición de las prácticas colusorias a la agencia comercial de una forma que nunca se ha preconizado. Sin embargo, según ella, de la sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, citada en el apartado 41, se desprende claramente que el Tribunal de Justicia no sólo vincula la «integración» con el hecho de que el agente no participe en los riesgos, sino también con su incorporación a los intereses del comitente.

- 44 Además, la demandante alega que, contrariamente a lo que afirma la Comisión en la Decisión controvertida (véanse los considerandos 164 y 165), el hecho de que los concesionarios extranjeros, que no son agentes comerciales, se presenten frente a los terceros de forma similar a los agentes Mercedes-Benz nacionales carece de importancia. Por una parte, habría que comprobar también si existe un reparto del riesgo correlativo. Por otra parte, la analogía no se justifica, puesto que, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, la «integración» no depende únicamente de características externas, relativas a la forma en que se presenta el distribuidor frente a los terceros en general y a los clientes en particular, sino también de la característica «interna» asociada al reparto del riesgo y a la implicación total del agente en los intereses del comitente.
- 45 Crítica asimismo el hecho de que, en la Decisión impugnada, la Comisión estime que para apreciar los contratos celebrados entre un constructor y un agente comercial desde el punto de vista de la normativa sobre prácticas colusorias, basta con determinar si el agente comercial debe asumir riesgos empresariales que están «indisociablemente» vinculados a su actividad de intermediario (véase, en este sentido, el considerando 153 de la Decisión controvertida). La demandante afirma que esta postura, que adoptó la Comisión en la Decisión controvertida y en sus Directrices relativas a las restricciones verticales (DO 2000, C 291, p. 1; en lo sucesivo, «Directrices»), constituye un cambio brusco, objetivamente injustificado, de su enfoque relativo a la aplicabilidad del artículo 81 CE. Estima, asimismo, que no es compatible con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia en la materia.
- 46 La demandante admite que los agentes Mercedes-Benz soportan determinados costes y riesgos.
- 47 En primer lugar, la demandante señala que un agente debe asumir, en todo caso, un riesgo «de comisión». Afirma que la comisión se fija habitualmente en porcentaje del volumen de ventas realizado por mediación del agente. Por lo tanto, éste ve aumentadas sus posibilidades de percibir comisiones cuando el volumen de ventas

es grande y viceversa. Según la demandante, cuando el mandante, que decide en última instancia si debe concluirse un contrato en las condiciones que exige el comprador, concede descuentos, no sólo disminuye sus propios ingresos, sino también la comisión del agente comercial. La demandante subraya que los agentes Mercedes-Benz no participan, sin embargo, en los riesgos derivados de los precios y se opone a la apreciación según la cual la deducción de los «descuentos» de la comisión del agente es un «riesgo de precios».

- 48 La demandante sostiene que, en realidad, el importe de las comisiones que percibe el agente viene determinado por el contrato mercantil. Varía en función de que se trate de una venta aislada o se base en un acuerdo con un cliente importante o un «usuario». Afirma que se pacta con el agente una comisión menor en los casos de ventas a clientes importantes y a determinados usuarios, ya que las ventas a clientes que mantienen una relación contractual especial con Mercedes-Benz (y no con el agente) en forma de acuerdos sobre descuentos por volumen de ventas o de descuentos por categorías no necesitan, por lo general, las mismas inversiones que otros tipos de ventas, en particular las ventas a nuevos clientes. Por consiguiente, según ella, conceder al agente una comisión menor tiene una justificación objetiva. Añade que no existe ningún principio jurídico según el cual los agentes comerciales tengan siempre derecho a las mismas comisiones independientemente del tipo de venta.
- 49 La demandante subraya que, por lo que respecta a los vehículos nuevos, el concesionario de automóviles realiza inversiones considerablemente mayores que el agente de Mercedes-Benz, en particular, para la prefinanciación de los vehículos y del riesgo inherente a la venta. Éste afecta, por lo que se refiere al concesionario de automóviles, al precio total del vehículo, mientras que el agente de Mercedes-Benz únicamente soporta el riesgo de ver frustradas sus expectativas de comisión. Además los casos en que sobreviene el «riesgo de provisión» están limitados, para el agente comercial, al importe de la comisión. Según la demandante, el concesionario soporta el riesgo de vender un automóvil a pérdida, mientras que dicho riesgo está excluido en el caso del agente. Por último, la demandante sostiene que el hecho de que un agente pueda optar por conceder un descuento, en virtud de un acuerdo especial con un cliente, en detrimento de su comisión no se opone a la existencia de un contrato de agencia comercial desde el punto de vista de la normativa sobre prácticas colusorias. Considera más bien que esta posibilidad es una libertad que Mercedes-Benz concede al agente.

- 50 En segundo lugar, la demandante afirma que el agente de Mercedes-Benz está expuesto a gastos profesionales derivados principalmente de la actividad de prospección comercial que realiza con el fin de negociar con éxito el mayor número posible de ventas. En tercer lugar, según ella, el agente se ocupa en nombre propio, y por su cuenta y riesgo de la reparación en el taller y la venta de recambios.
- 51 La demandante rebate la afirmación de la Comisión en la Decisión controvertida según la cual el privilegio que lleva aparejado la actividad de intermediario mercantil no se aplica a los agentes de Mercedes-Benz debido, principalmente, a que están contractualmente obligados a prestar servicios de posventa en sus propios talleres, a efectuar reparaciones en ejecución de la garantía y a disponer permanentemente de recambios en sus propios almacenes (véase el apartado 16).
- 52 Indica que, en la sentencia Volkswagen y VAG Leasing, citada en el apartado 41, el Tribunal de Justicia declaró que existía una participación de los concesionarios en los riesgos derivados de los contratos que éstos proporcionaban a VAG Leasing como agentes comerciales, debido a la obligación de recompra de los vehículos a la expiración de los contratos de arrendamiento financiero, al precio previamente estipulado. Según ella, además, el Tribunal de Justicia no reconoció la existencia de actividades paralelas de venta y de mediación en la venta de vehículos a la clientela e hizo referencia a la actividad de servicio posventa llevada a cabo por los distribuidores en su nombre y por cuenta propia. No obstante, según la demandante, de ello no se desprende que el Tribunal de Justicia atribuyese un significado autónomo a la actividad de servicio posventa, que únicamente tiene entidad en asociación con la actividad de venta. Señala que la sentencia no contiene ningún indicio que permita concluir que la coexistencia de una actividad de intermediación comercial con otra de prestación de servicios de posventa conduce a una relación ambivalente que excluye cualquier privilegio a la luz de la normativa sobre prácticas colusorias.
- 53 La demandante señala asimismo que la obligación que incumbe al agente en virtud del artículo 13, apartado 1, del contrato de agencia, de «realizar los trabajos de garantía en los vehículos suministrados por Daimler-Benz, independientemente de

dónde y a través de quién se hayan vendido», constituye un requisito previo para la aplicación de la exención prevista en el artículo 5, apartado 1, letra a), del Reglamento nº 1475/95. Si Mercedes-Benz no hubiese impuesto la consiguiente obligación de garantía a sus agentes, la Comisión probablemente habría argumentado que los contratos de agencia no reunían los requisitos del Reglamento nº 1475/95.

- 54 La demandante considera que carece de fundamento la presunción de la Comisión según la cual el agente sólo percibe, como contrapartida por sus prestaciones de garantía, una retribución de garantía, evaluada en función de las tarifas medias de retribución del agente, y que, por lo tanto, no cubre «necesariamente» las tarifas que podría libremente negociar y percibir de terceros. Señala que, al ocuparse de los casos de garantía, los agentes perciben más que el mero reembolso de sus gastos, a saber, también la retribución que habrían estipulado con un tercero para la misma reparación. Según la demandante, los precios aplicados en ese contexto cubren sus costes más un beneficio. Afirma que el agente efectúa las prestaciones de garantía en el marco de su actividad normal de mantenimiento y en esa medida actúa en nombre y por cuenta propios. La diferencia con las reparaciones «normales» estriba, según ella, «únicamente en que el cliente no es el titular del vehículo sino Mercedes-Benz, que recurre al agente para ejecutar la obligación de garantía que le afecta exclusivamente a ella».
- 55 Esto mismo ocurre, según la demandante, con las obligaciones de creación del taller y mantenimiento del almacén de recambios que incumben al agente. Afirma que éste realiza tales actividades en nombre y por cuenta propios. Por consiguiente, según ella, es normal que el agente financie esas inversiones.
- 56 La demandante alega que los agentes no participan en los gastos de transporte (véase, en este sentido, el considerando 157 de la Decisión controvertida). Admite que del artículo 4, apartado 4, del contrato de agencia se desprende que el agente debe pactar los gastos de transporte con el cliente. Sin embargo, no interpreta esto como un riesgo, sino como una oportunidad adicional para el agente comercial de obtener beneficios. Según ella, el agente participa en un sistema de transporte organizado por Mercedes-Benz con comisionistas de transporte contractuales,

gracias a la cual se le ofrece el transporte de los vehículos a un precio determinado, que después refactura a los clientes junto con sus prestaciones de preparación y matriculación del vehículo y un suplemento. Además, aun cuando se considerase que en la red de distribución de Mercedes-Benz, los agentes comerciales alemanes no están por completo exonerados del riesgo que suponen los gastos de transporte, se trataría de un riesgo «insignificante», tanto si se considera en su conjunto, como aisladamente.

- 57 La demandante explica que la participación de los agentes en la promoción de las ventas no está comprendida dentro de la participación en los riesgos derivados de las distintas operaciones de venta, sino en la obligación que les incumbe de organizar y financiar personal y materialmente la actividad de intermediario de comercio que desempeñan. Subraya que el agente no participa en la publicidad a escala nacional o regional, sino únicamente en la promoción relacionada con su propia actividad. Según ella, los agentes comerciales asumen los gastos de dicha promoción y los riesgos que se derivan de ella con cargo a su comisión. Considera que carece de fundamento la tesis de la Comisión según la cual los vehículos de exposición son las muestras o la documentación contemplados en el artículo 4, apartado 2, letra a), de la Directiva 86/653/CEE del Consejo, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los Derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes (DO L 382, p. 17). Afirma que dicha Directiva no hace ninguna referencia a muestras, sino a la documentación, es decir, material producido específicamente con fines publicitarios y no vehículos utilizados para pruebas y vendidos luego por el agente en condiciones que no le ocasionan pérdida alguna.

- 58 Según la demandante, el hecho de que el agente de Mercedes-Benz mantenga un gran número de vehículos de exposición no indica que participe en los riesgos derivados de la venta de vehículos nuevos, sino únicamente que su actividad de intermediario necesita inversiones considerables para la prospección de clientes. A este respecto, la demandante desmiente la afirmación hecha por la Comisión en la Decisión controvertida, según la cual «el 21,66 % de la cifra de negocios de las sucursales y agentes recae sobre los vehículos de exposición y de empresa». Señala que dicho porcentaje refleja «el volumen de negocios nacional correspondiente a los turismos Mercedes-Benz». No se trata de una cifra específica de los agentes.

59 En cambio, según la demandante, «si se toman como referencia los agentes, utilizando como denominador no [...] sólo las comisiones que les corresponden, sino el volumen de negocios de Mercedes-Benz por las ventas realizadas a través de ellos, dicho porcentaje desciende al 8 % para los turismos y al 9,8 % si se añaden a ellos los vehículos de servicio». Además, «si se compara la proporción de vehículos de exposición y de empresa con la cifra de negocios real del agente [...], se obtiene un porcentaje del 15,8 % para los vehículos de turismo exclusivamente, que asciende al 19,3 % si a ellos se añaden los vehículos de servicio».

60 La demandante añade que la Comisión no puede considerar la venta de vehículos de exposición, por los que el agente goza de condiciones preferentes, como un riesgo que pese sobre éste (considerando 158 de la Decisión controvertida). Según ella, tal riesgo no se produce en general. La demandante pone de manifiesto que, por el contrario, la actividad relacionada con los vehículos de exposición reporta ingresos adicionales al agente. No obstante, aunque el agente comercial no lograra vender todos los vehículos de exposición a precios superiores al de compra, teniendo así que soportar mayores cargas, ello no constituiría un argumento pertinente. En efecto, según la demandante, el agente comercial sólo financia con su propio patrimonio las prestaciones relacionadas con la negociación de las ventas que le incumben en virtud del contrato de agencia comercial, y únicamente corren por su cuenta los riesgos directamente relacionados con tales prestaciones.

61 La demandante considera que la afirmación de la Comisión en la Decisión controvertida según la cual dentro del volumen de negocios total de una agencia comercial típica «únicamente una sexta parte del volumen de negocios total es imputable a la actividad de intermediario propiamente dicha» no es jurídicamente pertinente. Señala asimismo que el método de cálculo utilizado por la Comisión en la Decisión controvertida es erróneo y que hay que tener en cuenta «el volumen de negocios externo realizado por [el agente] sin limitarse al importe de las comisiones percibidas». La actividad de intermediario representa, según ella, «más bien el 55 % aproximadamente del conjunto de la empresa del agente comercial, según las estimaciones de Mercedes-Benz».

- 62 La Comisión alega que, habida cuenta de la naturaleza y la cuantía de los costes y los riesgos que la demandante impone a sus agentes y del volumen de negocios que éstos realizan gracias a su actividad independiente, comparado con el que realizan como intermediarios en la venta de automóviles nuevos, el artículo 81 CE, apartado 1, se aplica a los contratos celebrados entre la demandante y sus agentes alemanes del mismo modo que se aplicaría a un contrato celebrado con un distribuidor contractual.
- 63 Pone de relieve que el contrato entre un agente y su comitente es un contrato celebrado entre dos empresas distintas, de modo que, en principio, debe respetar las normas sobre competencia. Así pues, según ella, las distintas cláusulas contractuales sólo se sustraen a la aplicación de dichas normas en la medida en que su objeto o sus efectos no sean contrarios a la competencia.
- 64 La Comisión considera que la demandante no valora adecuadamente la naturaleza de los riesgos que deben soportar sus agentes ni las consecuencias jurídicas de ese traspaso de riesgos a sus agentes.
- 65 La Comisión observa que, según la demandante, la jurisprudencia supedita la no aplicabilidad del artículo 81 CE, apartado 1, a los contratos de agencia a la concurrencia de dos requisitos acumulativos: por una parte, un reparto del riesgo característico de dicha relación y, por otra, la «integración» del agente en la empresa del comitente. Alega que, de esta forma, la demandante preconiza que la prohibición de las prácticas colusorias se aplique con mayor amplitud a las relaciones de agencia que la que propugna la Comisión, puesto que ésta únicamente niega al agente su estatus privilegiado en Derecho de la competencia si debe soportar riesgos económicos y comerciales no despreciables, sin exigir además que esté integrado –cualquiera que sea la definición de ese término– en la empresa de su comitente. A este respecto, la Comisión deduce de la sentencia Volkswagen y VAG Leasing, citada en el apartado 41, que el Tribunal de Justicia ya no concede al criterio de la «integración» un significado independiente del que se basa en el reparto del riesgo.

Según la Comisión, se desprende de la sentencia *Suiker Unie y otros/Comisión*, citada en el apartado 41, y en particular de sus apartados 538 a 542, que el Tribunal de Justicia estimó que un agente sólo puede considerarse «integrado» en la empresa de su comitente si asume determinados riesgos.

66 Además, según la Comisión, la aplicación al presente asunto del razonamiento desarrollado por el Tribunal de Justicia en la sentencia *Suiker Unie y otros/Comisión*, citada en el apartado 41, demuestra que, en caso de «relación ambivalente», es decir, cuando el intermediario es a la vez agente y empresario independiente, la prohibición de las prácticas colusorias no sólo se aplica a la actividad que ejerce en nombre propio y por su cuenta, sino también a la que ejerce en nombre y por cuenta del comitente. La Comisión afirma que, en el caso de autos, los agentes alemanes de la demandante tienen actividades independientes considerables y aunque la demandante y sus agentes no comercialicen las mismas mercancías en el marco de cada una de sus funciones, contrariamente a los hechos de la sentencia *Suiker Unie y otros/Comisión*, citada en el apartado 41, existe un estrecho vínculo objetivo entre la venta de vehículos nuevos, la explotación de un taller de reparación y el servicio posventa. Las actividades relacionadas con la garantía de los vehículos y el servicio posventa así como la venta de recambios se imponen al agente precisamente con el fin de vender vehículos nuevos, igual que los demás riesgos que debe asumir. Este vínculo avala, según la Comisión, que se dé un trato uniforme a la relación contractual, incluso en lo relativo a la aplicabilidad del Derecho de la competencia.

67 La Comisión considera que la sentencia del Tribunal de Justicia de 1 de octubre de 1987, *Vlaamse Reisbureaus* (311/85, Rec. p. 3801), no es pertinente para la solución del presente litigio, puesto que los hechos que dieron lugar a dicha sentencia son diferentes de los del caso de autos.

68 Dicha institución hace referencia asimismo a la sentencia *Volkswagen y VAG Leasing*, citada en el apartado 41, en la que el Tribunal de Justicia confirmó que el agente comercial pierde su estatus privilegiado en Derecho de la competencia cuando soporta siquiera uno sólo de los riesgos derivados de los contratos

negociados por cuenta de su comitente. Por consiguiente, estima que el hecho de que los agentes alemanes de la demandante no soporten la totalidad, sino sólo una parte no despreciable, de los riesgos inherentes a las operaciones en las que actúan como intermediarios no pone en entredicho la aplicabilidad de la prohibición de las prácticas colusorias a las medidas restrictivas del comercio paralelo que habían sido adoptadas con ellos.

