

CABOUR

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Sexta)  
de 30 de abril de 1998 \*

En el asunto C-230/96,

que tiene por objeto una petición dirigida al Tribunal de Justicia, con arreglo al artículo 177 del Tratado CE, por la cour d'appel de Douai (Francia), destinada a obtener, en el litigio pendiente ante dicho órgano jurisdiccional entre

**Cabour SA y Nord Distribution Automobile SA**

y

**Arnor «SOCO» SARL,**

en el que participan: **Automobiles Peugeot SA y Automobiles Citroën SA,**

una decisión prejudicial sobre la interpretación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, así como de determinadas disposiciones de los Reglamentos (CEE) n° 123/85 de la Comisión, de 12 de diciembre de 1984, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE a determinadas categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa de vehículos automóviles (DO 1985, L 15, p. 16; EE 08/02, p. 150), y (CE) n° 1475/95 de la Comisión, de 28 de junio de 1995 (DO L 145, p. 25),

\* Lengua de procedimiento: francés.

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Sexta),

integrado por los Sres.: H. Ragnemalm, Presidente de Sala; R. Schintgen (Ponente), G. F. Mancini, P. J. G. Kapteyn y G. Hirsch, Jueces;

Abogado General: Sr. G. Tesauero;

Secretaria: Sra. D. Louterman-Hubeau, administradora principal;

consideradas las observaciones escritas presentadas:

- En nombre de Arnor «SOCO» SARL, por M<sup>es</sup> Henri-Patrick Bednarski, Abogado de Lille, Pierre Demolin e Yves Brulard, Abogados de Mons y de París, y el Sr. Miguel Troncoso Ferrer, Abogado de Bruselas y de Pamplona;
- en nombre de Automobiles Peugeot SA y Automobiles Citroën SA, por M<sup>es</sup> Xavier de Roux y Marie-Pia Hutin, Abogados de París, y Jacques Loesch, Abogado de Luxemburgo;
- en nombre del Gobierno francés, por las Sras. Catherine de Salins, sous-directeur de la direction des affaires juridiques del ministère des Affaires étrangères, y Régine Loosli-Surrans, chargé de mission de la misma Dirección, en calidad de Agentes;
- en nombre de la Comisión de las Comunidades Europeas, por los Sres. Francisco Enrique González Díaz, miembro del Servicio Jurídico, y Guy Charrier, funcionario nacional adscrito a dicho Servicio, en calidad de Agentes;

habiendo considerado el informe para la vista;

oídas las observaciones orales de Arnor «SOCO» SARL, de Automobiles Peugeot SA y Automobiles Citroën SA, del Gobierno francés y de la Comisión, expuestas en la vista de 25 de septiembre de 1997;

oídas las conclusiones del Abogado General, presentadas en audiencia pública el 16 de diciembre de 1997;

dicta la siguiente

### Sentencia

- 1 Mediante resolución de 20 de junio de 1996, recibida en el Tribunal de Justicia el 8 de julio siguiente, la cour d'appel de Douai planteó, con arreglo al artículo 177 del Tratado CE, tres cuestiones prejudiciales relativas a la interpretación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, así como de determinadas disposiciones de los Reglamentos (CEE) n° 123/85 de la Comisión, de 12 de diciembre de 1984, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE a determinadas categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa de vehículos automóviles (DO 1985, L 15, p. 16; EE 08/02, p. 150) y (CE) n° 1475/95 de la Comisión, de 28 de junio de 1995 (DO L 145, p. 25).
- 2 Dichas cuestiones se suscitaron en el marco de una acción de competencia desleal entablada por Cabour SA (en lo sucesivo, «Cabour») y Nord Distribution Automobile SA (en lo sucesivo, «Nord Distribution Automobile»), apoyadas por Automobiles Peugeot SA (en lo sucesivo, «Peugeot») y Automobiles Citroën SA (en lo sucesivo, «Citroën»), contra Arnor «SOCO» SARL (en lo sucesivo, «Arnor»).

### El litigio principal

- 3 Cabour y Nord Distribution Automobile son concesionarios exclusivos en Douai de las marcas de automóviles Citroën y Peugeot, respectivamente. Por considerar

que Arnor, que no pertenece a ninguna red de distribución de un fabricante de automóviles, había incurrido en actos de competencia desleal y de publicidad ilegal y engañosa al vender asimismo vehículos nuevos de dichas marcas, Cabour y Nord Distribution Automobile acudieron al tribunal de commerce de Douai al objeto de que se condenara a Arnor a pagarles una indemnización por daños y perjuicios y se le prohibiera continuar sus actividades.

