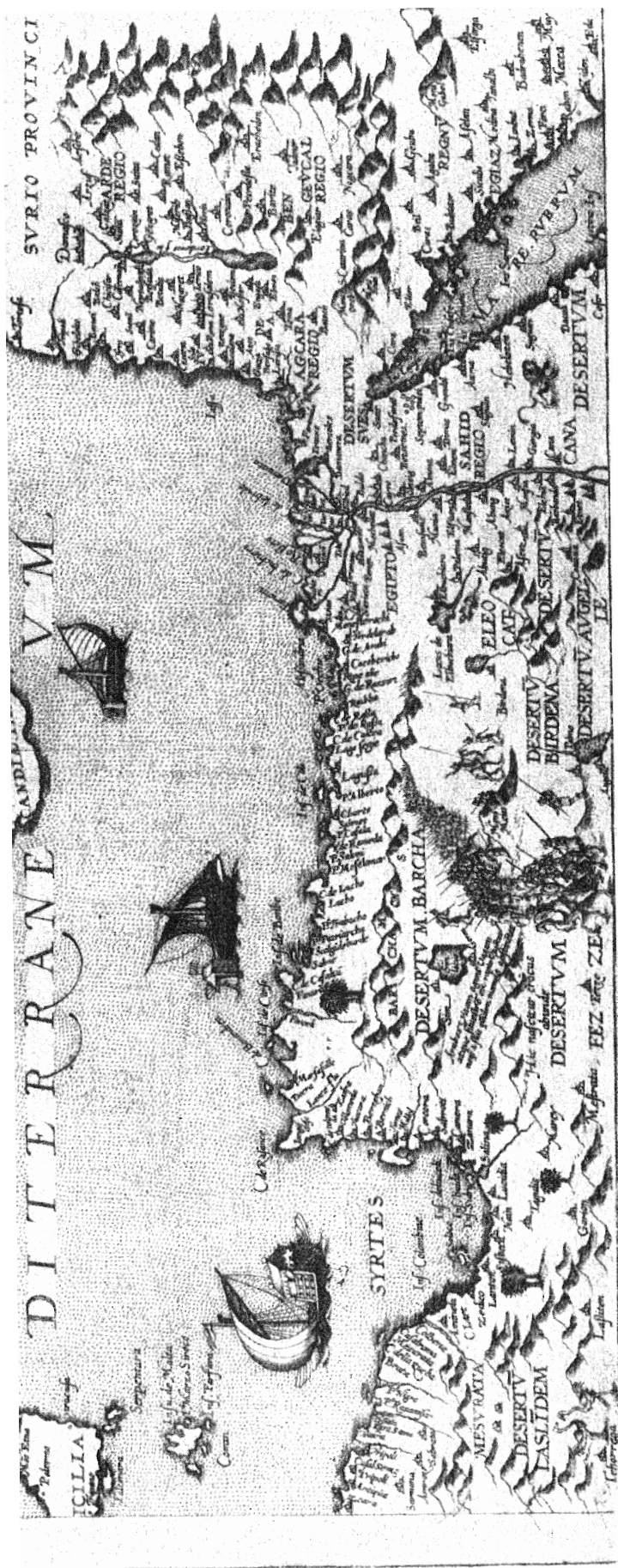




Revista del Foro Canario

85

Las Palmas de Gran Canaria, 1992

Portada: Foto cortesía de El Museo Canario.