- 69 La Comisión se opone a la interpretación que hace la demandante de la sentencia Volkswagen y VAG Leasing, citada en el apartado 41 (véase el apartado 52). Considera que la demandante trata de dar la impresión de que la Decisión controvertida va más allá de dicha jurisprudencia, cuando, por el contrario, interpretó dicha sentencia de forma restrictiva. Según la Comisión, la Decisión controvertida sólo tomó en consideración el ejercicio por los agentes de actividades distintas que implicaban riesgos comerciales, a saber, las prestaciones en concepto de garantía del constructor, el servicio posventa y la venta de recambios, porque dicho ejercicio constituía un complemento, que el constructor consideraba indispensable, para la actividad parcial en la que el agente simplemente actúa como intermediario. A ese respecto, la Comisión considera incomprensible la opinión de la demandante de que la actividad de servicio posventa no debería desempeñar ningún papel en el caso de autos para apreciar las medidas restrictivas de la competencia pactadas en el marco de la relación de agencia.
- 70 La Comisión explica que determinadas obligaciones que el comitente impone a su agente pueden ir más allá de la obligación de defensa recíproca de sus intereses y, por lo tanto, pueden resultar desproporcionadas. Así pues, según ella, habría que verificar en cada caso concreto si el compromiso en cuestión, cuando restringe la competencia, viene realmente impuesto por la naturaleza de la relación y si es necesario para la protección de la «figura jurídica del agente».
- 71 La Comisión considera que las obligaciones que tienen por objeto limitar la competencia «intramarcas» en el mercado de los productos y restringir la competencia en cuanto a precios y condiciones de entrega respecto de los automóviles destinados al leasing no vienen impuestas por la naturaleza de la relación entre las partes ni son inherentes al sistema de venta por mediación de agentes comerciales. Este es el caso, según ella, de las condiciones en que la

demandante restringió la libertad de acción de tales agentes, obligándoles a exigir un anticipo del 15 % a los clientes comunitarios y conminándoles a que, en la medida de lo posible, sólo vendiesen vehículos nuevos a clientes situados en su propio territorio contractual y evitasen la competencia interna. La Comisión rebate la argumentación de la demandante según la cual la prohibición de las prácticas colusorias sólo se aplica a los contratos de agencia cuando el agente soporta riesgos y costes derivados de la celebración o de la ejecución de los contratos de compraventa que celebra o negocia por cuenta de la empresa, y no cuando ejerce una actividad económica independiente en cuanto a las actividades para las que el comitente le ha designado. Según la Comisión, este argumento no tiene en cuenta el contenido de las actuaciones denunciadas por la Comisión. Además, no tiene suficientemente en cuenta las realidades económicas, ya que se basa únicamente en los riesgos asumidos por el agente tras la adquisición del vehículo, por el hecho de que compra los productos con vistas a su reventa. Afirma que, por una parte, el peso de los riesgos que se evitan a la demandante y se imponen al agente mediante dicha adquisición depende de las circunstancias de cada caso concreto. Por otra parte, los riesgos relativos a la venta subsiguiente se derivan a menudo de que tales ventas exigen una infraestructura específica para el mercado, independientemente de la adquisición de los productos por el agente. A ese respecto, la Comisión hace referencia a las actividades relativas a la ejecución de la garantía del constructor, que se superpone en gran medida con la del propio vendedor, así como al servicio posventa y a la adquisición, presentación y reventa de vehículos de exposición. Por lo que se refiere al riesgo de venta como tal, los concesionarios Mercedes sólo liberan de él a la demandante de forma limitada, puesto que ésta fabrica sus vehículos «a medida» y no con vistas a almacenarlos. Según la Comisión, una empresa que recurre a agentes comerciales para distribuir sus productos y que les traslada a ellos los riesgos específicos de los contratos o del mercado debe aceptar que la prohibición de las prácticas colusorias se aplique a sus relaciones con los agentes. Afirma que la asunción obligatoria de los riesgos económicos por el agente debe ir de consuno con una libertad de maniobra que permita a éste hacer frente a dichos riesgos, y que la limitación de ese margen de maniobra es contraria al Derecho de la competencia cuando restringe de forma apreciable la competencia.

72 La Comisión considera que las alegaciones de la demandante relativas al análisis del reparto de los distintos riesgos en la Decisión controvertida deben desestimarse, excepto sus observaciones relativas al lugar de ejecución del contrato.

- 73 Por lo que respecta al riesgo de precios, la Comisión afirma que la demandante transfiere una parte del riesgo de comercialización de sus vehículos a sus agentes. Señala, en efecto, que todos los descuentos realizados por el agente se imputan íntegramente a la comisión que percibe. Según la Comisión, los agentes comerciales son así partícipes del riesgo de venta de la demandante, lo que implica la aplicabilidad de la prohibición de las prácticas colusorias (véase, en este sentido, la sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, citada en el apartado 41), renuncie o no el agente a su comisión en el marco de un acuerdo individual sobre precios o en el marco de los acuerdos estandarizados sobre condiciones que la demandante concluye con sus grandes clientes. Señala que, en ambos casos, la demandante utiliza la comisión del agente como un incentivo a la comercialización y obliga así a éste a participar en los costes y riesgos inherentes a la venta de vehículos. Indica, a este respecto, que la comisión del agente disminuye en una proporción que puede llegar hasta el 6 % cuando éste vende un vehículo a un cliente con el cual la demandante ha celebrado un acuerdo relativo a las condiciones aplicables. Además, señala que la demandante únicamente soporta los descuentos concedidos a los grandes clientes si sobrepasan el 6 %. La Comisión estima que la situación de los concesionarios es económicamente comparable a la de los agentes. Añade que, con arreglo a la Directiva 86/653, la retribución de un agente se calcula generalmente en porcentaje sobre el volumen de los contratos que ha negociado.
- 74 Según la Comisión, cuando dicho volumen difiere del inicialmente previsto, el agente comercial normalmente sólo asume el riesgo que implica la aplicación del porcentaje de comisión estipulado sobre ese volumen reducido. Señala que, por regla general, no le corresponde al agente evitar sistemáticamente que su comitente sufra las consecuencias de las variaciones de volumen, mediante mecanismos como la renuncia a su comisión en una proporción equivalente a la rebaja del precio. Por consiguiente, no puede interpretarse el hecho de que el agente asuma en mayor o menor medida el riesgo de comercialización de la demandante en todos los tipos de contratos en el sentido de que simplemente no existe un acuerdo que prohíba a los agentes repercutir su comisión.
- 75 La Comisión pone de relieve que los agentes soportan también el riesgo relativo a los costes del transporte. Afirma que, según el contrato de agencia, el agente está obligado a entregar al cliente el vehículo nuevo adquirido y a pactar con él un precio por dicho servicio. La posibilidad de obtener un beneficio adicional gracias a la diferencia entre la cantidad adeudada al transportista y la retribución estipulada con

el cliente no afecta al hecho de que el agente corre el riesgo de no recibir el pago del cliente. Según la Comisión, cuando el cliente no recibe el vehículo, los gastos de transporte ya pagados quedan no obstante a cargo del agente. La Comisión añade que cuando la demandante invoca las obligaciones del agente comercial típicas e inherentes al sistema, hay que responderle que el Derecho alemán aplicable a los agentes comerciales establece que la entrega de las mercancías incumbe al comitente y no al agente. Por último, la Comisión pone de manifiesto que resulta superfluo interrogarse sobre el eventual carácter «insignificante» de los riesgos relativos a los costes del transporte, puesto que los agentes deben soportar además otros muchos riesgos comerciales.

- 76 La Comisión explica que, en virtud del contrato de agencia, el agente debe dedicar una parte considerable de sus recursos económicos a la promoción de las ventas y que asume el riesgo de venta en relación con un elevado número de vehículos (véase el apartado 58). A este respecto, refiriéndose a la cifra del 15,8 % que menciona la demandante (véase el apartado 59), declara que, comparadas con las comisiones que perciben los agentes por su actividad de intermediarios en la venta de vehículos nuevos, las cifras de negocio resultantes de la reventa de vehículos de exposición y de vehículos de empresa son considerables. La Comisión sostiene que, contrariamente a lo que afirma la demandante, el compromiso económico y el riesgo que ésta impone a sus agentes no pueden examinarse aisladamente de su actividad de intermediarios, puesto que los vehículos de exposición son inversiones específicas del mercado impuestas por la demandante a sus agentes y que están directamente encaminadas a la comercialización al cliente final. La Comisión considera que, con arreglo al artículo 4, apartado 2, letra a), de la Directiva 86/653, el comitente está obligado a poner gratuitamente a disposición del agente comercial vehículos de exposición que, según ella, equivalen a «muestras» o «documentación» necesarias para el ejercicio de su actividad. Por consiguiente, afirma que la demandante carga con sus propios cometidos a sus agentes. Así pues, según la Comisión, la demandante obliga a sus agentes a asumir las funciones, los riesgos y las cargas financieras derivadas de la comercialización de sus productos que el legislador le impone a ella. Al exigir a sus agentes que actúen en gran medida como distribuidores independientes de vehículos (de exposición), la demandante hace de ellos «falsos» agentes comerciales, lo que implica la aplicación del Derecho de la competencia.

- 77 La Comisión alega que los agentes deben ejecutar la garantía del constructor que ofrece la demandante en los vehículos nuevos, instalar un garaje, mantener un stock de recambios y ofrecer un servicio posventa y prestaciones de garantía por su cuenta y riesgo (considerando 159 de la Decisión controvertida). Estima que tales inversiones específicas del mercado de que se trata, impuestas a los agentes comerciales, significan que éstos comparten los costes y riesgos derivados de la comercialización de vehículos nuevos de la demandante.
- 78 Se opone a la distinción que establece la demandante entre la actividad de intermediario y el servicio posventa, señalando que tal distinción es artificial y no se corresponde con la realidad económica. En efecto, según la Comisión, la actividad de servicio posventa tiene por objeto promover las ventas de la demandante dadas las expectativas del cliente final que desea disponer de una red de mantenimiento para el vehículo que compra. Además, señala que la propia demandante concibe la actividad comercial y el servicio posventa como una unidad económica. En virtud del artículo 6 del contrato de agencia, cuando el vehículo va a parar al territorio contractual de otro agente dentro de un determinado plazo, una parte de la comisión del primero debe transferirse al segundo. De ello se desprende, según la Comisión, que la actividad de intermediario no puede disociarse de los costes y riesgos que el agente debe soportar en el marco de sus prestaciones de garantía, de su servicio posventa y de la puesta a disposición de piezas de recambio. Recuerda de nuevo el paralelismo entre el presente asunto y los que dieron lugar a las sentencias Volkswagen y VAG Leasing y Suiker Unie y otros/Comisión, citadas en el apartado 41. Según la Comisión, los derechos de retribución que adquiere el agente por sus prestaciones de garantía y de servicio posventa no tienen significado alguno, puesto que debe no obstante soportar los costes y riesgos derivados de su actividad. Afirma que el Reglamento nº 1475/95, citado por la demandante, no es aplicable en caso de que se trate de una simple «intermediación» en la venta de vehículos nuevos, puesto que falta el elemento de la «reventa», según aparece definida en el artículo 10, apartado 12. Así pues, según la Comisión, la demandante podría perfectamente dejar a verdaderos intermediarios libres de prestar o no servicios de garantía y posventa. Por último, la Comisión estima que los riesgos asumidos por el agente en caso de defectos del producto se explican principalmente por su pertenencia a la red de garantía de la demandante y que lo mismo sucede con el servicio posventa.

- 79 Por lo que se refiere al reproche que le hace la demandante de haber comparado el volumen de negocios que realiza el agente mediante su comisión con el que realiza en nombre y por cuenta propios, la Comisión alega que, incluso utilizando la referencia elegida por la demandante, una parte considerable de la actividad económica del agente está constituida por las actividades independientes que le impone la demandante y que esa parte no debe ignorarse al apreciar, en Derecho de la competencia, las relaciones contractuales de la demandante con sus agentes.
- 80 La Comisión niega la alegación de la demandante de que los agentes deben ser tratados como sucursales. Considera, en efecto, que la condición de independiente de un agente comercial no depende de si defiende los mismos intereses que su comitente o también los de terceros. Según ella, la prohibición de las prácticas colusorias es aplicable siempre que el agente asuma riesgos específicos de los contratos o del mercado, como en el caso de autos.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 81 Según jurisprudencia reiterada, cuando el Tribunal de Primera Instancia conoce de un recurso de anulación de una decisión adoptada en ejecución del artículo 81 CE, apartado 1, debe ejercer de modo general un control completo sobre si concurren o no las condiciones de aplicación del artículo 81 CE, apartado 1 (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 11 de julio de 1985, Remia y otros/Comisión, 42/84, Rec. p. 2545, apartado 34, y de 17 de noviembre de 1987, BAT y Reynolds/Comisión, asuntos acumulados 142/84 y 156/84, Rec. p. 4487, apartado 62).

82 A tenor del artículo 81 CE, apartado 1:

«Serán incompatibles con el mercado común y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común [...]»

83 Del tenor literal de este artículo resulta que la prohibición establecida se refiere exclusivamente a los comportamientos coordinados bilateral o multilateralmente, en forma de acuerdos entre empresas, decisiones de asociaciones de empresas o prácticas concertadas. Así pues, el concepto de acuerdo en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1, tal como ha sido interpretado por la jurisprudencia, se basa en la existencia de una concordancia de voluntades entre por lo menos dos partes (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 26 de octubre de 2000, Bayer/Comisión, T-41/96, Rec. p. II-3383, apartados 64 y 69, confirmada mediante sentencia del Tribunal de Justicia de 6 de enero de 2004, BAI y Comisión/Bayer, asuntos acumulados C-2/01 P y C-3/01 P, Rec. p. I-23).

84 Se desprende de lo anterior que cuando una decisión de un fabricante constituye un comportamiento unilateral de la empresa, esta decisión es ajena a la prohibición del artículo 81 CE, apartado 1 (véanse, en ese sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 25 de octubre de 1983, AEG/Comisión, 107/82, Rec. p. 3151, apartado 38, y de 17 de septiembre de 1985, Ford/Comisión, asuntos acumulados 25/84 y 26/84, Rec. p. 2725, apartado 21, y la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 7 de julio de 1994, Dunlop Slazenger/Comisión, T-43/92, Rec. p. II-441, apartado 56).

85 Se desprende asimismo de una reiterada jurisprudencia que, en el contexto del Derecho de la competencia, debe entenderse que el concepto de empresa designa una unidad económica desde el punto de vista del objeto del acuerdo de que se trate, aunque, desde el punto de vista jurídico, esta unidad económica esté constituida por

varias personas físicas o jurídicas (sentencia del Tribunal de Justicia de 12 de julio de 1984, *Hydroterm*, 170/83, Rec. p. 2999, apartado 11, y sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 29 de junio de 2000, *DSG/Comisión*, T-234/95, Rec. p. II-2603, apartado 124). El Tribunal de Justicia ha destacado que, a efectos de la aplicación de las normas sobre competencia, la separación formal entre dos sociedades, resultado de su personalidad jurídica distinta, no es determinante y lo importante es la unidad o no de su comportamiento en el mercado. Por consiguiente, puede resultar necesario determinar si dos sociedades que tienen personalidades jurídicas separadas constituyen o forman parte de una misma y única empresa o entidad económica que presenta un comportamiento único en el mercado (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de julio de 1972, *ICI/Comisión*, 48/69, Rec. p. 619, apartado 140).

86 La jurisprudencia muestra que este tipo de situación no se limita a los casos en los que las sociedades mantengan relaciones de matriz a filial, sino que incluye asimismo, en ciertas circunstancias, las relaciones entre una sociedad y su representante comercial o entre un comitente y su comisionista. En efecto, al aplicar el artículo 81 CE, la cuestión de si un comitente y su intermediario o «representante comercial» forman una unidad económica y éste es un órgano auxiliar integrado en la empresa de aquél, es importante para determinar si un comportamiento está comprendido en el ámbito de aplicación de dicho artículo. Así pues, se ha declarado que «sí [un] intermediario ejerce una actividad en beneficio de su comitente, puede en principio considerarse como órgano auxiliar integrado en la empresa de éste, obligado a atenerse a las instrucciones del comitente y formando así con dicha empresa, a semejanza del empleado comercial, una unidad económica» (sentencia *Suiker Unie y otros/Comisión*, citada en el apartado 41, apartado 480).

87 No ocurre lo mismo cuando los acuerdos entre el comitente y sus agentes atribuyen o dejan a éstos funciones que económicamente se asemejan a las de un comerciante independiente, por contemplar la asunción por el intermediario de los riesgos financieros vinculados a la venta o a la ejecución de los contratos celebrados con terceros (véase, en este sentido, la sentencia *Suiker Unie y otros/Comisión*, citada en el apartado 41, apartado 541). Así pues, se ha declarado que los agentes sólo pueden perder su condición de operadores económicos independientes cuando no soportan ninguno de los riesgos resultantes de los contratos negociados por el comitente y

operan como auxiliares integrados en la empresa del comitente (véase, en este sentido, la sentencia Volkswagen y VAG Leasing, citada en el apartado 41, apartado 19).