- 4 Mediante sentencia de 16 de junio de 1994 el tribunal de commerce de Douai desestimó las pretensiones de los demandantes en el procedimiento principal debido a que los contratos de concesión en exclusiva Peugeot y Citroën no se ajustaban al Reglamento nº 123/85, por lo que no eran oponibles a Arnor.
- 5 Cabour y Nord Distribution Automobile interpusieron recurso de apelación contra dicha sentencia, alegando que el Derecho nacional podía sancionar los actos de competencia desleal supuestamente cometidos por Arnor.
- 6 Arnor alegó en su defensa que la acción de competencia desleal debía ser desestimada, ya que las sociedades concesionarias no habían probado que su red de distribución fuera lícita con arreglo al Derecho comunitario.
- 7 Por considerar que la solución del litigio del que conocía dependía de la interpretación del Derecho comunitario, la cour d'appel de Douai decidió suspender el procedimiento y plantear al Tribunal de Justicia las cuestiones prejudiciales siguientes:

«1) ¿Puede el Reglamento nº 123/85 de la Comisión de las Comunidades Europeas, de 12 de diciembre de 1984, relativo a la aplicación del apartado 3 del

artículo 85 del Tratado CEE interpretarse en el sentido de que la exención que confiere su artículo 1 se aplica a un contrato de concesión en exclusiva entre un fabricante de automóviles y un concesionario, cuando dicho contrato:

- a) no puntualiza detalladamente las “justificaciones objetivas” a que se hace referencia en las letras a) y b) del punto 1 del apartado 2 y en el apartado 3 del artículo 5 de dicho Reglamento;
  
- b) excluye, salvo que se demuestre que no existen justificaciones objetivas en el momento de la celebración del contrato, la posibilidad de que el concesionario venda vehículos automóviles nuevos ofertados por otras empresas distintas del fabricante, incluso en instalaciones comerciales distintas de aquellas en las que se ofrezcan los productos contractuales, debiendo relacionarse esta estipulación con la interpretación de lo dispuesto en el punto 3 del artículo 3 y en el apartado 2 del artículo 5 del Reglamento;
  
- c) prevé un objetivo de ventas según el cual el concesionario se compromete a hacer todo lo posible para vender durante cada período anual una cantidad de vehículos contractuales que, de no concretarse de común acuerdo entre las partes, será fijada por el fabricante basándose en previsiones que establezca o en criterios que determine, y estipula que si no se ha alcanzado el 90 % de las siete onceavas partes del objetivo de ventas el 31 de agosto del período anual, y si el “porcentaje de penetración global” de los vehículos contractuales en el territorio concedido, calculado el 31 de julio de cada período anual, es inferior entre el 15 % y el 45 %, según la localización de dicho territorio, al porcentaje nacional de penetración de esos mismos vehículos, el fabricante podrá, con un preaviso de tres o de seis meses, modificar el territorio concedido y/o retirar al concesionario la exclusiva, o bien resolver el contrato de concesión, debiendo relacionarse estas estipulaciones con lo dispuesto en el punto 3 del apartado 1 del artículo 4 y en los puntos 2 y 3 del apartado 2 del artículo 5 del Reglamento?

- 2) ¿Puede interpretarse el Reglamento n° 1475/95 de la Comisión de las Comunidades Europeas de 28 de junio de 1995, que sustituye al Reglamento n° 123/85 citado, en el sentido de que la exención conferida por su artículo 1 se aplica a un contrato de concesión en exclusiva que contiene cláusulas como las referidas en las letras b) y c) de la cuestión primera, teniendo en cuenta lo dispuesto en el punto 3 del artículo 3 y en el punto 3 del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento n° 1475/95, respectivamente, en relación con los puntos 2 y 3 del apartado 2 y con el apartado 3 del artículo 5?
- 3) En el caso de que los Reglamentos n°s 123/85 y 1475/95 no pudieran interpretarse en el sentido de que la exención que establecen se aplica a los contratos de concesión como los aludidos en las cuestiones primera y segunda, ¿debe interpretarse el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE en el sentido de que una red de distribución en exclusiva de un fabricante de automóviles basada, en todo el territorio de un Estado miembro, en tales contratos de concesión está incurso en la prohibición que establece?»