- 88 Por lo tanto, cuando un agente, aunque con personalidad jurídica propia, no determina de forma autónoma su comportamiento en el mercado, sino que aplica las instrucciones que le imparte su comitente, las prohibiciones dictadas por el artículo 81 CE, apartado 1, no son aplicables a las relaciones entre el agente y su comitente, con el que forma una unidad económica.
- 89 Debe observarse que, en el marco del presente motivo, las partes del caso de autos se enfrentan en relación con el análisis que hizo la Comisión en la Decisión controvertida sobre el estatus jurídico de los agentes alemanes de Mercedes-Benz, con vistas a la aplicación del artículo 81 CE, apartado 1, y en particular, sobre el nivel de riesgo que soportan dichos agentes en virtud del contrato de agencia y sobre la cuestión de su integración en Mercedes-Benz.
- 90 Así pues, a la luz de las consideraciones anteriores, incumbe al Tribunal de Primera Instancia examinar la procedencia de la apreciación que hizo la Comisión, en la Decisión controvertida, sobre la relación jurídica existente entre la demandante y sus agentes comerciales en Alemania.
- 91 Debe señalarse que dicha relación se rige, en particular por, los términos de un contrato de agencia tipo concluido entre Mercedes-Benz y sus agentes y por el Código de comercio alemán. En sus respuestas a las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia (véase el apartado 34), la demandante indicó que la versión del contrato de agencia tipo que se tuvo en cuenta en la Decisión controvertida era la de junio de 1997. También confirmó que dicha versión era sustancialmente idéntica a las versiones vigentes durante todo el período al que se refiere la Decisión controvertida. Se desprende de los autos que los términos y condiciones del contrato

de agencia tipo son establecidos unilateralmente por Mercedes-Benz. Además, consta en los autos que el contrato celebrado entre Mercedes-Benz y sus agentes alemanes es un contrato de agencia conforme al Derecho mercantil alemán. En el marco del presente litigio, la Comisión no alegó que existiesen diferencias materiales entre los distintos contratos de agencia celebrados por Mercedes-Benz con agentes individuales.

92 Procede señalar que las partes no discuten que las funciones formalmente atribuidas al agente en virtud del contrato de agencia se ajusten a la forma en que dicho contrato se ejecuta en la práctica. Así pues, no se discute que es Mercedes-Benz y no sus agentes alemanes, quien, conforme a los términos del contrato de agencia y en la práctica, vende directamente a los clientes automóbiles nuevos Mercedes-Benz en la República Federal de Alemania y que los agentes tienen prohibido venderlos en nombre propio y por su cuenta.

93 El Tribunal de Primera Instancia observa que el contrato de agencia está redactado de tal forma que el agente alemán no tiene ninguna autoridad ni poder para vender vehículos Mercedes-Benz. La función de dicho agente alemán se limita, en efecto, a transmitir a Mercedes-Benz, para su aprobación y ejecución, las solicitudes de pedidos de los clientes potenciales. A este respecto, el artículo 4, apartados 1 y 3, del contrato de agencia dispone que el agente negocia las ventas de vehículos a las tarifas fijadas por Mercedes-Benz y según sus directrices, no entrando en vigor el contrato hasta el momento en que Mercedes-Benz acepta el pedido transmitido por el agente.

94 Además, se desprende de los autos que, en la negociación del contrato de compraventa con un cliente, el agente no tiene autoridad alguna en cuanto al precio del vehículo que debe percibir Mercedes-Benz. En efecto, en sus respuestas a las preguntas formuladas por el Tribunal de Primera Instancia, la demandante confirmó que el agente no está habilitado para conceder descuentos por cuenta de Mercedes-Benz sin el consentimiento de ésta. No obstante, añadió que el agente estaba autorizado a conceder descuentos con cargo a su propia comisión sin tal

consentimiento y confirmó que el contrato de agencia no contenía disposición alguna que prohibiese esa renuncia parcial a la comisión. Según la demandante, si al vender un automóvil nuevo, el agente concede descuentos a los clientes, debe imputarlos a su comisión.

- 95 Es preciso examinar ahora si es exacta la afirmación, contenida en la Decisión controvertida, según la cual un agente alemán comparte considerablemente el riesgo de precios con respecto a los vehículos cuya venta negocia cuando concede descuentos que son íntegramente deducidos de su comisión (véase el considerando 155).
- 96 Se desprende de los autos que el agente alemán, a diferencia de los concesionarios Mercedes-Benz de otros países, no compra vehículos nuevos a Mercedes-Benz para revenderlos a los clientes y no está obligado a disponer de un stock de vehículos nuevos (véase el considerando 156 de la Decisión controvertida). En efecto, según los términos del contrato de agencia, el agente sólo puede comprar los vehículos nuevos Mercedes-Benz para sus propias necesidades o para su exhibición (artículo 9, apartado 2).
- 97 En realidad, dado que el agente alemán Mercedes-Benz no está obligado a disponer de un stock de automóviles, no es exacto asimilarlo, desde un punto de vista económico, a un distribuidor de automóviles que obtiene del fabricante, en concepto de retribución, un margen que no sólo destina a la financiación de su negocio de venta de vehículos nuevos en general, sino sobre todo a la aplicación de descuentos a los compradores (véase el considerando 156 de la Decisión controvertida). El Tribunal pone de manifiesto, a ese respecto, que el agente Mercedes-Benz no está obligado, ni por el contrato de agencia ni en la práctica, a ceder una parte de su comisión para vender un vehículo que tiene en stock, lo que constituiría un verdadero riesgo de precios, puesto que ya habría soportado los costes asociados a la compra y al depósito del vehículo. En efecto, el agente, a diferencia de un concesionario, no asume el riesgo de que los vehículos que tiene en stock no se vendan. Por lo tanto, si el agente no quiere ceder una parte de su comisión, no acepta el pedido del vehículo.

- 98 A este respecto, se desprende de los términos de los contratos de concesión Mercedes-Benz celebrados en Bélgica y en España que los concesionarios deben mantener permanentemente un stock de vehículos. El volumen de dicho stock se determina, en particular, de común acuerdo entre las partes [véase el artículo 8 del contrato de concesión belga y el artículo 15, letra a), del contrato de concesión español]. Por consiguiente, en lo que respecta a la venta de vehículos, la situación del agente Mercedes-Benz en Alemania difiere considerablemente de la de los concesionarios Mercedes-Benz en Bélgica y en España. En efecto, éstos soportan una parte sustancial del riesgo relativo a la venta de los vehículos, mientras que en Alemania dicho riesgo incumbe fundamentalmente a Mercedes-Benz. Así pues, el Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión se equivoca al asimilar, desde el punto de vista económico, el agente al distribuidor de automóviles en lo que se refiere al riesgo de precios (considerando 156 de la Decisión controvertida).
- 99 El Tribunal de Primera Instancia considera que, en las circunstancias del caso de autos, el hecho de que el agente alemán Mercedes-Benz esté autorizado —sin estar, no obstante, obligado— a conceder descuentos con cargo a su comisión y ejerza su libertad comercial cediendo una parte de su comisión sobre las ventas individuales con el fin de optimizar eventualmente su comisión global vendiendo más vehículos, no puede calificarse como «riesgo de precios».
- 100 Resulta de lo anterior que es Mercedes-Benz quien vende los vehículos y toma, caso por caso, la decisión de aceptar o rechazar los pedidos negociados por el agente. En efecto, se pone de manifiesto que la libertad comercial de los agentes alemanes de Mercedes-Benz en cuanto a la venta de vehículos Mercedes-Benz es muy limitada, de forma que no puede influir en la competencia en el mercado de que se trata, a saber, el mercado del comercio minorista de turismos Mercedes (véase el considerando 143 de la Decisión controvertida).
- 101 Así pues, cuando un cliente encarga un vehículo pero la compraventa no se formaliza, las consecuencias económicas y, por lo tanto, los riesgos asociados a dicha

transacción corren por cuenta de la demandante. De hecho, en la vista, ésta confirmó que ella asumía exclusivamente todos los riesgos relativos, en particular, a la falta de entrega, a la entrega defectuosa y a la insolvencia del cliente.

- 102 En resumen, el Tribunal de Primera Instancia considera que de los elementos anteriormente expuestos se desprende que, en lo que respecta al mercado examinado en el caso de autos, es Mercedes-Benz y no sus agentes alemanes quien determina las condiciones de cada venta de vehículos, en particular el precio de venta, y quien asume los principales riesgos relativos a dicha actividad, puesto que las disposiciones del contrato de agencia impiden al agente alemán comprar y mantener stocks de vehículos para su venta. En tales circunstancias, procede concluir que los agentes se encuentran, con respecto a la demandante, en una relación que se caracteriza por la circunstancia de que llevan a cabo la venta de vehículos Mercedes-Benz fundamentalmente bajo la dirección de la demandante, de forma que deben asimilarse a empleados y debe considerarse que están integrados en ella y que forman con ella una unidad económica. De ello se sigue que el agente alemán de Mercedes-Benz, cuando actúa en el mercado de que se trata, no constituye por sí mismo una «empresa» en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1.
- 103 Procede examinar si esta conclusión resulta desvirtuada por la alegación de la Comisión, contenida en la Decisión controvertida, de que la demandante obliga a sus agentes a asumir, en virtud del contrato de agencia, otros costes y riesgos sin dejarles elección alguna.
- 104 A este respecto, la Comisión declaró en la Decisión controvertida que, a tenor del contrato de agencia, Mercedes-Benz no asume el riesgo relativo a los gastos de transporte, sino que recae sobre el agente (véase el considerando 157). Según ella, éste debe asumir, al igual que un distribuidor independiente, el riesgo relativo a los costes del transporte de los vehículos nuevos y trasladar esos costes al cliente, con arreglo al Derecho de obligaciones.

- 105 El Tribunal de Primera Instancia observa, a este respecto, que el artículo 4, apartado 4, del contrato de agencia dispone que «si el cliente no se lleva él mismo el vehículo a su salida de la fábrica, el agente lo entregará, mediando una retribución pactada con el cliente». Ahora bien, en sus respuestas a las preguntas formuladas por el Tribunal de Primera Instancia, la demandante confirmó que en Alemania, en 2003, el 35 % de los vehículos habían sido recogidos por los clientes en la fábrica. Procede señalar que, aunque tales datos no se refieran al período contemplado en la Decisión controvertida, muestran no obstante que la posibilidad de que el cliente, conforme a los términos del contrato de agencia, recoja un vehículo en la fábrica está lejos de ser puramente teórica cuando agente y cliente no están de acuerdo sobre los gastos o las condiciones de entrega. Además, en la vista la Comisión confirmó que era poco verosímil que el riesgo relativo a los gastos de transporte se materializase. En la práctica, el cliente está informado de la fecha de entrega del vehículo antes de que se lleve a cabo el transporte, y si no es posible ponerse en contacto con él, el vehículo no sale de la fábrica.
- 106 El Tribunal de Primera Instancia considera que de los anteriores elementos se desprende que la Comisión acentuó sustancialmente el índice de riesgo que soporta el agente en relación con los gastos de transporte.
- 107 Asimismo, en la Decisión controvertida, la Comisión precisa que, a tenor del contrato de agencia, el agente debe adquirir vehículos de exposición por su propia cuenta (considerando 158), efectuar reparaciones de garantía del fabricante [considerando 159, letra a)], instalar por su cuenta un taller para la prestación de servicios de garantía y posventa y, previa solicitud, participar en los servicios de permanencia y emergencia y mantener, por su cuenta un almacén de piezas de recambio [considerando 159, letras b) y c)]. En la Decisión controvertida, la Comisión llegó a la conclusión de que no era posible, aunque sólo fuese por el número y la importancia de los riesgos que los agentes deben asumir, aceptar la objeción de Mercedes-Benz de que los riesgos que deben asumir sus agentes alemanes son característicos del verdadero agente comercial (considerando 160).
- 108 A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia pone de relieve que, con arreglo al artículo 4, apartado 7, del contrato de agencia, el agente debe tomar a su cargo los

gastos de los vehículos de exposición y Mercedes-Benz tiene derecho, en su caso, a determinar el número de ellos que considera necesario. Así pues, resulta que el agente, cuando compra vehículos de exposición, corre un riesgo. Por ejemplo, es posible que sea difícil revender dichos vehículos obteniendo un beneficio. El Tribunal observa, no obstante, que aun admitiendo la existencia de dicho riesgo, no es menos cierto, como señala la propia Comisión en el considerando 158 de la Decisión controvertida, que los vehículos han sido adquiridos a un precio preferente y pueden ser revendidos entre tres y seis meses después siempre que tengan un kilometraje mínimo de 3.000 kilómetros. Esta consideración tiene por objeto relativizar considerablemente la importancia que atribuye la Comisión, en la Decisión controvertida, a la obligación relativa a los vehículos de exposición y, por consiguiente, a la magnitud del riesgo en cuestión.

- 109 De ello se desprende que el análisis que hizo la Comisión en el considerando 158 de la Decisión controvertida exagera notablemente la importancia de los riesgos asociados a la obligación de los agentes de adquirir vehículos de exposición.
- 110 Por lo que respecta a las observaciones que hizo la Comisión sobre la obligación de los agentes de efectuar reparaciones en ejecución de la garantía, se desprende de los autos que el agente percibe de Mercedes-Benz una indemnización de garantía por las reparaciones de garantía autorizadas y que dicha indemnización equivale, por lo que se refiere al precio de la mano de obra, a la tarifa media ponderada en función del volumen de negocios –tarifa que el agente comunica anticipadamente a Mercedes-Benz al inicio de cada semestre civil– y, por lo que se refiere a los gastos de material, al precio de coste de las piezas del agente más un suplemento por coste de las materias a cargo de Mercedes-Benz (véase el artículo 13, apartado 3, del contrato de agencia).
- 111 El Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión no ha probado que la indemnización de garantía sea comercialmente inadecuada ni que, por consiguiente, exista para el agente un riesgo económico real inherente a la obligación de realizar reparaciones de garantía. Procede considerar que de la Decisión controvertida no se desprende que dicha actividad asociada a la venta de vehículos Mercedes-Benz

implique de hecho riesgos excepcionales aunque es cierto que, si no se gestiona correcta y eficazmente, puede ser deficitaria y disminuir, e incluso anular, los beneficios del agente asociados a la venta de vehículos. Procede considerar asimismo que la Comisión no ha demostrado que las obligaciones impuestas al agente de instalar un taller de reparación, de ofrecer un servicio posventa y de adquirir y almacenar piezas de recambio impliquen riesgos económicos significativos.

112 La Comisión se limita, en realidad, a enumerar obligaciones impuestas en virtud del contrato de agencia y relacionadas con la venta de los vehículos y a precisar la supuesta importancia del volumen de negocios que el agente realiza mediante actividades contractualmente vinculadas a la venta de vehículos, en comparación con el que realiza con la propia venta de los vehículos, sin demostrar por qué esas obligaciones constituyen riesgos sustanciales a cargo del agente. La Comisión no apreció correctamente el alcance de tales obligaciones en la práctica. El Tribunal de Primera Instancia considera que no constituyen un riesgo comercial que permita calificar al agente de Mercedes-Benz como operador independiente.

113 De lo anterior se desprende que la calificación del estatus del agente alemán de Mercedes-Benz con arreglo al artículo 81 CE, apartado 1, que se ha expuesto en el apartado 102, no resulta desvirtuada por el hecho de que los agentes alemanes de Mercedes-Benz estén obligados a asumir una serie de actividades y obligaciones económicas en virtud del contrato de agencia. Debe subrayarse asimismo que se trata de actividades ejercidas en otros mercados distintos del examinado en el caso de autos. En efecto, aunque se admitiese que tales obligaciones implican ciertos riesgos limitados para los agentes, procede considerar que no podrían modificar por sí solas la calificación de la relación existente entre la demandante y sus agentes con arreglo al Derecho de la competencia en lo que se refiere al mercado examinado en el caso de autos.

114 Por otra parte, la Comisión expone, en la Decisión controvertida, que algunas disposiciones del contrato de agencia alemán coinciden con las de los contratos de concesión Mercedes-Benz celebrados en Bélgica y en España y saca de ello la conclusión de que «las obligaciones impuestas a los agentes son idénticas a las

impuestas a los concesionarios y que el grado de integración de ambos tipos de distribución en la red de Mercedes-Benz también es equivalente» y de que «estas características no son un criterio adecuado para distinguir a los agentes comerciales de los comerciantes por cuenta propia» (considerando 165).