### El contexto reglamentario

- 8 El artículo 1 del Reglamento n° 123/85, así como el artículo 1 del Reglamento n° 1475/95, que sustituyó al Reglamento n° 123/85 a partir del 1 de octubre de 1995, eximen de la prohibición establecida en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado a los acuerdos por los cuales un proveedor encomienda a un revendedor autorizado que promueva la distribución de productos contractuales en una zona definida y se compromete a reservar, dentro de esa zona, el abastecimiento de vehículos y de piezas de recambio.
- 9 De conformidad con el punto 3 del artículo 3 del Reglamento n° 123/85, la exención concedida en virtud del apartado 3 del artículo 85 del Tratado se aplica igualmente cuando el compromiso descrito en el artículo 1 esté relacionado con el compromiso del distribuidor «de no vender vehículos automóviles nuevos que

compitan con los productos contractuales y de no vender, en las instalaciones comerciales en que se ofrezcan los productos contractuales, vehículos automóviles nuevos fabricados por otras empresas que no sean la del constructor».

- 10 El punto 3 del apartado 1 del artículo 4 del mismo Reglamento establece que la exención se aplica asimismo a los compromisos por los cuales el distribuidor se obliga a «esforzarse por dar salida en un período determinado, dentro del territorio convenido, a un número mínimo de productos contractuales, que el abastecedor fijará basándose en cálculos provisionales de las ventas del distribuidor, si las partes no se ponen de acuerdo sobre este tema».
- 11 Los apartados 2, 3 y 4 del artículo 5 del Reglamento n° 123/85 son del siguiente tenor literal:

«2. Cuando el distribuidor haya asumido obligaciones [...] para mejorar la estructura de la distribución y del servicio de venta y de posventa, la exención de los puntos 2 [léase 3] y 5 del artículo 3 se aplicará a los compromisos de no vender vehículos automóviles nuevos más que de la gama considerada en el acuerdo o a no hacerlos objeto de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa, siempre

1) que las partes:

- a) convengan en que el abastecedor consienta en eximir al distribuidor de las obligaciones consideradas en los puntos 3 y 5 del artículo 3, si el distribuidor demuestra la existencia de justificaciones objetivas;
- b) sólo convengan en beneficio del abastecedor una reserva de no celebrar acuerdos de distribución y de servicio relacionados con los productos contractuales con otras empresas concretas que ejerzan su actividad en el interior del territorio convenido o de modificar el territorio convenido, en el caso de que el abastecedor demuestre la existencia de justificaciones objetivas;

2) que la duración del acuerdo sea al menos de cuatro años o que el plazo de cancelación ordinaria del acuerdo convenido para un período indeterminado sea al menos de un año para las dos partes, a menos:

— que el abastecedor esté obligado a satisfacer una indemnización apropiada en virtud de la ley o de convenio especial si pusiere fin al acuerdo,

o

— que se trate de la entrada del distribuidor en la red y del primer período convenido del acuerdo o de la primera posibilidad de cancelación ordinaria;

3) que cada una de las partes se comprometa a informar a la otra, al menos con seis meses de antelación a la cesación del acuerdo, de que no desea prorrogar un acuerdo celebrado para un período determinado.

3. Las partes no podrán oponer justificaciones objetivas determinadas en el sentido del presente artículo, que deberán precisarse con detalle en el momento de la celebración del acuerdo, más que en el supuesto de que dichas justificaciones sean aplicadas sin discriminación en casos similares a las empresas de la red de distribución.

4. Las condiciones de exención previstas por el presente artículo no prejuzgan el derecho de las partes a ejercer la cancelación extraordinaria del acuerdo.»



- 12 El texto de los artículos correspondientes del Reglamento n° 1475/95 difiere del texto del Reglamento n° 123/85.
- 13 Así, con arreglo al punto 3 del artículo 3 del Reglamento n° 1475/95, la exención sigue aplicándose a la obligación de no vender vehículos automóviles nuevos ofrecidos por terceros distintos del fabricante en los mismos locales comerciales, pero se puntualiza que queda autorizada la venta de vehículos nuevos de otra marca si se efectúa «en locales de venta separados sujetos a una gestión distinta, mediante forma de entidad jurídica distinta, y de manera tal que no sea posible confusión alguna entre las marcas».
- 14 El punto 3 del apartado 1 del artículo 4 del mismo Reglamento establece que no serán obstáculo para la exención los compromisos por los que el distribuidor se obligue «a esforzarse por dar salida durante un período determinado, dentro del territorio convenido, a un número mínimo de productos contractuales, que se fijará de común acuerdo entre las partes o, en caso de desacuerdo en cuanto al número mínimo de productos contractuales a los que deba darse salida anualmente, por un perito independiente, teniendo en cuenta, particularmente, las ventas anteriormente realizadas en ese territorio y las previsiones de ventas para dicho territorio y a nivel nacional».
- 15 Los apartados 2 y 3 del artículo 5 del Reglamento n° 1475/95 disponen:

«2. Cuando el distribuidor haya asumido obligaciones de las contempladas en el apartado 1 del artículo 4 para mejorar la estructura de la distribución y del servicio de venta y de posventa, la exención se aplicará siempre

[...]