- 115 Las disposiciones en cuestión se refieren en particular a las obligaciones de hacer todo lo necesario para la distribución de las mercancías, de defender los intereses de la demandante en cuanto al uso del nombre y la marca Mercedes-Benz y a las normas relativas a la creación de los establecimientos secundarios y los locales de exposición fuera del establecimiento principal. El Tribunal de Primera Instancia considera que tales disposiciones se refieren esencialmente a aspectos accesorios y comunes a cada tipo de contrato de distribución y, conforme al argumento de la propia Comisión, no permiten distinguir al agente comercial del distribuidor independiente.
- 116 Procede declarar que, contrariamente a lo que afirma la Comisión en el considerando 165 de la Decisión controvertida, tales disposiciones no demuestran que el grado de integración de los distribuidores belgas y españoles de Mercedes-Benz sea equivalente al de sus agentes alemanes. A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia considera que dicha conclusión de la Comisión es manifiestamente errónea y no tiene en cuenta las distinciones fundamentales entre los agentes alemanes y los distribuidores belgas y españoles en cuanto a la venta de vehículos de la marca Mercedes-Benz.
- 117 En efecto, las disposiciones de los contratos tipo de distribución de Mercedes-Benz en Bélgica y en España, a diferencia del contrato de agencia alemán, prevén, en particular, que el concesionario es responsable de la distribución de los vehículos y de la negociación de las ventas. El concesionario compra sus productos y los vende a sus clientes en su nombre y por su cuenta y riesgo (véase el artículo 2 del contrato belga y el artículo 6 del contrato español). Asimismo, los contratos tipo de distribución de Mercedes-Benz en Bélgica y en España prevén que Mercedes-Benz y sus concesionarios mantengan su independencia. El concesionario no es un agente

ni un mandatario de Mercedes-Benz y las partes no pueden obligarse recíprocamente (véase el artículo 2 del contrato belga y el artículo 6 del contrato español). Además, los concesionarios belgas y españoles deben mantener un stock permanente de vehículos nuevos —aparte de los denominados vehículos de demostración— destinados a ser expuestos en sus establecimientos y a ser entregados a sus clientes [artículo 8 del contrato belga y artículo 15, letra a), del contrato español]. Hay que señalar que, al igual que en el contrato de agencia alemán, las condiciones de venta figuran como anexo a los contratos belga y español, pero que, en estos últimos, se trata de las condiciones relativas a la venta de los vehículos por el grupo Mercedes-Benz al concesionario (artículo 12 del contrato belga y artículo 8 del contrato español).

118 Así pues, el Tribunal de Primera Instancia considera que, contrariamente a la conclusión a que llega la Comisión, tales elementos subrayan la importante distinción entre, por una parte, el papel del agente alemán que está integrado en la empresa de su comitente Mercedes-Benz y, por otra, el del distribuidor independiente en Bélgica y en España. Procede recordar que el mercado de que se trata en el caso de autos es el del comercio minorista de turismos Mercedes. El distribuidor independiente puede determinar o, cuando menos, influir en las condiciones en que se realizan las ventas, puesto que él es el vendedor; quien asume el riesgo principal del precio del vehículo y quien guarda los vehículos en stock. Ese margen de negociación que tiene el distribuidor entre el fabricante y el cliente es el que expone al distribuidor al riesgo de que se aplique el artículo 81 CE a su relación con el fabricante. En realidad, el papel y el estatus del agente alemán de Mercedes-Benz son muy distintos.

119 De lo anterior se desprende que no se ha acreditado conforme a Derecho la existencia de un acuerdo entre empresas en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1.

120 Por consiguiente, debe declararse la procedencia del primer motivo.

Sobre el segundo motivo, basado en la infracción del artículo 81 CE y del Reglamento nº 1475/95 en lo que se refiere a la primera y tercera medidas comprobadas por la Comisión en la Decisión controvertida

- 121 El segundo motivo se divide en dos partes. En primer lugar, la demandante afirma que la Comisión no demuestra, en la Decisión controvertida, que Mercedes-Benz celebrase acuerdos con sus agentes comerciales en Alemania por los que se les impidiese, infringiendo el artículo 81 CE, apartado 1, vender vehículos a consumidores finales extranjeros. Considera que las instrucciones dadas a los agentes sólo se referían a las ventas a revendedores no autorizados, de forma que están exentas en virtud del artículo 3, apartado 10, del Reglamento nº 1475/95. En segundo lugar, la demandante expone que las restricciones del suministro a las empresas de arrendamiento financiero en España y Alemania no constituyen restricciones a la competencia en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1, y, en cualquier caso, están exentas en virtud del Reglamento nº 1475/95.
- 122 Se desprende de las conclusiones del Tribunal de Primera Instancia sobre el primer motivo que los contratos de agencia comercial entre Mercedes-Benz y sus agentes en Alemania no están sujetos a la prohibición de las prácticas colusorias del artículo 81 CE, apartado 1. Por lo tanto, las eventuales instrucciones dadas por Mercedes-Benz a sus agentes en Alemania de no vender a clientes situados fuera de su territorio contractual y las supuestas restricciones del suministro a las empresas de arrendamiento financiero en Alemania no están comprendidas dentro del ámbito de aplicación del artículo 81 CE, apartado 1. Por consiguiente, no es preciso examinar la primera parte del presente motivo, ni su segunda parte en la medida en que ésta se refiera a las obligaciones que pesan sobre los agentes alemanes respecto a la negociación de las ventas de vehículos nuevos a empresas de arrendamiento financiero.

Alegaciones de las partes

123 La demandante sostiene que la afirmación de la Comisión en la Decisión controvertida, según la cual las restricciones del suministro a empresas de arrendamiento financiero en España «con fines de reserva» tienen por objeto limitar la competencia, es errónea. Alega que, por diversos motivos, los términos de los contratos de concesión españoles no infringen el artículo 81 CE, apartado 1. En primer lugar, por lo que respecta a las ventajas en los precios o los descuentos, la demandante considera que las empresas de arrendamiento financiero del grupo Mercedes-Benz y las que no pertenecen a él son tratadas exactamente de la misma manera. En efecto, según ella, las sociedades de arrendamiento financiero del grupo Mercedes-Benz no obtienen condiciones de compra diferentes de las que se conceden a los consumidores finales. Además, desmiente que los grandes clientes tengan derecho automáticamente a reducciones de precios. Según la demandante, corresponde a Mercedes-Benz decidir sobre la concesión de descuentos a clientes importantes y las posibles desigualdades de trato entre las sociedades de arrendamiento financiero y las «grandes cuentas» no se derivan de acuerdos que restrinjan la competencia. Además, señala que la decisión de conceder o denegar descuentos a una determinada categoría de clientes es un acto unilateral, y no un acuerdo de los contemplados en el artículo 81 CE, apartado 1. En segundo lugar, sostiene que, contrariamente a lo que afirma la Comisión en la Decisión controvertida, la prohibición del suministro «con fines de reserva» a las empresas de arrendamiento financiero que no forman parte del grupo no tiene por objeto limitar la competencia. Según ella, en realidad, la entrega de un vehículo al tomador de un contrato de arrendamiento financiero no es más rápida, porque los clientes de Mercedes-Benz quieren generalmente un modelo escogido por ellos y equipado según sus propios deseos. Añade que los cuadros reproducidos en los considerandos 14 y 22 de la Decisión controvertida muestran que las empresas de arrendamiento financiero que no forman parte del grupo compiten con sus propias empresas. Pone de relieve asimismo que la cuota de mercado de las empresas de arrendamiento financiero externas en el leasing de vehículos Mercedes-Benz pasó del 28 % en 1996 al 36 % en 2000.

124 La demandante sostiene que aunque se hubiese producido una infracción del artículo 81 CE, apartado 1, de todos modos estaría exenta. Señala que, durante el período que finaliza el 30 de septiembre de 1996, la prohibición en cuestión estaba exenta en virtud del Reglamento (CEE) nº 123/85 de la Comisión, de 12 de

diciembre de 1984, relativo a la aplicación del [artículo 81 CE, apartado 3] a determinadas categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa de vehículos automóviles (DO L 15, p. 16; EE 08/02, p. 150).

- 125 La demandante sostiene asimismo que la prohibición del suministro a empresas de arrendamiento financiero con el fin de constituir stocks estaba exenta en virtud del Reglamento nº 1475/95 a partir del 1 de octubre de 1996, fecha de entrada en vigor de dicho Reglamento. Considera que las empresas de arrendamiento financiero que encargan automóviles con independencia de los contratos de leasing que se hayan concluido o que estén en vías de conclusión, con el fin de constituir reservas, actúan en la práctica como revendedores en el momento de ceder dichos vehículos en arrendamiento financiero.
- 126 Según la demandante, a tenor de su artículo 1, el Reglamento nº 1475/95 se aplica a los contratos de concesión comercial de automóviles en los que la función del concesionario se describa por referencia a la «reventa». Señala que el término «reventa» aparece definido en el artículo 10, apartado 12, de dicho Reglamento como «la cesión de un vehículo automóvil que el revendedor ha adquirido en su propio nombre y por cuenta propia». Según ella, el Reglamento nº 1475/95 establece una distinción entre revendedores y clientes finales. La demandante añade que, con arreglo al artículo 3, apartado 10, de dicho Reglamento, puede prohibirse al distribuidor que suministre a revendedores. Afirma que dicha prohibición tiene como efecto proteger el sistema de distribución selectiva.
- 127 La demandante sostiene que, aunque el artículo 10, apartado 12, del Reglamento nº 1475/95 «[contemple] como supuesto de reventa un contrato de arrendamiento financiero entre quien adquiere del concesionario y un tomador; que prevea una transmisión de propiedad o una opción de compra», dicho Reglamento no incluye ninguna indicación que permita saber si las empresas de arrendamiento financiero que aún no han celebrado ningún contrato concreto relativo al automóvil de que se trate con un tercero, deben calificarse de «revendedor» o de «consumidor final». No obstante, según ella, contrariamente a lo que afirma la Comisión, resulta absurdo interpretar el artículo 10, apartado 12, del Reglamento nº 1475/95 en el sentido de

que sólo pueda calificarse como «reventa» aquél contrato de arrendamiento financiero que incluya una opción de compra por la que el tomador se convierta en propietario antes del vencimiento del contrato. Según la demandante, la disposición tiene más bien por objeto asimilar el contrato de arrendamiento financiero a la reventa cuando el tomador obtiene una opción de compra desde el momento de la perfección del contrato o bien durante su ejecución. Subraya que el artículo 10, apartado 12, de dicho Reglamento tiene por objeto todos los contratos de arrendamiento financiero que contemplen una transmisión de propiedad o una opción de compra.

128 Además, según la demandante, esta disposición tiene consecuencias muy distintas en los Estados miembros en función de la forma contractual que adopte habitualmente el arrendamiento financiero de vehículos en cada país. Afirma, en efecto, que, según el Derecho español, los contratos de arrendamiento financiero no se perfeccionan sin opción de compra al vencimiento del contrato. Por consiguiente, una empresa española de arrendamiento financiero siempre es un «revendedor».

129 La demandante aclara que, en virtud de la Ley española nº 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito (en lo sucesivo, «Ley 26/1988»), un contrato de arrendamiento financiero debe incluir, por definición, una opción de compra en favor del usuario. A falta de dicha opción de compra, el contrato debe calificarse de arrendamiento. Ahora bien, según ella, por motivos de control administrativo, a las sociedades de arrendamiento financiero les está vedada la celebración de tales contratos de arrendamiento. Por consiguiente, según la demandante, en España, las sociedades de arrendamiento financiero se limitan a realizar auténticas operaciones de arrendamiento financiero que prevén una opción de compra a favor del usuario. Así pues, la totalidad de los contratos de arrendamiento financiero celebrados en dicho país reúnen los requisitos del artículo 10, apartado 12, segunda frase, del Reglamento nº 1475/95 y deberían calificarse como operaciones de reventa.

130 La demandante considera que, cuando no se ha determinado el destino concreto del automóvil, debería «al menos tener una oportunidad de proteger el sistema de distribución selectiva contra reventas no autorizadas que en tal caso no son ya controlables o comprobables».

- 131 Alega que si las empresas de arrendamiento financiero pudiesen, más allá de su función de financiación, actuar en el mercado como comerciantes independientes, tendrían la posibilidad de disponer rápidamente de los modelos de vehículos y de descuentos considerables debido al volumen de sus compras sin la obligación de realizar inversiones ni gastos considerables para responder a las exigencias del servicio posventa y hacerse cargo de los servicios de mantenimiento y garantía de los vehículos vendidos. Según la demandante, la constitución de stocks por parte de las empresas de arrendamiento financiero no garantiza el nivel de calidad del sistema de distribución selectiva, que permite que los vehículos nuevos sean almacenados en condiciones técnicamente irreprochables y que únicamente se entreguen a los clientes después de un examen efectuado por especialistas. Según la demandante, la observancia de ese nivel de calidad es indispensable para garantizar la reputación de la marca Mercedes-Benz.
- 132 La demandante considera que las restricciones de las ventas destinadas a abastecer los stocks de sociedades de arrendamiento financiero tiene por objeto impedir que se soslaye la prohibición de entrega a los revendedores y que es así como la Comisión define, además, la finalidad del Reglamento nº 1475/95. Añade que la Comisión, al considerar que las restricciones de tales ventas no estaban exentas en virtud del Reglamento nº 1475/95, ignora los principios establecidos por el Tribunal de Justicia en relación con el Reglamento nº 123/85 en la sentencia Volkswagen y VAG Leasing, citada en el apartado 41, y en la sentencia del Tribunal de Justicia de 24 de octubre de 1995, Bayerische Motorenwerke (C-70/93, Rec. p. I-3439). Afirma que, según dicha jurisprudencia, las sociedades de arrendamiento financiero deben considerarse revendedores cuando no se limitan a comprar vehículos para satisfacer las necesidades de sus clientes, sino que constituyen stocks «que ofrecen a una clientela a la que se atrae con tal fin».
- 133 La Comisión rebate la alegación de la demandante de que las medidas en cuestión no restringen la competencia.
- 134 Considera que la demandante pretendía impedir que los intermediarios realizaran ventas de mayor envergadura, correspondientes al volumen de la demanda de las empresas de arrendamiento financiero, y que como consecuencia de ello,

repercutiesen de forma planificada a las empresas en cuestión, que compiten con las empresas de arrendamiento financiero de Mercedes-Benz, las economías de escala que normalmente acompañan a la compra de grandes volúmenes.

135 La Comisión cuestiona el análisis que hace la demandante del Reglamento nº 1475/95, al considerar que éste no exime la prohibición del suministro a las empresas de arrendamiento financiero para la constitución de stocks o reservas. Según ella, dicho Reglamento permite que el fabricante prohíba a sus concesionarios vender vehículos nuevos a revendedores que no pertenezcan a su red de distribución, sin perder el beneficio de la exención. Afirma que el artículo 10, apartado 12, del Reglamento precisa las circunstancias en que la conclusión del contrato de arrendamiento financiero debe calificarse como reventa. Así ocurre, según ella, cuando el contrato «implique una transferencia de propiedad o una opción de compra antes del vencimiento del contrato». En todos los demás casos, la entidad de arrendamiento financiero debe ser tratada como un cliente final y no es lícito prohibir o limitar las ventas a dichas sociedades. Por consiguiente, la Comisión considera que la interpretación que hace la demandante del artículo 10, apartado 12, del Reglamento nº 1475/95 es demasiado extensiva. A este respecto, sostiene que las disposiciones controvertidas, contenidas en los contratos de concesión españoles, no distinguen según que el contrato utilizado por la entidad de arrendamiento financiero incluya la posibilidad de comprar el vehículo antes o después del vencimiento del contrato (considerando 110 de la Decisión controvertida), sino que prohíben el suministro a las empresas de arrendamiento financiero con independencia de este elemento, siempre que el pedido tenga por objeto constituir stocks. Ahora bien, este tipo de pedido no convierte a la empresa de arrendamiento financiero en revendedor.

136 Según la Comisión, el riesgo de que empresas de arrendamiento financiero vendan automóviles procedentes directamente de sus reservas o antes del vencimiento del contrato a los clientes interesados podría quedar cubierto por disposiciones contractuales adecuadas y no autoriza a la demandante a prohibir el suministro a dichas empresas cuando los automóviles están destinados a constituir stocks.

137 La Comisión afirma que el artículo 10, apartado 12, del Reglamento nº 1475/95 tiene por objeto impedir que se soslaye la prohibición de suministro a los revendedores que enajenen vehículos nuevos. Señala que esta disposición reconoce que se soslaya

la prohibición en todos aquellos casos en que al tomador del arrendamiento financiero se le concede el derecho a adquirir la propiedad del vehículo entregado en leasing antes del vencimiento del contrato de arrendamiento financiero. Ahora bien, según ella, el que se eluda la prohibición depende del momento en que supuestamente se transmite la propiedad del vehículo al tomador del arrendamiento financiero o en que dicha propiedad puede serle transmitida, y no de la fecha en que el tomador adquiere la opción de compra al término del contrato. Añade que las sentencias Volkswagen y VAG Leasing, citada en el apartado 41, y Bayerische Motorenwerke, citada en el apartado 132, tratan sobre la situación jurídica originada por el Reglamento nº 123/85, que no contenía ninguna regla que regulase explícitamente los contratos de arrendamiento financiero. Explica que esa laguna ha sido colmada por el Reglamento nº 1475/95, que estableció que sólo existe reventa cuando el tomador puede adquirir la propiedad del vehículo antes del vencimiento del contrato de arrendamiento financiero mediante la opción de compra.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- ¹³⁸ El Tribunal de Primera Instancia pone de relieve que, en la Decisión controvertida, la Comisión declaró, en particular, que la demandante había restringido, por sí misma o por mediación de MBE, desde el 1 de octubre de 1996 hasta la adopción de dicha Decisión, el suministro de automóviles a las empresas de arrendamiento financiero en España para la constitución de stocks y que dicha restricción no estaba exenta con arreglo al Reglamento nº 1475/95.
- ¹³⁹ En el marco de la segunda parte del presente motivo, la demandante afirma, por un lado, que el artículo 4, letra d), del contrato de concesión español no infringe el artículo 81 CE, apartado 1, y, por otro, que en cualquier caso, la prohibición de suministrar vehículos a las empresas de arrendamiento financiero en España para constituir stocks está exenta en virtud del Reglamento nº 1475/95.
- ¹⁴⁰ A este respecto, en el considerando 196 de la Decisión controvertida, la Comisión declara que «la restricción del suministro a empresas externas de arrendamiento financiero va claramente dirigida contra las empresas de leasing que quieren

adquirir un número significativo de vehículos o incluso flotas completas de automóviles de leasing y que aún no disponen de clientes concretos para esos vehículos». En el considerando 176 afirma, en particular, que el objeto de las disposiciones relativas a las operaciones de leasing de los concesionarios y agentes es restringir la competencia en materia de precios y condiciones de suministro de los vehículos de arrendamiento financiero. Basándose en una jurisprudencia reiterada, declara que resulta superfluo tomar en consideración los efectos de las medidas controvertidas, puesto que para poder aplicar el artículo 81 CE, apartado 1, basta con que tales medidas tengan por objeto restringir la competencia (considerando 178).