- 2) que la duración del acuerdo sea al menos de cinco años o que el plazo de rescisión [léase: “resolución”] ordinaria del acuerdo convenido para un período indeterminado sea al menos de dos años para las dos partes; este plazo será de al menos un año:
  - cuando el proveedor esté obligado a satisfacer una indemnización apropiada en virtud de la ley o de un convenio especial si pusiere fin al acuerdo, o
  - cuando se trate de la entrada del distribuidor en la red y del primer período convenido del acuerdo o de la primera posibilidad de rescisión [léase: “resolución”] ordinaria;
- 3) que cada una de las partes se comprometa a informar a la otra, al menos con seis meses de antelación a la cesación del acuerdo, de que no desea prorrogar un acuerdo celebrado para un período determinado.

3. Las condiciones de exención previstas en los apartados 1 y 2 se entenderán sin perjuicio de:

- el derecho del proveedor a rescindir [léase: “resolver”] el acuerdo con un preaviso de al menos un año, en caso de necesidad de reorganizar una parte sustancial o la totalidad de la red,
- el derecho de una de las partes a exigir la rescisión [léase: “resolución”] extraordinaria del acuerdo cuando la otra parte incumpla una de sus obligaciones fundamentales.

En cada supuesto, las partes deberán, en caso de desacuerdo, aceptar un sistema de solución rápida del litigio, tal como el recurso a un perito independiente o a un árbitro, sin perjuicio del derecho de las partes de acudir a la jurisdicción competente, de conformidad con las disposiciones vigentes en la materia en la legislación nacional.»

### Sobre la admisibilidad

- 16 El Gobierno francés, la Comisión, así como Peugeot y Citroën ponen en duda la pertinencia de las cuestiones para la solución del litigio principal basándose en las sentencias de 15 de febrero de 1996, Grand garage albigeois y otros (C-226/94, Rec. p. I-651) y Nissan France y otros (C-309/94, Rec. p. I-677), de las que resulta que, si bien el Reglamento n° 123/85 se refiere a las relaciones contractuales entre los proveedores y sus distribuidores autorizados, por el contrario, no es su función regular la actividad de terceros que puedan intervenir en el mercado fuera del circuito de los acuerdos de distribución.
- 17 Esta misma conclusión se aplica, a su juicio, al caso de autos, ya que el asunto principal se refiere no a un litigio entre un proveedor y su distribuidor, sino a una acción entablada por concesionarios autorizados contra un revendedor independiente de las redes oficiales.
- 18 El Gobierno francés añade que, en cualquier caso, no procede responder a la segunda cuestión, relativa a la interpretación del Reglamento n° 1475/95, habida cuenta de que los hechos de los que trae causa la resolución de remisión tuvieron lugar únicamente bajo el efecto del Reglamento n° 123/85.
- 19 En lo que atañe a la interpretación de las disposiciones del Reglamento n° 123/85, la cour d'appel de Douai considera que la compatibilidad de las cláusulas censura-

das por la demandada en el procedimiento principal con este Reglamento condiciona el resultado del litigio de que conoce. En primer lugar, la sentencia apelada examinó dicho problema, y declaró la incompatibilidad de las cláusulas con el Reglamento. En segundo lugar, la cuestión de si la situación de los concesionarios está jurídicamente protegida frente a los revendedores no autorizados podría ser determinante en cuanto a la oponibilidad a terceros de los contratos de concesión en exclusiva. En efecto, si no se diera tal situación de protección difícilmente prosperaría una acción de competencia desleal.

20 En relación con las disposiciones del Reglamento n° 1475/95, la cour d'appel de Douai considera necesaria su interpretación, ya que el objetivo de la acción de competencia desleal no consiste únicamente en el resarcimiento del perjuicio sufrido cuando era aplicable el Reglamento n° 123/85, sino también en la prohibición de la actividad del revendedor independiente respecto al período posterior a la entrada en vigor del Reglamento n° 1475/95.

21 Para pronunciarse sobre la admisibilidad de las cuestiones, debe recordarse que, según jurisprudencia reiterada, corresponde exclusivamente a los órganos jurisdiccionales nacionales que conocen del litigio y que deben asumir la responsabilidad de la resolución judicial que debe adoptarse, apreciar, a la luz de las peculiaridades de cada asunto, tanto la necesidad de una decisión prejudicial para poder dictar sentencia, como la pertinencia de las cuestiones planteadas al Tribunal de Justicia. Una petición presentada por un órgano jurisdiccional nacional sólo puede ser rechazada si resulta evidente que la interpretación del Derecho comunitario solicitada no tiene relación alguna con la existencia real o con el objeto del litigio principal (véase, particularmente, la sentencia de 26 de octubre de 1995, Furlanis, C-143/94, Rec. p. I-3633, apartado 12). Sin embargo, no es éste el caso en el asunto principal.

22 En efecto, por un lado, el órgano jurisdiccional remitente explica suficientemente que, aunque los contratos de concesión en exclusiva de vehículos automóviles son inoponibles a terceros en virtud de las sentencias Grand garage albigeois y otros y Nissan France y otros, antes citadas, el éxito de una acción de competencia desleal en su Derecho nacional puede depender de la validez de dichos contratos con arreglo al Reglamento n° 123/85.

- 23 Por otro, la necesidad de ordenar, en su caso, a la demandada en el procedimiento principal que, en el futuro, ponga fin a sus actividades, basta para justificar la interpretación de las disposiciones pertinentes del Reglamento n° 1475/95 (véase, en este sentido, la sentencia de 11 de noviembre de 1997, Eurotunnel y otros, C-408/95, Rec. p. I-6315, apartado 24).
- 24 En estas circunstancias, procede responder a las cuestiones planteadas por el órgano jurisdiccional nacional.

### **Sobre la primera cuestión**

- 25 Mediante su primera cuestión, el órgano jurisdiccional remitente pretende, en sustancia, que se dilucide si el Reglamento n° 123/85 debe interpretarse en el sentido de que la exención que concede se aplica a un contrato que, en primer lugar, no precisa las justificaciones objetivas que permiten a las partes contratantes excusarse de la obligación de no competencia, que, además, prohíbe al distribuidor vender vehículos nuevos de cualquier otra marca, incluso en locales comerciales distintos de aquellos en los que se ofertan los productos contractuales y que, por último, impone al distribuidor un objetivo determinado de ventas definido por el fabricante que, si no se alcanza, lleva aparejada la sanción de una modificación del territorio concedido, la suspensión de la exclusiva o la resolución del contrato de concesión.
- 26 En relación con la primera parte de esta cuestión, debe recordarse que, a tenor de las letras a) y b) del punto 1 del apartado 2 del artículo 5 del Reglamento n° 123/85, la exención del compromiso de no vender vehículos nuevos más que de la gama contractual y de no hacerlos objeto de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa, está supeditada al requisito de que las partes prevean la posibilidad de excusarse de sus obligaciones respectivas mediante la prueba de la existencia de justificaciones objetivas.

- 27 Como ha señalado acertadamente el Abogado General en el punto 22 de sus conclusiones, las disposiciones de que se trata se limitan a enunciar el principio de que las partes deben prever en su contrato la posibilidad de liberarse de la obligación de no competencia en el caso de que se demuestre la existencia de justificaciones objetivas, sin exigir, no obstante, que el contrato contenga una lista exhaustiva de las justificaciones que pueden ser alegadas.
- 28 Por consiguiente, las letras a) y b) del punto 1 del apartado 2 del artículo 5 del Reglamento n° 123/85 deben interpretarse en el sentido de que la exención concedida por el Reglamento se aplica a una cláusula de un contrato de concesión en exclusiva que se limite a establecer que, para liberarse de sus respectivas obligaciones de no competencia, las partes pueden alegar justificaciones objetivas, sin puntualizar en qué pueden consistir éstas.
- 29 En relación con la segunda parte de la primera cuestión procede recordar que el punto 3 del artículo 3 del Reglamento n° 123/85 reserva al fabricante la posibilidad de imponer al distribuidor la obligación de no vender vehículos nuevos que compitan con los productos contractuales y de no vender vehículos nuevos ofertados por otros fabricantes en instalaciones comerciales en las que se ofrezcan los productos contractuales.
- 30 Ahora bien, habida cuenta del principio general de prohibición de acuerdos de empresas contrarios a la competencia impuesta en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, las disposiciones que establecen excepciones insertadas en un Reglamento de exención por categoría no pueden ser objeto de interpretación extensiva y no pueden interpretarse de forma que extiendan los efectos del Reglamento más allá de lo necesario para la protección de los intereses que pretenden garantizar (sentencia de 24 de octubre de 1995, Bayerische Motorenwerke, C-70/93, Rec. p. I-3439, apartado 28).