- 141 El Tribunal de Primera Instancia observa, en primer lugar, que en la Decisión controvertida la Comisión no distingue entre el mercado alemán y el mercado español en lo que se refiere a las supuestas restricciones del suministro a las empresas de arrendamiento financiero. En efecto, presume que el artículo 4, letra d), del contrato de concesión español ha implicado las mismas restricciones de la competencia que el artículo 2, apartado 1, letra d), del contrato que vincula a los agentes alemanes (véanse, en particular, los considerandos 105 a 111 y 176).
- 142 Ahora bien, de las alegaciones formuladas por la demandante en el marco de la segunda parte del presente motivo se desprende que, a diferencia de lo que ocurre en Alemania, las relaciones contractuales en materia de arrendamiento financiero en España están reguladas por una ley específica, a saber, la Ley 26/1988.
- 143 Debe señalarse que la Disposición Adicional séptima de la Ley 26/1988 establece, en particular, lo siguiente:

«1. Tendrán la consideración de operaciones de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de las

cuotas a que se refiere el número 2 de esta disposición. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales artesanales, de servicios o profesionales. El contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra, a su término, en favor del usuario.

Cuando por cualquier causa el usuario no llegue a adquirir el bien objeto del contrato, el arrendador podrá cederlo a un nuevo usuario, sin que el principio establecido en el párrafo anterior se considere vulnerado por la circunstancia de no haber sido adquirido el bien de acuerdo con las especificaciones de dicho nuevo usuario.

2. Los contratos a que se refiere la presente disposición tendrán una duración mínima de dos años cuando tengan por objeto bienes muebles y de diez años cuando tengan por objeto bienes inmuebles o establecimientos industriales. No obstante, el Gobierno, para evitar prácticas abusivas, podrá establecer otros plazos mínimos de duración de los mismos en función de las características de los distintos bienes que pueden constituir su objeto.»

¹⁴⁴ Con efectos a partir del 1 de enero de 1996, el apartado 2 de la Disposición Adicional séptima de la Ley 26/1988 fue sustituido por el artículo 128, apartado 2, de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades (BOE nº 310, de 28 de diciembre de 1995, p. 37072), que dispone:

«2. Los contratos a que se refiere el apartado anterior tendrán una duración mínima de dos años cuando tengan por objeto bienes muebles y de diez años cuando tengan por objeto bienes inmuebles o establecimientos industriales. No obstante, reglamentariamente, para evitar prácticas abusivas, se podrá establecer otros plazos mínimos de duración de los mismos en función de las características de los distintos bienes que puedan constituir su objeto.»

145 Se desprende de estas disposiciones que los contratos de arrendamiento financiero celebrados en España están sujetos a ciertos requisitos específicos, en particular:

- deben tener una duración mínima de dos años si se trata de bienes muebles, incluidos los vehículos automóviles;

- deben incluir necesariamente una opción de compra a su vencimiento en favor del usuario;

- los bienes muebles, incluidos los vehículos automóviles, que son objeto de los contratos de arrendamiento financiero son adquiridos con esa finalidad por la entidad de arrendamiento financiero según las especificaciones del usuario.

146 De ello se desprende que la Ley española que regula los contratos de arrendamiento financiero exige que toda entidad de arrendamiento financiero español tenga ya un tomador identificado del contrato de arrendamiento financiero en el momento de la adquisición del vehículo.

147 Por lo tanto, la presunción implícita hecha por la Comisión en cuanto al efecto idéntico de las cláusulas que figuran en los contratos de concesión alemán y español carece de fundamento, lo que implica dos consecuencias en el marco del presente motivo.

- 148 En primer lugar, todo contrato de arrendamiento financiero celebrado en España debe tener una duración mínima de dos años y la opción de compra sólo puede ejercitarse al vencimiento del contrato. Por lo tanto, la opción de compra sólo puede ejercitarse al término de un período mínimo de dos años. De ello se deduce que el tomador del contrato de arrendamiento financiero en España no puede, al ejercitar la opción de compra, obtener la enajenación de un vehículo nuevo.
- 149 A este respecto, debe recordarse que el Reglamento nº 1475/95 eximía de la aplicación del artículo 81 CE, apartado 1, a los acuerdos por los que una de las partes (proveedor) se comprometía frente a la otra (distribuidor) a no suministrar dentro de una determinada zona del mercado común, más que a ésta o a ésta y a un número determinado de empresas de la red de distribución con fines de reventa, vehículos automóviles nuevos concretos y, en relación con ellos, sus piezas de recambio (artículo 1).
- 150 Con arreglo al artículo 3, apartado 10, del Reglamento nº 1475/95, la exención se aplicaba asimismo cuando el compromiso mencionado estaba relacionado con el compromiso del distribuidor de no suministrar a un revendedor productos contractuales más que en el caso de que dicho revendedor fuese una empresa integrada en la red de distribución. El término «reventa» se definía en el artículo 10, apartado 12, de dicho Reglamento como «toda transacción por la que una persona física o jurídica “el revendedor”, enajene un vehículo automóvil nuevo, adquirido con anterioridad por cuenta propia y en su propio nombre, cualesquiera que sean la calificación jurídica desde el punto de vista del Derecho civil o las modalidades en las que se realice esta operación». En ese mismo apartado, se asimilaba a la reventa «todo contrato de arrendamiento financiero (leasing) que implique una transferencia de propiedad o una opción de compra antes del vencimiento del contrato».
- 151 Dicho Reglamento permitía, en particular, a un proveedor, en el marco de los acuerdos que regulan su red de distribución exclusiva, imponer a los distribuidores una prohibición de suministro a un comprador que fuese un revendedor en el

sentido de su artículo 10, apartado 12, incluido un comprador asimilado a un revendedor por enajenar vehículos nuevos en el marco de contratos de arrendamiento financiero según aparecen definidos en la propia disposición.

152 A este respecto, procede declarar que del artículo 4, letra d), del contrato de concesión español se desprende claramente que la prohibición impuesta a los concesionarios no se refería a todas las ventas a empresas de arrendamiento financiero externas al grupo Mercedes-Benz, sino sólo a aquellas ventas para las que dichas empresas no tenían un cliente identificado.

153 Ahora bien, de la definición del término «reventa» que figura en el artículo 10, apartado 12, del Reglamento nº 1475/95, se desprende que la posibilidad de que un proveedor prohíba a los distribuidores el suministro a personas físicas o jurídicas asimiladas a revendedores se limita al supuesto de que éstos enajenen vehículos nuevos. Esta asimilación del contrato de leasing a la reventa tiene por objeto permitir al proveedor garantizar la integridad de la red de distribución evitando que un contrato de arrendamiento financiero que implique una transmisión de propiedad o una opción de compra antes del vencimiento del contrato se utilice para facilitar la adquisición de la propiedad de un vehículo, fuera de la red de distribución exclusiva, cuando éste es todavía nuevo.

154 Por consiguiente, contrariamente a lo que expone la demandante, no resulta de la Ley 26/1988 que todo contrato de arrendamiento financiero español reúna automáticamente los requisitos previstos en el artículo 2, apartado 10, del Reglamento nº 1475/95 para la exención.

155 De lo anterior se desprende que la alegación de la demandante relativa a la aplicación de las disposiciones de exención del Reglamento nº 1475/95 carece de fundamento.

156 En segundo lugar, puesto que la ley española exige que toda empresa de arrendamiento financiero tenga un usuario identificado en el momento de la adquisición del vehículo, las restricciones mencionadas por la Comisión en el considerando 176 de la Decisión controvertida resultan de la propia normativa aplicable, con independencia del artículo 4, letra d), del contrato de concesión español. En otros términos, por el sólo efecto de esta legislación, las sociedades externas al grupo Mercedes-Benz se encuentran en la misma situación que las que pertenecen a dicho grupo. De ello se sigue que la alegación de la demandante de que las restricciones al suministro de las empresas de arrendamiento financiero en España no constituyen restricciones de la competencia en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1, es fundada.

157 Por consiguiente, procede anular el artículo 1, tercer guión, de la Decisión controvertida, en la medida en que se refiere a la supuesta infracción cometida en España.

Sobre el tercer motivo, basado en la infracción del artículo 81 CE, apartado 1, y en un error manifiesto de apreciación de las medidas segunda y cuarta constatadas por la Comisión en la Decisión controvertida

158 El tercer motivo se divide en dos partes. En primer lugar, la demandante sostiene que la Comisión no demostró la existencia de un acuerdo celebrado con sus agentes alemanes con objeto de que éstos exigiesen un anticipo del 15 % del precio de venta del vehículo a los clientes desplazados. Considera asimismo que, en cualquier caso, dicho anticipo estaba objetivamente justificado, y tenía derecho a instar a sus agentes a exigirlo. En segundo lugar, la demandante estima que la Comisión consideró equivocadamente, en la Decisión controvertida, que el encuentro de 20 de abril de 1995 de los nueve miembros de la asociación de concesionarios belgas de Mercedes-Benz con la dirección de MBBel demostraba la existencia de un acuerdo entre éstos con el fin de restringir la competencia de precios en Bélgica.

- 159 Se desprende de la apreciación del Tribunal de Primera Instancia relativa al primer motivo que el artículo 81 CE, apartado 1, no se aplica a la consigna dada por Mercedes-Benz a sus agentes alemanes, mediante la circular nº 52/85, de 12 de septiembre de 1985, de exigir a sus clientes extranjeros desplazados un anticipo del 15 % del precio del vehículo. Por consiguiente, no es necesario examinar la primera parte del presente motivo.

Alegaciones de las partes

- 160 La demandante alega que la Comisión se equivocó al considerar, en la Decisión controvertida, que el encuentro de 20 de abril de 1995 de los nueve miembros de la asociación de concesionarios belgas de Mercedes-Benz con la dirección de MBBel demostraba la existencia de un acuerdo entre dicha asociación y MBBel para restringir la competencia de precios en Bélgica. Según ella, la asociación de concesionarios belgas no puede adoptar ninguna decisión vinculante para sus miembros, sino que únicamente formula recomendaciones. Además, según la demandante, la intervención de un concesionario, el Sr. Kalscheuer, en dicha reunión, manifestando «que las relaciones entre concesionarios habían mejorado gracias a la acción contra las gangas», muestra que la medida en cuestión ya había sido decidida por los concesionarios.
- 161 La demandante no desmiente que MBBel participase en la reunión de 20 de abril de 1995 ni que, por su propia iniciativa, la asociación de concesionarios belgas propusiese rebajar los descuentos hasta el 3 % como máximo para la nueva serie W 210. No obstante, alega que MBBel no participaba ni horizontal ni verticalmente en un acuerdo de fijación de los precios de venta y que no había tomado ninguna iniciativa para la ejecución de dicha propuesta, que tampoco aprobó. Afirma que, por el contrario, MBBel se opuso en todo momento a tales propuestas. Sólo estuvo presente en calidad de observador e importador. Según ella, en efecto, no se ha hecho alusión a ninguna intervención oral de ningún representante de MBBel. Señala que el hecho de que MBBel fuese la única capaz de llevar a la práctica los recortes del suministro de vehículos no demuestra que efectivamente adoptase tal comportamiento.

- 162 A este respecto, la demandante niega que MBBel representase los intereses de las sucursales en la reunión e indica que, en aquel momento, éstas no eran todavía miembros activos de la asociación. No obstante, según la demandante, no está claro que las sucursales pudiesen tener interés en limitar la cuantía de los descuentos. Así lo demuestra, según ella, el hecho de que el concesionario Goossens, como atestiguaba el acta de la asociación, reprochase a las sucursales que hubiesen realizado «ventas a precio de ganga». Además, según la demandante, la imputación que figura en la Decisión controvertida relativa a una restricción horizontal (véase el considerando 141), y que no se recoge en el pliego de cargos, no debería haberse tomado en consideración. Por lo que se refiere a la alegación de la Comisión, expuesta en el apartado 177, la demandante considera que ésta cita de forma selectiva su pliego de cargos (véase el apartado 186 del pliego de cargos). Además, señala que la acción «contra las gangas» llevada a cabo antes del 20 de abril de 1995 no podía calificarse de acuerdo «horizontal» más que en la medida en que hubiese sido decidida entre concesionarios. Según ella, aunque la Comisión declaró en el apartado 168 del pliego de cargos que MBBel había tomado parte en dicha acción contra las gangas, nada demuestra que MBBel participase como competidor de los concesionarios.
- 163 La demandante niega asimismo que el escrito de 17 de octubre de 1995 enviado por MBBel a Mercedes-Benz AG (considerando 119 de la Decisión controvertida) demuestre el interés de MBBel en moderar los descuentos aplicados por los concesionarios belgas. En efecto, según ella, MBBel aludió a las tarifas medias publicadas y no a los precios de venta efectivamente facturados por los concesionarios. Además, desmiente que el escrito de MBBel de 14 de marzo de 1996, llamando al orden a un concesionario belga de Charleroi que se presentó fraudulentamente a un cliente como representante de un concesionario de Namur, demuestre la desaprobación de MBBel en cuanto al descuento «del 6 %» concedido en la compra de un W 210.
- 164 La demandante considera que las alegaciones de la Comisión relativas a la participación de MBBel son contradictorias en el sentido de que afirma simultáneamente que MBBel está «dispuesta a respaldar activamente» una reducción de los descuentos (considerando 115 de la Decisión controvertida) y que MBBel «participó» en dicha reducción (considerando 120). Posteriormente,

según la demandante, la Comisión admite que la reunión de 20 de abril de 1995 era el resultado de una cierta iniciativa por parte de los concesionarios, pero aclara sin embargo que MBBel asumió sin lugar a dudas la dirección en la reunión (considerando 233 de la Decisión controvertida).

165 La demandante alega que el hecho de que Mercedes-Benz verificase ocasionalmente que los concesionarios cumplieran íntegramente su función de intermediarios enviándoles falsos clientes no tiene relación alguna con la supuesta fijación de los precios de venta. Sostiene que tales visitas, a las que también recurren las demás marcas de automóviles, eran totalmente legítimas, puesto que los concesionarios se comprometen, mediante su contrato de concesión comercial, a mantener una posición de alta calidad en el mercado. Además, la demandante sostiene que la política de precios de los concesionarios era sólo un aspecto entre muchos otros que se tuvieron en cuenta en esa evaluación.

166 La demandante niega la existencia de un vínculo entre la reunión de 20 de abril de 1995 y la que se celebró en Amberes el 27 de marzo de 1996 (véase el considerando 117 de la Decisión controvertida). En efecto, según ella, en el acta de la reunión de 20 de abril de 1995 se menciona el propósito de vigilar las ventas hasta «finales de 1995» y las visitas a las que se hace referencia en el acta de la reunión de 27 de marzo de 1996 tuvieron lugar visiblemente hasta 1996.

167 La demandante desmiente que el fax de MBBel de 26 de noviembre de 1996, en el que ésta encargaba a la empresa Tokata que enviara visitantes a los concesionarios y a determinadas agencias, permitiese a MBBel investigar los descuentos aplicados en los modelos break 220 D y 250 TD de la clase C. Recuerda que la información recabada era anónima y no era posible tomar medidas contra concesionarios específicos, que se trataba de una encuesta completa sobre el servicio a la clientela en su conjunto y no únicamente sobre los descuentos, y que se trataba de visitas a los concesionarios, pero también a trece importadores paralelos. Por consiguiente, según ella, en la medida en que se llevase a cabo ese proceso, no cabe suponer que se

tratase de imponer a los concesionarios las tarifas publicadas. Además, según ella, en el fax no había nada que indicase que los interesados hubieran preferido una reducción máxima del 3 %. La demandante añade que el acta de la reunión de 20 de abril de 1995 se refería a series de vehículos distintas de las contempladas en el fax de 26 de noviembre de 1996 a la empresa Tokata.

- 168 La demandante niega que la supuesta fijación de los precios de venta en Bélgica influyese de forma apreciable en el comercio entre Estados miembros. Señala que si se llegase a la conclusión de que efectivamente hubo un acuerdo sobre los descuentos, éste sólo afectaría a las ventas realizadas en Bélgica. Según ella, el volumen de las ventas transfronterizas no se resintió de ello. Además, niega que la supuesta infracción durase desde el 20 de abril de 1995 hasta la circular de 10 de junio de 1999. Sostiene que la Comisión no precisó si la infracción fue cometida siempre con la misma intensidad. La demandante afirma que la «acción contra las gangas» mencionada en el acta de la reunión de 20 de abril de 1995 era provisional, que sólo afectaba al modelo W 210 y que sólo debía aplicarse durante la fase de introducción del nuevo modelo, es decir, hasta finales de 1995. A este respecto, señala que del acta de la reunión de 27 de marzo de 1996 se desprende que los concesionarios de Amberes comprobaron que no existía consenso sobre los descuentos. Además, según ella, los demás documentos citados por la Comisión no demuestran que la acción propuesta fuese reconducida más allá del año 1995. Únicamente se refieren, según afirma, a las visitas que constituyen una práctica habitual cuyos resultados no fueron individualizados, de forma que habría resultado imposible adoptar cualquier tipo de sanción contra algún concesionario.
- 169 La demandante considera que carece de justificación imputarle la fijación de los precios de venta en Bélgica.
- 170 Con carácter preliminar, alega que la Comisión se apartó, en el caso de autos, de su práctica relativa a la imposición de multas a una sociedad o al grupo al que pertenece. La Comisión debería haber tomado en consideración diversos elementos, a saber, el alcance de la autonomía de decisión de la filial, la medida en que la

sociedad matriz conocía las actividades de la filial contrarias a la normativa sobre prácticas colusorias, la participación de dicha sociedad en la infracción, la influencia concreta de la sociedad matriz en la política comercial de la filial y la eventual identidad de la composición de los órganos sociales de la sociedad matriz y de su filial [véanse las Decisiones 87/1/CEE de la Comisión, de 2 de diciembre de 1986, relativa a un procedimiento en virtud del artículo [81] del Tratado CEE (IV/31.128 — Ácidos grasos) (DO 1987, L 3, p. 17); 86/398/CEE de la Comisión, de 23 de abril de 1986, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo [81] del Tratado CEE (IV/31.149 — Polipropileno) (DO L 230, p. 1); 85/617/CEE de la Comisión, de 16 de diciembre de 1985, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo [81] del Tratado de la CEE (IV/30.839 — Sperry New Holland) (DO L 376, p. 21); 84/388/CEE de la Comisión, de 23 de julio de 1984, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo [81] del Tratado (CEE) (IV/30.988 — Acuerdos y prácticas concertadas en el sector del vidrio plano en los países del Benelux) (DO L 212, p. 13); 78/155/CEE de la Comisión, de 23 de diciembre de 1977, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo [81] del Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea (IV/29.146 — BMW SA Belgium y concesionarios belgas BMW) (DO 1978, L 46, p. 33)]. La demandante precisa que, en el sector del automóvil, las filiales de venta nacionales afectadas fueron consideradas responsables cuando la infracción podía localizarse en el Estado miembro correspondiente [Decisión 2001/146/CE de la Comisión, de 20 de septiembre de 2000, relativa a un procedimiento incoado en virtud del artículo 81 del Tratado CE (asunto COMP/36.653 — Opel) (DO 2001, L 59, p. 1)].

- 171 La demandante sostiene que carece de fundamento la alegación de la Comisión según la cual ella es responsable de la actuación de MBBel, puesto que su participación se halla próxima al 100 %. Según la demandante, se desprende de la sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de noviembre de 2000, *Stora Kopparbergs Bergslags/Comisión* (C-286/98 P, Rec. p. I-9925), apartados 28 y siguientes, que una participación del 100 % no puede bastar por sí sola para fundamentar la responsabilidad de la sociedad matriz desde el punto de vista de la normativa sobre prácticas colusorias. Defiende que la Comisión debe demostrar mediante otros elementos de hecho que ella ejerció además una influencia efectiva en el comportamiento de MBBel. Niega haber tenido conocimiento de las actividades de MBBel y haberlas apoyado activamente. Afirma que la Comisión no ha probado

que ella estuviese al corriente de la reunión de los concesionarios belgas de 20 de abril de 1995. Explica que si MBBel hubiese participado en la acción «contra las gangas», habría sido sin su consentimiento. La demandante añade, en su réplica, que la Comisión incurre en un error al afirmar que le corresponde a ella probar que dicha infracción no le es imputable porque Mercedes-Benz se presentó durante el procedimiento administrativo como único interlocutor de la Comisión en relación con la infracción cometida en territorio belga. Según ella, la Comisión debe probar que Mercedes-Benz fue informada de las supuestas medidas de fijación de los precios de venta y que las «fomentó activamente».

- 172 La Comisión sostiene que, el 20 de abril de 1995, MBBel tomó parte, con la asociación de concesionarios belgas, en un acuerdo de limitación de los descuentos autorizados al 3 %, cuyo incumplimiento debía acarrear un recorte del cupo de vehículos atribuidos. Considera que la demandante es responsable de dicha infracción de las normas sobre competencia, puesto que constituía con MBBel una unidad económica.
- 173 La Comisión afirma que no cabe la menor duda de que los participantes en la reunión de 20 de abril de 1995 adoptaron las medidas «contra las gangas», puesto que en el acta de dicha reunión, su redactor, el Sr. Rauw, distinguió claramente entre las declaraciones, las peticiones más o menos firmes, los consejos y recomendaciones, y las apreciaciones, reproches y declaraciones de intenciones de los participantes. Además, según ella, el apartado relativo al recurso a las compras fantasma, al comportamiento de las sucursales de MBBel de Bruselas en materia de precios y al recurso a la reducción de la asignación de vehículos en caso de detectarse descuentos superiores al 3 % demuestran que el objeto de las discusiones era precisamente la adopción de las medidas, y ello con la participación de MBBel.
- 174 Por lo demás, respecto a las alegaciones de la demandante basadas en que el acta no menciona la menor intervención de MBBel, en que ésta tomó parte en la reunión en calidad de importador y no en calidad de representante de sus sucursales y en que la asociación de concesionarios no estaba facultada para adoptar decisiones vinculantes, la Comisión considera que no son pertinentes. Añade que todo aquél que participe en una reunión que dé lugar a la celebración de acuerdos contrarios a la competencia debe expresar su desacuerdo para indicar claramente que no es parte

en el acuerdo. Ahora bien, la Comisión señala que el acta de la reunión de 20 de abril de 1995 no menciona la menor oposición de MBBel. Según ella, ésta aprobó incluso la limitación de los descuentos al 3 %. De lo contrario, el Sr. Rauw no habría podido indicar que en caso de superación de ese límite, se reduciría el cupo de vehículos, puesto que sólo MBBel podía adoptar tal medida.

175 La Comisión sostiene que, contrariamente a lo que afirma la demandante (véase el apartado 162), MBBel estaba interesada en acabar con las gangas. Según ella, el que MBBel mantuviese altos los precios medios carecía de sentido si los concesionarios aplicaban descuentos cada vez mayores, minando así la credibilidad de los precios de baremo. Además, considera que, como importador, MBBel no suministra únicamente a los concesionarios belgas, lo que da lugar a una relación vertical, sino también a los clientes finales, mediante sus sucursales de Bruselas, lo que fundamenta la relación horizontal entre MBBel y sus concesionarios que la demandante niega.

176 La Comisión afirma que, manifiestamente, el Sr. Goossens, de la asociación de concesionarios belgas, no consideraba necesario que en la reunión de 20 de abril de 1995 participasen también representantes de las sucursales, además de los numerosos directivos de MBBel, para acusar a éstas de rebajar excesivamente los precios. Resulta evidente, según la Comisión, que MBBel no sólo era contemplada como proveedor, sino también como competidor de los concesionarios y que tomó parte en el acuerdo relativo a la reducción de los descuentos en ambas calidades.

177 La Comisión alega que, contrariamente a lo que afirma la demandante (véase el apartado 162), el pliego de cargos no se limitaba a la competencia vertical. Considera haber explicado (en el punto 222 del pliego de cargos) que la acción convenida entre MBBel y los concesionarios para luchar contra las gangas y controlar los descuentos aplicados, con reducción de los cupos de vehículos asignados en caso de descuentos superiores al 3 %, tenía por objeto restringir la competencia de precios en Bélgica. Así pues, según ella, MBBel no sólo era contemplada como parte de un acuerdo que tenía por objeto aplicar un convenio de reducción de los descuentos mediante el

recorte de la asignación de vehículos, sino de una forma más general, como empresa que había tomado parte en un acuerdo dirigido a limitar los descuentos, controlar el comportamiento de los concesionarios en materia de descuentos y reducir los cupos de vehículos en caso de descuentos superiores al 3 %. Además, la Comisión considera que la demandante no puede calificar de nueva a la apreciación jurídica de la participación de MBBel en el acuerdo, puesto que ella señaló en el pliego de cargos que MBBel ya había participado en un acuerdo sobre precios, principalmente horizontal, antes del 20 de abril de 1995, a saber, en la acción «contra las gangas». La Comisión recuerda que no es necesario que el acuerdo sea obligatorio con arreglo al Derecho civil para constituir un acuerdo en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1 (sentencia del Tribunal de Justicia de 11 de enero de 1990, Sandoz Prodotti Farmaceutici/Comisión, C-277/87, Rec. p. I-45, apartado 13) (véase el apartado 160).

178 Según la Comisión, la Decisión controvertida prueba que los concesionarios belgas debían contar con que se produjeran las compras fantasma y que MBBel tenía gran interés en que los concesionarios mantuviesen sus precios efectivos de reventa lo más altos posible (considerandos 117 y 119 de la Decisión controvertida). Niega la alegación de la demandante de que las apreciaciones individuales sobre los distintos concesionarios fuesen anónimas. En efecto, el anonimato de dichas apreciaciones dejó de ser respetado ya en el acta de la reunión de 27 de marzo de 1996, puesto que el concesionario Van Steen NV era designado por su nombre. Añade que los descuentos individuales que los cinco concesionarios controlados estaban dispuestos a conceder no tenían por qué ser indicados detalladamente en el acta, puesto que era evidente que todos ellos habían ofrecido descuentos superiores al 3 % permitido por la asociación. Según ella, las supuestas diferencias de opinión posteriores entre los concesionarios en relación con el importe de los descuentos carecen por completo de pertinencia, especialmente si se tiene en cuenta que el acuerdo controvertido les obligaba, en particular, frente a MBBel.

179 La Comisión observa que el mandato conferido a la empresa Tokata el 26 de noviembre de 1996 muestra que el comportamiento de los concesionarios en materia de descuentos desempeñaba un papel importante en el marco de las compras fantasma, contrariamente a lo que expone la demandante, para quien dicho comportamiento sólo es un aspecto entre otros (véase el apartado 165). Explica que el verdadero objeto del mandato era comprobar la reacción de los 47 concesionarios belgas ante una petición de descuento del 7 %.

180 Según la Comisión, la demandante niega cualquier relación entre, por una parte, el acuerdo de 20 de abril de 1995 y, por otra, las compras fantasma realizadas en los cinco concesionarios de Amberes en la primavera de 1996 y el mandato de noviembre de 1996 para que se realizasen compras fantasma en todos los concesionarios belgas (véase el apartado 166). La Comisión sostiene que el límite temporal fijado a finales de 1995 e impuesto por el acuerdo de 20 de abril de 1995 se refiere únicamente a la sanción específica convenida, a saber, la reducción de los cupos, y no a la fijación del límite de los descuentos en un 3 %. No afirma que las compras fantasma se llevasen a cabo en ejecución de la Decisión de 20 de abril de 1995, pero declara que tales compras demuestran que los concesionarios debían contar con que se produjesen este tipo de acciones. La Comisión añade que el 14 de marzo de 1996, MBBel expresó su descontento por el hecho de que el vendedor de un concesionario de Charleroi había vendido un vehículo de la serie W 210 con un descuento del 6 %.

181 Por lo que se refiere a la restricción apreciable del comercio intracomunitario que niega la demandante (véase el apartado 168), la Comisión pone de relieve que la creación y el mantenimiento de una zona artificial de precios elevados pueden originar corrientes comerciales distintas de las normales. Declara que la jurisprudencia muestra que, por su propia naturaleza, las prácticas restrictivas de la competencia que se extiendan a todo el territorio de un Estado miembro tienen como efecto consolidar compartimentaciones de carácter nacional (sentencia Bayerische Motorenwerke, citada en el apartado 131, apartado 20; sentencia del Tribunal de Justicia de 19 de febrero de 2002, Wouters y otros, C-309/99, Rec. p. I-1577, apartado 95, y sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 6 de julio de 2000, Volkswagen/Comisión, T-62/98, Rec. p. II-2707, apartado 179).

182 La Comisión reprocha a la demandante que no pusiese fin a la fijación de precios en Bélgica hasta la circular de 10 de junio de 1999 (considerando 223 de la Decisión controvertida). Se reafirma en que la fecha que figura en el acta de la reunión de 20 de abril de 1995, a saber, finales de 1995, se refería únicamente a la sanción que constituía la reducción de los cupos y no al acuerdo de limitación de los descuentos al 3 %. Señala que el comportamiento de los concesionarios en materia de descuentos fue también controlado en 1996 (considerandos 117 y 118 de la Decisión controvertida). Además, según ella, dicho control no se limita en absoluto a los vehículos de la serie W 210, sino que incluye también otras categorías de vehículos,

en este caso la clase C. Dado que la continuación de las compras fantasma tenía como principal objetivo controlar los descuentos concedidos por los concesionarios, como se decidió el 20 de abril de 1995, la inclusión de otras series de vehículos en la acción y las críticas formuladas en relación con la concesión de descuentos excesivos (considerando 119 de la Decisión controvertida) prueban, según la Comisión, que el acuerdo de 20 de abril de 1995, cuya acta pone de manifiesto que existían antecedentes, no fue en ningún caso una medida única, aislada y transitoria. En el mismo sentido, la Comisión hace referencia a la alegación de la demandante según la cual el acuerdo sobre precios tenía por objeto mejorar la rentabilidad de los concesionarios. Según la Comisión, éste objetivo no podía alcanzarse mediante una medida de sólo unos meses de duración.

- 183 La Comisión considera que las alegaciones de la demandante expuestas en los apartados 169 a 171, acerca de su responsabilidad en el caso de autos, carecen de fundamento. Señala que la responsabilidad de la demandante por el comportamiento de MBBel deriva del mero hecho de que era propietaria de la práctica totalidad de dicha sociedad, y de que, debido a su dependencia de la sociedad matriz, MBBel no podía llevar a cabo una política de distribución propia y constituía una unidad económica con la demandante.
- 184 La Comisión explica, en primer lugar, que cuando, como en el caso de autos, la sociedad matriz ostenta una participación del 100 % de su filial, no necesita probar que efectivamente la sociedad matriz da a la filial instrucciones que ésta aplica. Señala que la sentencia *Stora Kopparbergs Bergslag/Comisión*, citada en el apartado 171, a la que la demandante hace referencia, muestra que, en tal hipótesis, es legítimo suponer que la sociedad matriz ejerce efectivamente una influencia decisiva en el comportamiento de su filial, particularmente cuando se ha presentado como único interlocutor de la Comisión en relación con la infracción de que se trata. En tales circunstancias, incumbe, según ella, a la demandante destruir esa presunción mediante pruebas suficientes. La Comisión alega que, en el caso de autos, la demandante también se presentó como único interlocutor de la Comisión respecto a la infracción cometida en territorio belga. La demandante tampoco discutió, según ella, que hubiese podido ejercer una influencia decisiva en el comportamiento de dicha filial en el mercado. Observa, por último, que la demandante no presentó la menor prueba de que MBBel hubiera podido obrar con autonomía.

185 La Comisión precisa asimismo que la demandante había sido informada de los esfuerzos de MBBel por mantener altos los precios medios (considerando 119 de la Decisión controvertida).

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

186 Con carácter preliminar, el Tribunal de Primera Instancia señala que la demandante critica el hecho de que la Comisión alegase por primera vez en la Decisión controvertida, respecto a la infracción relativa a la fijación de los precios en Bélgica, que MBBel había participado en una restricción horizontal de la competencia. En efecto, en la Decisión controvertida se indica que «MBBel actuó a la vez como competidor de los concesionarios, en su calidad de propietaria de dos sucursales, y como proveedor de éstos». Además, la Comisión consideró, en la Decisión controvertida, que el acuerdo estaba «claramente centrado» en ese último aspecto vertical (considerando 141).

187 Aunque la demandante no lo afirme expresamente, el Tribunal de Primera Instancia considera que dicha alegación debe interpretarse como una imputación basada en la vulneración del derecho de defensa.

188 Se desprende del artículo 19, apartado 1, del Reglamento nº 17 en relación con los artículos 2 y 4 del Reglamento nº 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo (DO 1963, 127, p. 2268; EE 08/01 p. 62), que la Comisión debe comunicar los cargos que formula contra las empresas y asociaciones de empresas interesadas y únicamente puede mantener en sus decisiones los cargos respecto de los cuales aquéllas hayan tenido la oportunidad de expresar suficientemente su punto de vista sobre la realidad y la pertinencia de los hechos, imputaciones y circunstancias alegados por la Comisión (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-

La Roche/Comisión, 85/76, Rec. p. 461, apartado 9, y del Tribunal de Primera Instancia de 18 de diciembre de 1992, Cimenteries CBR y otros/Comisión, asuntos acumulados T-10/92 a T-12/92 y T-15/92, Rec. p. II-2667, apartado 33).