- 31 En consecuencia, la exención prevista en el punto 3 del artículo 3 del Reglamento no comprende la obligación impuesta, en su caso, al concesionario de no vender vehículos nuevos ofertados por otras empresas que no sean la del fabricante en instalaciones comerciales distintas de aquellas en que se ofertan los productos contractuales.
- 32 Esta interpretación se impone aunque el distribuidor pueda alegar justificaciones objetivas, previstas en el apartado 2 del artículo 5. En efecto, como ha señalado acertadamente el Abogado General en el punto 25 de sus conclusiones, la posibilidad de que el distribuidor invoque justificaciones objetivas únicamente permite que, por motivos justificados, los distribuidores vendan vehículos automóviles de otra marca, pero sin que compitan con los productos contractuales, incluso en las instalaciones en las que se venden éstos. En cambio, no puede interpretarse en el sentido de que sea necesario demostrar la existencia de justificaciones objetivas para poder vender vehículos suministrados por otras empresas distintas del fabricante en instalaciones comerciales distintas de aquellas en las que se venden los productos contractuales.
- 33 Por consiguiente, el punto 3 del artículo 3 y el apartado 2 del artículo 5 del Reglamento n° 123/85 deben interpretarse en el sentido de que la exención concedida por el Reglamento no se aplica a una cláusula contractual que, a menos que existan justificaciones objetivas, prohíbe al distribuidor vender vehículos nuevos de cualquier otra marca, incluso en instalaciones comerciales distintas de aquellas en las que se ofertan los productos contractuales.
- 34 En relación con la tercera parte de la primera cuestión, debe recordarse que el punto 3 del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento n° 123/85 permite a los fabricantes obligar a los distribuidores a esforzarse por dar salida, dentro del territorio convenido, a un número mínimo de productos contractuales.
- 35 De ello se deriva que, por un lado, la posibilidad de fijar objetivos de ventas está expresamente prevista en el Reglamento n° 123/85 y, por otro, que la obligación impuesta al concesionario de alcanzar tal objetivo sólo debe consistir en una mera obligación de medios.

- 36 Asimismo debe recordarse que el apartado 2 del artículo 5 del Reglamento n° 123/85 establece los plazos de resolución del contrato y que el apartado 4 del mismo artículo reconoce a las partes la posibilidad de proceder a la resolución extraordinaria del acuerdo.
- 37 De ello se deriva que el Reglamento n° 123/85 no prohíbe que, en caso de que el concesionario no alcance el objetivo de ventas previsto a causa de un incumplimiento de su obligación de medios, se establezcan sanciones que pueden llegar a la resolución del acuerdo.
- 38 Por consiguiente, el punto 3 del apartado 1 del artículo 4 y los puntos 2 y 3 del apartado 2 del artículo 5 del Reglamento n° 123/85 deben interpretarse en el sentido de que la exención concedida por el Reglamento se aplica a una cláusula contractual que impone al distribuidor un objetivo determinado de ventas y que establece sanciones que pueden llegar a la resolución del contrato, en el supuesto de que no se alcance ese objetivo, siempre que, no obstante, la fijación del objetivo de ventas exprese una mera obligación de medios.

### **Sobre la segunda cuestión**

- 39 Mediante su segunda cuestión, el órgano jurisdiccional remitente pregunta, en sustancia, si las respuestas a las partes segunda y tercera de la primera cuestión son igualmente válidas respecto a las disposiciones correspondientes del Reglamento n° 1475/95.
- 40 En relación con la primera parte de esta cuestión, baste recordar que el punto 3 del artículo 3 del Reglamento n° 1475/95 establece expresamente que la exención se aplica a la obligación de no vender vehículos automóviles nuevos de otra marca



más que en locales de venta separados sujetos a una gestión distinta, mediante forma de entidad jurídica distinta, y de manera tal que no sea posible confusión alguna entre las marcas.

- 41 Por consiguiente, el punto 3 del artículo 3 y el apartado 2 del artículo 5 del Reglamento n° 1475/95 deben interpretarse en el sentido de que la exención concedida por el Reglamento no se aplica a una cláusula contractual que, excepto si existen justificaciones objetivas, prohíbe al distribuidor vender vehículos nuevos de otras marcas, incluso en locales comerciales distintos de aquellos en los que se ofertan los productos contractuales.
- 42 En relación con la segunda parte de la segunda cuestión, debe señalarse, en primer lugar, que si bien a semejanza del apartado 4 del artículo 5 del Reglamento n° 123/85, el apartado 3 del artículo 5 del Reglamento n° 1475/95 establece el derecho de una parte a exigir la resolución extraordinaria del acuerdo, el artículo del nuevo Reglamento dispone expresamente que este derecho nace del incumplimiento de una de sus obligaciones fundamentales por la otra parte.
- 43 Procede recordar, además, que el punto 3 del apartado 1 del artículo 4 del Reglamento n° 1475/95 establece un requisito adicional en relación con el mismo punto del Reglamento n° 123/85. En efecto, para que la disposición de que se trata sea aplicable, la fijación de los objetivos de ventas no sólo debe expresar una mera obligación de medios, sino que, además, debe fijarse de común acuerdo entre las partes o, en caso de desacuerdo, por un perito independiente.
- 44 De ello se deriva que, con arreglo al Reglamento n° 1475/95, el fabricante no puede fijar unilateralmente los objetivos de ventas.

- 45 En consecuencia, el punto 3 del apartado 1 del artículo 4 y los apartados 2 y 3 del artículo 5 del Reglamento n° 1475/95 deben interpretarse en el sentido de que la exención concedida por el Reglamento se aplica a una cláusula contractual que impone al distribuidor un objetivo determinado de ventas y que establece sanciones que pueden llegar a la resolución del contrato, en el supuesto de que no se alcance ese objetivo, siempre que, no obstante, la fijación del objetivo de ventas exprese una mera obligación de medios y que dicho objetivo se fije de común acuerdo entre las partes o, en caso de desacuerdo, por un perito independiente.

### Sobre la tercera cuestión

- 46 Mediante su tercera cuestión, el órgano jurisdiccional remitente pretende, en sustancia, que se dilucide si la prohibición que establece el apartado 1 del artículo 85 del Tratado se aplica a un contrato de concesión de automóviles en el supuesto de que éste no esté comprendido en la exención por categoría.
- 47 A este respecto, debe recordarse que el Reglamento n° 123/85, así como el Reglamento n° 1475/95, como Reglamentos de aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado, se limitan a dar a los agentes económicos del sector de los vehículos automóviles ciertas posibilidades que les permitan, a pesar de la presencia de determinados tipos de cláusulas de exclusividad y de no competencia en sus acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa, que éstos queden eximidos de la prohibición del apartado 1 del artículo 85. Las disposiciones de los Reglamentos de exención no imponen, sin embargo, a los agentes económicos, la obligación de hacer uso de estas posibilidades. Tampoco tienen por efecto modificar el contenido de dichos acuerdos o de anularlos cuando no se cumplan todas las condiciones del Reglamento (véase la sentencia de 18 de diciembre de 1986, VAG France, 10/86, Rec. p. 4071, apartado 12).
- 48 Cuando un acuerdo no cumple todos los requisitos previstos en un Reglamento de exención sólo está incurso en la prohibición del apartado 1 del artículo 85 si tiene

por objeto o por efecto restringir sensiblemente la competencia dentro del mercado común y si puede afectar al comercio entre los Estados miembros (véanse las sentencias de 30 de junio de 1966, *La Technique Minière*, 56/65, Rec. p. 337, y de 13 de julio de 1966, *Consten y Grundig/Comisión*, asuntos acumulados 56/64 y 58/64, Rec. p. 429).

49 Corresponde al órgano jurisdiccional remitente determinar si se cumplen dichos requisitos en el asunto de que conoce, sobre la base de la totalidad de los datos de que dispone y teniendo en cuenta el contexto económico y jurídico del acuerdo.

50 A este respecto procede recordar que no se puede aislar un acuerdo de las circunstancias de hecho o de Derecho que tengan por efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia. En este contexto, la existencia de contratos similares es una circunstancia que, junto con otras, puede formar el contexto económico y jurídico en el que se debe apreciar el contrato (véase la sentencia de 12 de diciembre de 1967, *Brasserie de Haecht*, 23/67, Rec. p. 525).

51 En el supuesto de que el órgano jurisdiccional remitente declare la nulidad de una o varias cláusulas contractuales, debe añadirse que, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (véase la sentencia *VAG France*, antes citada, apartado 14), las consecuencias de la nulidad de pleno derecho de las cláusulas contractuales incompatibles con el apartado 1 del artículo 85 respecto a todos los demás elementos del acuerdo o respecto a otras obligaciones que se deriven de él, no están comprendidas en el ámbito de aplicación del Derecho comunitario. Por lo tanto, corresponde también al órgano jurisdiccional remitente apreciar, conforme al Derecho nacional aplicable, el alcance y las consecuencias, para la totalidad de las relaciones contractuales, de la posible nulidad de determinadas cláusulas contractuales en virtud del apartado 2 del artículo 85.