- 189 Según jurisprudencia reiterada, el pliego de cargos debe contener una exposición de los cargos redactada en términos suficientemente claros, aunque sean resumidos, para que los interesados puedan conocer efectivamente los comportamientos que les imputa la Comisión. En efecto, sólo si se cumple este requisito puede el pliego de cargos desempeñar la función que le atribuyen los diferentes Reglamentos comunitarios y que consiste en facilitar a las empresas todos los elementos necesarios para que puedan defenderse de forma eficaz, antes de que la Comisión adopte una decisión definitiva (véanse, en particular, las sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 14 de mayo de 1998, *Mo och Domsjö/Comisión*, T-352/94, Rec. p. II-1989, apartado 63; *Enso Española/Comisión*, T-348/94, Rec. p. II-1875, apartado 83, y *Cascades/Comisión*, T-308/94, Rec. p. II-925, apartado 42). También según jurisprudencia reiterada, esta exigencia se cumple cuando la decisión no imputa a los interesados infracciones diferentes a las mencionadas en el pliego de cargos y cuando sólo tiene en cuenta los hechos sobre los que los interesados han tenido la posibilidad de justificarse (véanse, en particular, la sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de julio de 1970, *ACF Chemiefarma/Comisión*, 41/69, Rec. p. 661, apartado 94, y la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 30 de septiembre de 2003, *Atlantic Container Line y otros/Comisión*, asuntos acumulados T-191/98, T-212/98 a T-214/98, Rec. p. II-3275, apartado 113). No es necesario, sin embargo, que la decisión final de la Comisión sea una copia del pliego de cargos (sentencia del Tribunal de Justicia de 7 de enero de 2004, *Aalborg Portland y otros/Comisión*, asuntos acumulados C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219/00 P, Rec. p. I-123, apartado 67, y sentencia *ACF Chemiefarma/Comisión*, antes citada, apartado 91).
- 190 La crítica basada en la vulneración del derecho de defensa de la demandante debe apreciarse a la luz de estos principios.
- 191 En el caso de autos, procede verificar si la imputación de que MBBel participó en una supuesta restricción horizontal de la competencia se expuso en el pliego de cargos en términos suficientemente claros para que la demandante pudiese efectivamente conocerla.

192 El Tribunal de Primera Instancia considera que cuando el pliego de cargos facilite una indicación clara de la naturaleza de la infracción del Derecho de la competencia que se imputa a la empresa de que se trate y los principales hechos que se invocan al respecto, dicha empresa está en condiciones de responder a la acusación y defender sus derechos. Una posterior exposición de los cargos en la decisión adoptada por la Comisión que califique un acuerdo económico como «vertical» u «horizontal» no constituye una modificación material de los cargos tal como se expusieron en el pliego de cargos.

193 Procede señalar que, en el pliego de cargos, la Comisión no invocó de forma explícita ni el aspecto horizontal ni el aspecto vertical de la infracción considerada y, por consiguiente, no calificó la supuesta infracción como horizontal o vertical. Sin embargo, la demandante no niega que la Comisión expusiese brevemente en el pliego de cargos los motivos por los que se imputaba a MBBel la celebración de un acuerdo con los concesionarios belgas relativo a la fijación de los precios de venta de los vehículos Mercedes en Bélgica. De ello se desprende que los hechos y las críticas fundamentales sobre el comportamiento de MBBel declarados por la Comisión en la Decisión controvertida fueron expuestos en el pliego de cargos. Procede señalar asimismo que, en la Decisión controvertida, la Comisión consideró que el aspecto vertical de la supuesta infracción era crucial, mientras que su aspecto horizontal sólo se invocaba de forma completamente accesoria.

194 En tales circunstancias, procede considerar que no era necesario, para respetar el derecho de defensa, que la Comisión calificase explícitamente la infracción considerada como vertical y horizontal en su pliego de cargos.

195 A mayor abundamiento, el Tribunal de Primera Instancia señala que la demandante se limita a formular esa alegación sin explicar por qué el hecho de que la Comisión no aludiese al aspecto «horizontal» de la infracción de que se trata antes de la adopción de la Decisión controvertida le ocasionó un perjuicio. Por una parte, se desprende de los autos que la demandante contestó a las críticas relativas a la fijación de los precios en Bélgica formuladas por la Comisión en el pliego de cargos. Ahora bien, la demandante no alegó en su recurso que su respuesta al pliego de

cargos hubiera sido materialmente distinta de haber figurado en éste la palabra «horizontal». Por otra parte, debe señalarse que de la lectura de la parte de la Decisión controvertida relativa a la imposición de la multa por la infracción de que se trata se desprende que la Comisión no se basó explícitamente en el aspecto horizontal de la infracción al imponerla (considerandos 245 a 248).

- 196 De la Decisión controvertida se desprende que la Comisión estimó que el 20 de abril de 1995 se celebró un acuerdo entre MBBel y la asociación de concesionarios belgas de Mercedes-Benz que tenía por objeto restringir la competencia de precios en Bélgica y que consistía en limitar los descuentos al 3 % y en controlar la política de descuentos respecto de la clase E a través de una agencia externa, así como de sancionar los descuentos superiores con un recorte de la asignación de vehículos de la nueva clase E (considerandos 113 y 177).
- 197 El Tribunal de Primera Instancia pone de relieve que, según el acta de la reunión en cuestión, en la sección titulada «acción contra las gangas», se consideró lo siguiente: «Las relaciones entre concesionarios han mejorado gracias a esta acción. [Un concesionario — el Sr. Goossens] acusa a las sucursales de Bruselas de ofrecer gangas. Se recurrirá a una agencia externa para que realice “compras fantasma” con el fin de controlar los descuentos respecto de la serie W 210. Si se conceden descuentos superiores al 3 %, se reducirá la cantidad de vehículos asignados hasta finales de 1995».
- 198 La demandante admite que en la reunión de 20 de abril de 1995, a la que asistió MBBel, la asociación de concesionarios belgas de Mercedes-Benz aludió al recurso a una agencia encargada de efectuar visitas mediante falsos clientes. La demandante considera, no obstante, que la asociación no puede adoptar ninguna decisión vinculante para sus miembros y que sólo puede formular «recomendaciones». Señala asimismo que MBBel no adoptó ninguna medida para la ejecución de dichas recomendaciones y que tampoco las aprobó. Sostiene que MBBel sólo estaba

presente en calidad de observador e importador y que no realizó ninguna intervención oral durante la reunión. Además, según la demandante, aunque se hubiese producido una limitación de los descuentos, no habría tenido repercusiones apreciables en el comercio entre Estados miembros.

¹⁹⁹ Según jurisprudencia reiterada, para que exista acuerdo, en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1, basta con que las empresas de que se trate hayan expresado su voluntad común de comportarse en el mercado de una manera determinada (sentencia ACF Chemiefarma/Comisión, citada en el apartado 189, apartado 112; sentencia del Tribunal de Justicia de 29 de octubre de 1980, Van Landewyck y otros/Comisión, asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, Rec. p. 3125, apartado 86, y sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 20 de abril de 1999, Limburgse Vinyl Maatschappij y otros/Comisión, denominada «PVC II», asuntos acumulados T-305/94 a T-307/94, T-313/94 a T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 y T-335/94, Rec. p. II-931, apartado 715).

²⁰⁰ Los criterios de coordinación y de cooperación fijados por la jurisprudencia, lejos de exigir la elaboración de un verdadero «plan», deben interpretarse a la luz de la concepción inherente a las disposiciones del Tratado relativas a la competencia, según la cual los operadores económicos deben determinar de forma independiente la política que vayan a adoptar en el mercado común. Si bien es cierto que esta exigencia de independencia no excluye el derecho de los operadores económicos a adaptarse inteligentemente al comportamiento actual o previsto de sus competidores, prohíbe de forma terminante cualquier contacto directo o indirecto entre tales operadores que tenga por objeto o efecto influir en el comportamiento en el mercado de un competidor real o potencial, o revelar a dicho competidor el comportamiento que se haya decidido o que se prevea adoptar en el mercado (sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, citada en el apartado 41, apartados 173 y 174, y sentencia PVC II, citada en el apartado 199, apartado 720).

- 201 Procede recordar que, en caso de litigio sobre la existencia de una infracción de las normas sobre la competencia, incumbe a la Comisión probar las infracciones que constate y aportar las pruebas que acrediten de modo suficiente en Derecho la existencia de hechos constitutivos de una infracción (sentencia del Tribunal de Justicia de 17 de diciembre de 1998, *Baustahlgewebe/Comisión*, C-185/95 P, Rec. p. I-8417, apartado 58).
- 202 No obstante, cuando se haya probado que una empresa ha participado en reuniones entre empresas con un carácter claramente contrario a la competencia, corresponde a esa empresa aportar indicios apropiados para demostrar que su participación en las reuniones no estaba guiada en absoluto por un espíritu contrario a la competencia, probando que informó a sus competidores de que participaba en ellas con unas intenciones diferentes a las de éstos (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 8 de julio de 1999, *Hüls/Comisión*, C-199/92 P, Rec. p. I-4287, apartado 155, y *Montecatini/Comisión*, C-235/92 P, Rec. p. I-4539, apartado 181). Si dicha empresa no prueba ese distanciamiento, el hecho de que no se pliegue a los resultados de tales reuniones no puede eximirla de su plena responsabilidad derivada de su participación en el acuerdo (sentencias del Tribunal de Justicia de 14 de mayo de 1998, *Mayr-Melnhof/Comisión*, T-347/94, Rec. p. II-1751, apartado 135, y de 15 de marzo de 2000, *Cimenteries CBR y otros/Comisión*, asuntos acumulados T-25/95, T-26/95, T-30/95 a T-32/95, T-34/95 a T-39/95, T-42/95 a T-46/95, T-48/95, T-50/95 a T-65/95, T-68/95 a T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 y T-104/95, Rec. p. II-491, apartado 1389).
- 203 El Tribunal de Primera Instancia pone de manifiesto que, indiscutiblemente, MBBel se hallaba presente en la reunión de la asociación de concesionarios de 20 de abril de 1995, en la que se aludió a la persistencia de las «gangas» y a la intención de adoptar medidas para detectar los descuentos superiores al 3 % y disuadir de su concesión. En efecto, procede señalar que varios altos cargos de MBBel estaban presentes en dicha reunión y que el acta de la misma fue redactada por el Sr. Rauw, responsable de la formación de los distribuidores de MBBel (véase, en particular, el considerando 115 de la Decisión controvertida). De ello se desprende que los elementos que constan en autos no corroboran las alegaciones de la demandante según las cuales

MBBel desempeñó un papel secundario en la reunión (véase el apartado 161). El Tribunal de Primera Instancia considera que la participación de tales representantes de MBBel en la reunión de que se trata demuestra que, contrariamente a lo que afirma la demandante, MBBel desempeñó un papel principal en los debates.

204 Así pues, dado que MBBel no ha probado que se hubiese distanciado de las discusiones sobre los descuentos, la Comisión podía legítimamente considerar que, mediante su presencia sin reservas en la reunión de 20 de abril de 1995, durante la cual se había aludido claramente al objetivo «antigangas», había participado en el concurso de voluntades que condujo a la adopción de las medidas encaminadas a detectar los descuentos en cuestión y disuadir de su concesión.

205 Además, el hecho de que en aquel momento las sucursales de MBBel no fuesen miembros activos de la asociación de concesionarios, como afirma la demandante, carece de relevancia, puesto que la participación de MBBel en el acuerdo contrario a la competencia ha quedado acreditada.

206 Procede declarar asimismo que, conforme a lo expuesto por la Comisión, únicamente MBBel estaba en condiciones de ejecutar la amenaza proferida en la reunión de 20 de abril de 1995 de reducir el cupo de vehículos asignados. Su silencio en aquella ocasión sólo puede interpretarse como una aprobación de la «acción contra las gangas», ya decidida por los concesionarios belgas, y como una adhesión a ella, habida cuenta, en particular, de que la amenaza de reducción del cupo de vehículos asignados hasta finales de 1995 en caso de descuentos superiores a 3 % proferida en la reunión de que se trata necesitaba la participación activa de MBBel como proveedor de los concesionarios y reforzó el acuerdo contrario a la competencia en cuestión.

207 De ello se deduce que la presencia de dicha empresa en la reunión, sin distanciarse públicamente de su contenido, dio a entender a los demás participantes que suscribía su resultado y que tenía la intención de contribuir mediante su propio

comportamiento a los objetivos comunes perseguidos por el conjunto de los participantes. El Tribunal de Primera Instancia considera asimismo que el hecho de que la acción «contra las gangas» se hubiese llevado a la práctica antes de la reunión no era óbice para que la Comisión considerase que MBBel había participado en una decisión adoptada el 20 de abril de 1995 sobre los futuros precios y estaba dispuesta a respaldar activamente la fijación de los precios, el control de los precios aplicados por los concesionarios y, en su caso, la aplicación de sanciones en caso de no respetarse las instrucciones a partir de dicha fecha.

- 208 El Tribunal de Primera Instancia considera que la alegación de la demandante según la cual el hecho de que MBBel verificase ocasionalmente que los concesionarios cumplían íntegramente su función de intermediarios (véase el apartado 165) era perfectamente legítima, en la medida en que los concesionarios se comprometen mediante su contrato de concesión comercial a mantener una posición de alta calidad en el mercado, no resulta convincente y debe rechazarse. En efecto, la demandante admite en su recurso que la política de precios de los concesionarios era uno de los aspectos —entre muchos otros— de dicha evaluación (véase el apartado 165). Ahora bien, el Tribunal de Primera Instancia considera que los precios facturados por los concesionarios no tienen relación alguna con la calidad de sus prestaciones. Además, MBBel no intenta justificar tales controles de los precios aplicados en virtud del artículo 11 del contrato de concesión belga, que dispone que MBBel puede establecer un precio máximo, pero no un precio mínimo.
- 209 Procede desestimar asimismo la alegación de la demandante de que la información recabada era anónima (véase el apartado 168) y que era imposible tomar medidas contra concesionarios concretos. Se desprende claramente del acta de la reunión de los concesionarios Mercedes de la región de Amberes de 27 de marzo de 1996 que determinados descuentos concedidos por un concesionario concreto, a saber, Van Steen NV, fueron identificados por compradores fantasma y mencionados durante la reunión en cuestión.
- 210 En cuanto a la alegación de la demandante de que la asociación de concesionarios no podía adoptar ninguna decisión vinculante para sus miembros, sino únicamente formular recomendaciones, procede recordar que, según jurisprudencia reiterada, un acto puede ser calificado de decisión de asociación de empresas en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1, sin tener necesariamente carácter obligatorio para los miembros interesados, por lo menos en la medida en que los miembros a que se

refiera dicha decisión se atengan a ella (véanse, por analogía, las sentencias del Tribunal de Justicia de 8 de noviembre de 1983, IAZ y otros/Comisión, asuntos acumulados 96/82 a 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 y 110/82, Rec. p. 3369, apartado 20, y Van Landewyck y otros/Comisión, citada en el apartado 199, apartados 88 y 89; y la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 11 de marzo de 1999, Eurofer/Comisión, T-136/94, Rec. p. II-263, apartado 15). Esta hipótesis queda suficientemente demostrada, en el caso de autos, por el hecho de que los miembros de la asociación de concesionarios belgas y MBBel decidieron, en la reunión de 20 de abril de 1995, hacer que se verificase, mediante compras fantasma realizadas por una agencia externa, la cuantía de los descuentos concedidos para el vehículo modelo W 210 y de que efectivamente se produjeron visitas de compradores fantasma a concesionarios. Estos hechos ponen de manifiesto que la línea de actuación que se decidió en la reunión de 20 de abril de 1995 se llevó a la práctica.

- 211 Por lo que se refiere a la alegación de la demandante expuesta en el apartado 162 y según la cual no está claro que las sucursales de MBBel tuviesen interés en limitar la cuantía de los descuentos, el Tribunal de Primera Instancia considera que, puesto que la participación de MBBel en el acuerdo contrario a la competencia está demostrada, no es necesario examinar si ésta y sus sucursales tenían interés en participar en él. En cualquier caso, el Tribunal de Primera Instancia considera que, tal como afirma la Comisión, MBBel y, por consiguiente, sus sucursales, tenían interés en poner fin a las gangas, en particular porque aquélla no sólo vende a los concesionarios, sino también a los clientes finales a través de determinadas sucursales. Procede declarar que el escrito de 17 de octubre de 1995 que MBBel envió a Mercedes-Benz AG, en el que declara hacer «todo lo posible para realizar [su] trabajo correctamente ([renuncia] a las exportaciones), [intenta] mantener [sus] precios medios en un nivel elevado», muestra también, como indica la Comisión en el considerando 119 de la Decisión controvertida, su interés en que los concesionarios en Bélgica sólo concediesen descuentos moderados. A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia considera que la alegación de la demandante de que MBBel aludió, en el escrito de 17 de octubre de 1995, a tarifas medias publicadas y no a los precios de venta efectivamente facturados por los concesionarios no es convincente y debe rechazarse.