52 Por consiguiente, procede responder a la tercera cuestión que la prohibición establecida por el apartado 1 del artículo 85 del Tratado se aplica a las cláusulas de un contrato de concesión de automóviles en el supuesto de que éstas no estén

comprendidas en la exención por categoría si, teniendo en cuenta el contexto económico y jurídico, esas cláusulas tienen por objeto o por efecto restringir sensiblemente la competencia dentro del mercado común y si pueden afectar al comercio entre los Estados miembros.

## **Costas**

Los gastos efectuados por el Gobierno francés y por la Comisión, que han presentado observaciones ante este Tribunal de Justicia, no pueden ser objeto de reembolso. Dado que el procedimiento tiene, para las partes del litigio principal, el carácter de un incidente promovido ante el órgano jurisdiccional nacional, corresponde a éste resolver sobre las costas.

En virtud de todo lo expuesto,

## **EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Sexta),**

pronunciándose sobre las cuestiones planteadas por la cour d'appel de Douai mediante resolución de 20 de junio de 1996, declara:

- 1) Las letras a) y b) del punto 1 del apartado 2 del artículo 5 del Reglamento (CEE) n° 123/85 de la Comisión, de 12 de diciembre de 1984, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE a determinadas categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa de vehículos automóviles, debe interpretarse en el sentido de que la exención

concedida por el Reglamento se aplica a una cláusula de un contrato de concesión en exclusiva que se limite a establecer que, para liberarse de sus respectivas obligaciones de no competencia, las partes pueden alegar justificaciones objetivas, sin precisar en qué pueden consistir éstas.

El punto 3 del artículo 3 y el apartado 2 del artículo 5 del Reglamento n° 123/85 deben interpretarse en el sentido de que la exención concedida por el Reglamento no se aplica a una cláusula contractual que, a menos que existan justificaciones objetivas, prohíbe al distribuidor vender vehículos nuevos de cualquier otra marca, incluso en instalaciones comerciales distintas de aquellas en las que se ofertan los productos contractuales.

Por consiguiente, el punto 3 del apartado 1 del artículo 4 y los puntos 2 y 3 del apartado 2 del artículo 5 del Reglamento n° 123/85 deben interpretarse en el sentido de que la exención concedida por el Reglamento se aplica a una cláusula contractual que impone al distribuidor un objetivo determinado de ventas y que establece sanciones que pueden llegar a la resolución del contrato, en el supuesto de que no se alcance ese objetivo, siempre que, no obstante, la fijación del objetivo de ventas exprese una mera obligación de medios.

- 2) El punto 3 del artículo 3 y el apartado 2 del artículo 5 del Reglamento (CE) n° 1475/95 de la Comisión, de 28 de junio de 1995, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa de vehículos automóviles, deben interpretarse en el sentido de que la exención concedida por el Reglamento no se aplica a una cláusula contractual que, a menos que existan justificaciones objetivas, prohíbe al distribuidor vender vehículos nuevos de otras marcas, incluso en locales comerciales distintos de aquellos en los que se ofertan los productos contractuales.

El punto 3 del apartado 1 del artículo 4 y los apartados 2 y 3 del artículo 5 del Reglamento n° 1475/95 deben interpretarse en el sentido de que la exención concedida por el Reglamento se aplica a una cláusula contractual que impone al distribuidor un objetivo determinado de ventas y que establece

sanciones que pueden llegar a la resolución del contrato en el supuesto de que no se alcance ese objetivo, siempre que, no obstante, la fijación del objetivo de ventas exprese una mera obligación de medios y que dicho objetivo se fije de común acuerdo entre las partes o, en caso de desacuerdo, por un perito independiente.

- 3) La prohibición establecida por el apartado 1 del artículo 85 del Tratado se aplica a las cláusulas de un contrato de concesión de automóviles en el supuesto de que éstas no estén comprendidas en la exención por categoría si, teniendo en cuenta el contexto económico y jurídico, esas cláusulas tienen por objeto o por efecto restringir de manera sensible la competencia dentro del mercado común y si pueden afectar al comercio entre los Estados miembros.

Ragnemalm

Schintgen

Mancini

Kapteyn

Hirsch

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 30 de abril de 1998.

El Secretario

El Presidente de la Sala Sexta

R. Grass

H. Ragnemalm