- 212 Por lo que se refiere a la alegación de la demandante de que la fijación de los precios de venta en Bélgica no influyó de forma apreciable en el comercio entre Estados

miembros, pues únicamente se refería a las ventas en dicho país, sin afectar a las ventas transfronterizas, el Tribunal de Primera Instancia considera que debe desestimarse. En efecto, según una jurisprudencia bien consolidada, cuando una práctica colusoria se extiende a todo el territorio de un Estado miembro tiene por efecto consolidar compartimentaciones de carácter nacional, que obstaculizan de este modo la interpenetración económica perseguida por el Tratado (sentencia Wouters y otros, citada en el apartado 181, apartado 95; sentencias del Tribunal de Justicia 17 de octubre de 1972, Vereeniging van Cementhandelaren/Comisión, 8/72, Rec. p. 977, apartado 29; Remia y otros/Comisión, citada en el apartado 81, apartado 22, y de 18 de junio de 1998, Comisión/Italia, C-35/96, Rec. p. I-3851, apartado 48). Pues bien, la demandante no niega que la reunión de 20 de abril de 1995, y por tanto la infracción de que se trata, afectaba a toda Bélgica, como señala la Comisión en el considerando 197 de la Decisión controvertida.

- 213 La demandante estima asimismo que la Comisión no ha probado que la supuesta infracción durase desde el 20 de abril de 1995 hasta la circular de 10 de junio de 1999 en la que la demandante indicaba, en particular, que los concesionarios debían ser libres de fijar el precio y las condiciones de venta con respecto a sus clientes. Sostiene que la Comisión debería haber indicado como fecha límite el fin de 1995, porque la acción «contra las gangas» mencionada en el acta de la reunión de 20 de abril de 1995 era provisional y sólo afectaba a la introducción del nuevo modelo W 210.
- 214 Como se desprende de la jurisprudencia, corresponde a la Comisión probar no sólo la existencia de la práctica colusoria, sino también su duración (véanse las sentencias Dunlop Slazenger/Comisión, citada en el apartado 84 *supra*, apartado 79, y de 15 de marzo de 1992, Cimenteries CBR y otros/Comisión, citada en el apartado 202, apartado 2802).
- 215 El Tribunal de Primera Instancia señala que en el caso de autos existen indicios concordantes que sugieren que la infracción perduró más allá del año 1995. Procede declarar que, como afirma fundadamente la Comisión, del acta de la reunión de 20 de abril de 1995 se desprende que el límite temporal fijado en finales del año 1995 se refiere únicamente a la sanción convenida y no a la fijación del límite de los descuentos en el 3 %. Además, del acta de la reunión de 27 de marzo de 1996 se

desprende que se realizaron compras fantasma relativas al modelo E 290 TD, concretamente en cinco concesionarios belgas en 1996. A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia considera que, contrariamente a lo que afirma la demandante (véase el apartado 166), existe un vínculo entre la reunión de los concesionarios de 20 de abril de 1995 y la de 27 de marzo de 1996. Además, en un escrito de 14 de marzo de 1996, MBBel expresó claramente su descontento ante el hecho de que un vehículo de la serie W 210 se había vendido con un descuento del 6 %. El Tribunal de Primera Instancia considera al respecto que el empleo de un signo de exclamación después de ese tanto por ciento —«¡6 %!»— no deja lugar a dudas sobre el hecho de que el descuento en cuestión se consideraba reprochable. De ello se sigue que, en vista de las objeciones formuladas por MBBel contra los descuentos superiores al 3 % concedidos por los concesionarios belgas y de la continua realización de compras fantasma, los concesionarios debían contar con que hubiera repercusiones en caso de detectarse los descuentos mucho después del fin de 1995. El Tribunal de Primera Instancia estima que, en tales circunstancias, la Comisión podía considerar justificadamente que el acuerdo de 20 de abril de 1995 por el que se fijaba el precio de los vehículos en Bélgica no era una medida transitoria, sino que perduró hasta su supresión expresa mediante la circular de 10 de junio de 1999.

216 El Tribunal de Primera Instancia considera que, mediante su alegación de que la Comisión no precisó si la infracción relativa a la fijación de los precios en Bélgica se había cometido siempre con la misma intensidad (véase el apartado 168), la demandante aduce que la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación en cuanto a la gravedad de la infracción durante determinados períodos. Ahora bien, el Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión evaluó correctamente la duración (véase el apartado 215) y la gravedad de la infracción de que se trata. Por lo demás, la demandante no niega la gravedad de la infracción. En efecto, dado que la infracción persistió durante el período establecido en la Decisión controvertida, no incumbe a la Comisión probar que se cometió con la misma intensidad, a falta de pruebas de que cesase.

217 La demandante reprocha a la Comisión que le imputase el comportamiento de MBBel, su filial en Bélgica, con el único argumento de que su participación en dicha filial se aproximaba al 100 %.

- 218 A este respecto, procede recordar que, según jurisprudencia reiterada, el hecho de que la filial tenga personalidad jurídica distinta no basta para eliminar la posibilidad de que su comportamiento se impute a la sociedad matriz, en particular cuando la filial no define de manera autónoma su comportamiento en el mercado, sino que aplica, esencialmente, las instrucciones que le da la sociedad matriz (véanse, en particular, las sentencias del Tribunal de Justicia ICI/Comisión, citada en el apartado 85, apartados 132 y 133; de 14 de julio de 1972, Geigy/Comisión, 52/69, Rec. p. 787, apartado 44, y de 21 de febrero de 1973, Europemballage y Continental Can/Comisión, 6/72, Rec. p. 215, apartado 15). Ahora bien, la posesión del 100 % del capital de la filial no puede bastar por sí sola para demostrar la existencia de tal control por la sociedad matriz. La imputación a la sociedad matriz de la conducta de su filial depende siempre de la comprobación del ejercicio efectivo de un poder de dirección (véanse, en este sentido, las sentencias ICI/Comisión, citada en el apartado 85, apartados 132 a 141; de 12 de julio de 1979, BMW Belgium y otros/Comisión, asuntos acumulados 32/78 y 36/78 a 82/78, Rec. p. 2435, apartado 24, y Stora Kopparbergs Bergslags/Comisión, citada en el apartado 171, apartado 23).
- 219 Ahora bien, como declaró el Tribunal de Justicia en su sentencia Stora Kopparbergs Bergslags/Comisión, citada en el apartado 171 (apartado 28), si bien la posesión del 100 % del capital no permite por sí sola imputar la responsabilidad a la sociedad matriz, la Comisión también puede basar su decisión de imputar a la sociedad matriz el comportamiento de su filial en el hecho de que la sociedad matriz no niega haber podido influir de forma decisiva en la política comercial de su filial y no aporta elementos de prueba en apoyo de sus afirmaciones sobre la autonomía de ésta. En efecto, ante la posesión de la totalidad del capital de la filial, la Comisión puede legítimamente suponer que la sociedad matriz ejerce efectivamente una influencia decisiva sobre el comportamiento de su filial, en particular si la sociedad matriz se presentó durante el procedimiento administrativo como el único interlocutor para las sociedades del grupo.
- 220 En tales circunstancias, incumbe a la sociedad matriz destruir esa presunción mediante pruebas suficientes.

- 221 En el presente asunto, resulta de los autos que la demandante no niega que Mercedes-Benz poseyese la totalidad del capital de MBBel en la época en que se cometió la infracción enjuiciada, y admite que en el procedimiento administrativo se presentó como el único interlocutor de la Comisión para la infracción belga. Por otra parte, la demandante se limita a afirmar que no tuvo conocimiento de las actividades de MBBel y niega haberlas respaldado activamente, sin aportar la menor prueba de que no pudiese influir de forma decisiva en la política comercial de MBBel ni de la autonomía de ésta. De ello se sigue que la demandante no ha destruido mediante pruebas suficientes la presunción de que ejercía efectivamente una influencia decisiva en el comportamiento de su filial.
- 222 Así pues, procede desestimar esta parte y, consiguientemente, el tercer motivo en su totalidad.

Sobre el cuarto motivo, basado en la incorrecta fijación del importe de la multa impuesta en el artículo 3 de la Decisión controvertida

Alegaciones de las partes

- 223 La demandante considera que la multa impuesta en el artículo 3 de la Decisión controvertida carece por completo de fundamento habida cuenta de la inexistencia de infracción del artículo 81 CE, apartado 1. Añade que, aun cuando probase dicha infracción, la multa es excesiva.

- 224 Por lo que se refiere a los comportamientos relativos al mercado alemán, la demandante alega, esencialmente, que la multa debe declararse ilegal puesto que la adopción de las medidas que se reprocha a Mercedes-Benz se basó en contratos de agencia comercial que, al contener únicamente restricciones aplicables a los agentes comerciales, escapan al ámbito de aplicación del artículo 81 CE, apartado 1.
- 225 La demandante afirma que la prohibición de suministro a las sociedades de arrendamiento financiero en España, en la medida en que pudiese contravenir el artículo 81 CE, apartado 1, está en cualquier caso exenta en virtud del Reglamento nº 1475/95, lo que se opone a la imposición de una multa. Estima que, aun cuando el juez comunitario no admitiese su argumentación, debe tenerse en cuenta que puede invocar motivos jurídicos de peso en apoyo de su tesis según la cual dichas prácticas reúnen los requisitos de exención.
- 226 Por lo que se refiere a la fijación de los precios de venta en Bélgica, la demandante alega que, aunque la Comisión afirma (considerando 245 de la Decisión controvertida) que únicamente afectó al modelo W 210, seguidamente considera, sin embargo, que la política de descuentos fue controlada en relación con otros modelos. Según la demandante, esta última observación se refiere manifiestamente a las «visitas fantasma» efectuadas por la sociedad Tokata en relación con los modelos de la clase C. La demandante estima que tales visitas no tienen relación alguna con la supuesta fijación de precios (véase el apartado 167). No admite que la Comisión tenga en cuenta como circunstancia agravante el que afectase a varios modelos. Además, señala que la afirmación que se recoge en los considerandos 223 y 225 de la Decisión controvertida, según la cual la fijación de los precios estuvo en vigor desde el 20 de abril de 1995 al 10 de junio de 1999, no resiste al análisis conforme al cual el acta de la reunión de 20 de abril de 1995 sólo se aplicaba hasta finales de 1995 (véase el apartado 174). Por último, la demandante niega que MBBel desempeñase un papel principal en la supuesta limitación de los descuentos. Al contrario, según ella, dicha medida ya había sido iniciada por los concesionarios antes de la reunión de 20 de abril de 1995. Considera que, aun cuando MBBel participase posteriormente en la

medida, no asumió sin embargo su dirección. Si MBBel tomó parte en la medida, no fue, según la demandante, para defender sus propios intereses, sino para mejorar la rentabilidad de los concesionarios.

- 227 Respecto a la infracción que constituye la fijación de los precios en Bélgica, la Comisión afirma que las alegaciones de la demandante deben ser desestimadas. Recuerda, en primer lugar, que a tenor de las reflexiones expuestas en el considerando 245 de la Decisión controvertida, sólo considera la infracción enjuiciada «grave en su conjunto» y establece el importe de partida de la multa en 7 millones de euros, lo que equivale a un tercio aproximadamente de la multa máxima de 20 millones de euros prevista en caso de infracciones graves en las Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17 y del apartado 5 del artículo 65 del Tratado CECA (DO 1998, C 9, p. 3). Añade que no sólo se reprocha a la demandante que controlase los descuentos concedidos por los concesionarios en el modelo W 210, sino también en otros modelos de vehículos. Además, aunque la infracción examinada se limitase al modelo W 210, la Comisión podría considerarla en el marco del efecto disuasivo de la multa.
- 228 La Comisión estima haber rebatido ya las objeciones de la demandante relativas a la duración de la infracción (véase el apartado 182).
- 229 Además, sostiene que para calcular el importe de la multa no se basó en un posible papel impulsor de MBBel en la limitación de los descuentos, sino que únicamente aludió a una participación activa de MBBel en las medidas de fijación de los precios en Bélgica. Sin esa participación activa, la sanción prevista en caso de superación del límite de los descuentos no hubiera podido aplicarse. La Comisión subraya que del acta de la reunión de 20 de abril de 1995 se desprende que la acción «contra las gangas» existía anteriormente. Sostiene, no obstante, que la limitación de los descuentos a un máximo del 3 % se decidió en esa reunión, con la participación activa de la demandante, y que por consiguiente no puede afirmarse que MBBel fuese confrontada a dicha medida *a posteriori*. En cuanto al interés particular de

MBBel, la Comisión alega que la limitación de los descuentos servía para preservar la política de precios altos del importador. Por último, señala que la apreciación del caso no habría sido diferente si MBBel hubiese querido efectivamente preservar la rentabilidad de los concesionarios (sentencia AEG/Comisión, citada en el apartado 84, apartados 40 a 42 y 71 a 73).

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- ²³⁰ Con carácter preliminar, hay que recordar que del examen de los motivos anteriores se desprende que la multa establecida en el artículo 3 de la Decisión controvertida debe anularse por cuanto fue impuesta a la demandante por las instrucciones dadas a los agentes alemanes de vender los vehículos nuevos suministrados, en la medida de lo posible, únicamente a clientes de su territorio contractual y de evitar la competencia interna y exigir el pago de un anticipo del 15 % del precio por los pedidos de vehículos nuevos realizados por clientes desplazados. En consecuencia, la multa por un importe inicial de 71,825 millones de euros debe reducirse, en primer lugar, en 47,025 millones de euros (considerando 242).
- ²³¹ Se desprende asimismo del examen de los anteriores motivos que la multa prevista en el artículo 3 de la Decisión controvertida debe anularse en la medida en que fue impuesta a la demandante por la restricción del suministro de turismos para la constitución de stocks a las sociedades de arrendamiento financiero en Alemania y España. De ello se sigue que el importe inicial de la multa de 71,825 millones de euros debe reducirse, en segundo lugar, en 15 millones de euros (considerando 244).
- ²³² Por lo que se refiere a la infracción constituida por la fijación de precios en Bélgica, el Tribunal de Primera Instancia considera que la demandante alega equivocadamente que la Comisión tuvo en cuenta la circunstancia agravante de que afectaba a varios modelos. Se desprende claramente del considerando 248 de la Decisión

controvertida que la Comisión, al imponer la multa, no tuvo en cuenta ninguna circunstancia agravante. En cualquier caso, aunque es cierto que la Comisión indicó en la Decisión controvertida que, el 26 de noviembre de 1996, MBBel encomendó a la empresa Tokata que realizase compras fantasma en 47 concesionarios belgas y que verificase los descuentos concedidos en los modelos de la clase C, dicha circunstancia muestra, como afirma la Comisión, que las compras fantasma constituían una práctica corriente para MBBel y que ésta no se limitaba a un modelo específico.

233 En cuanto a la alegación de la demandante relativa a la duración de la infracción consistente en la fijación de los precios en Bélgica, procede recordar que el Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión determinó correctamente dicha duración (véase el apartado 215). Además, el Tribunal de Primera Instancia observa que MBBel desempeñó un papel principal en la fijación de los precios de venta de los vehículos en Bélgica (véase el apartado 209). Por consiguiente, no procede reducir la multa impuesta por esta infracción.

234 A la vista de todo lo anterior, procede anular la parte de la multa que se refiere a las infracciones en Alemania y España. Las demás alegaciones formuladas por la demandante para apoyar su pretensión de anulación de la multa o de reducción de su importe deben desestimarse. El Tribunal de Primera Instancia, en el ejercicio de su competencia jurisdiccional plena, confirma el importe de 9,8 millones de euros de la multa impuesta por la infracción relativa a la fijación de los precios en Bélgica.

Costas

235 A tenor del artículo 87, apartado 3, del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia, cuando se estimen parcialmente las pretensiones de una y otra parte, el Tribunal de Primera Instancia podrá repartir las costas o decidir que cada parte soporte sus propias costas. En el caso de autos, procede decidir que la Comisión soporte sus propias costas y el 60 % de las de la demandante.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Quinta)

decide:

- 1) Anular el artículo 1 de la Decisión 2002/758/CE de la Comisión, de 10 de octubre de 2001, relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 81 del Tratado CE (asunto COMP/36.264 — Mercedes-Benz), salvo en la medida en que declara que la sociedad Daimler Chrysler AG y las sociedades Daimler-Benz AG y Mercedes-Benz AG, a las que aquélla sucedió, cometieron, por sí mismas o por mediación de su filial Mercedes-Benz Belgium SA, una infracción a las disposiciones del artículo 81 CE, apartado 1, debido a su participación en acuerdos para limitar la concesión de descuentos en Bélgica, que fueron suscritos el 20 de abril de 1995 y anulados el 10 de junio de 1999.
- 2) Anular el artículo 2, excepto su primera frase.
- 3) Anular el artículo 3 de la Decisión 2002/758 en la medida en que fija el importe de la multa impuesta a la demandante en 71,825 millones de euros.
- 4) Fijar en 9,8 millones de euros el importe de la multa impuesta en el artículo 3 de la Decisión 2002/758 por la infracción relativa a la fijación de los precios en Bélgica.

- 5) **Desestimar el recurso en todo lo demás.**
- 6) **Condenar a la Comisión a soportar sus propias costas y el 60 % de las de la demandante. La demandante soportará el 40 % de sus propias costas.**

Lindh

García-Valdecasas

Cooke

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 15 de septiembre de 2005.

El Secretario

El Presidente

H. Jung

P. Lindh