Imprime: Imprenta Pérez Galdós
Prof. Lozano, 25 - Urb. Cebadal
Las Palmas de Gran Canaria

Depósito Legal G.C. 258/80
I.S.S.N. 0211-0903

*Revista del
Foro Canario*

CONSEJO DE REDACCIÓN

Salvador Trujillo Perdomo

Decano del Colegio

Segundo Franco Vega

Diputado Primero

Jaime Santana Castellano

Diputado Segundo

Serafín García Zumbado

Diputado Tercero

Tomás de Páiz Mora

Diputado Cuarto

Juan Antonio Pérez de Paz

Diputado Quinto

Domingo del Toro Augusto

Diputado Sexto

Jaime Rubio López

Diputado Séptimo

Micaela Domínguez Hernández

Diputado Octavo

José María Palomino Martín

Bibliotecario-Contador

José Díaz Henríquez

Tesorero

Rafael Vera Cominges

Secretario

COMISIÓN DELEGADA DE LA REVISTA DEL FORO CANARIO

Óscar Bosch Benítez

Micaela Domínguez Hernández

Serafín García Zumbado

M.^a Teresa García Cuyás

COORDINACIÓN

Juan Antonio Martínez de la Fe

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Colegio de Abogados - Plaza de San Agustín, 6
35001 Las Palmas de Gran Canaria

LA EXENCIÓN GENERAL DE LOS ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN Y DE SERVICIO DE VENTA Y POSTVENTA DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES EN LA ESFERA DEL DERECHO COMUNITARIO*

CARMEN ROMERO LIMIÑANA
ABOGADA

SUMARIO

- I. INTRODUCCIÓN.
- II. LOS CONTRATOS DE CONCESIÓN EN EXCLUSIVA Y EL ARTÍCULO 85 DEL TRATADO DE ROMA.
 - A. Acuerdos prohibidos.
 - B. Exenciones individuales y por categoría.
 - C. Conclusiones en torno al contrato de concesión en exclusiva.
- III. REGLAMENTO (CEE) NÚM. 123/85 DE LA COMISIÓN DE 12 DE DICIEMBRE DE 1984, RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL APARTADO 3 DEL ARTÍCULO 85 DEL TRATADO CEE

* Accésit del Premio de Estudios Jurídicos FORO CANARIO, relativo a Juristas.

A DETERMINADAS CATEGORÍAS DE ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN Y DE SERVICIO DE VENTA Y POSTVENTA DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES.

- A. Razones que justifican la exención en bloque.
- B. Acuerdos eximidos.
- C. Obligaciones que se benefician de la exención.
 - Asumidas por el abastecedor.
 - Asumidas por el distribuidor.
- D. Condiciones para la aplicación de la exención general.
- E. Casos a los que no se aplica la exención.
- F. Pérdida del beneficio de la exención.
- G. Definición de los conceptos utilizados por el Reglamento.
- H. Consideraciones finales.

I. INTRODUCCIÓN

Para asegurar la consecución del Mercado Único, principal objetivo de la Comunidad Económica Europea, el artículo 3.f) del Tratado de Roma recoge entre las acciones de la Comunidad: “el establecimiento de un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el Mercado Común”. Por consiguiente, la libre competencia entre los distintos operadores económicos queda en dicho precepto configurada como un instrumento indispensable para el adecuado funcionamiento y desarrollo del Mercado Común.

Ciertamente, la realización de este gran mercado unificado no sería posible sin la adopción de una política de defensa de la competencia eficaz que, mediante el establecimiento de los mecanismos adecuados, garantice la lealtad de las relaciones comerciales impidiendo la segmentación o fragmentación de los mercados a consecuencia de prácticas comerciales restrictivas.

Así pues, en beneficio de todos los operadores económicos y con el fin de garantizarles una sana competencia empresarial, el Tratado de Roma contiene una serie de normas, de indiscutido efecto directo, encaminadas a tutelar y defender la libertad de competencia dentro del marco de ese gran mercado interior sin fronteras, cuya consecución será una realidad a partir del 1 de enero de 1993. Estas normas de competencia declaran como incompatibles con el Mercado Común y por tanto prohíben, en la medida en que puedan afectar al comercio entre los Estados Miembros, los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear de forma apreciable el juego de la competencia dentro del Mercado Común (artículo 85.1) así como el abuso, por parte de una o más empresas de una posición dominante en el Mercado Común o en una parte sustancial del mismo (artículo 86.1). Se observa, pues, que los citados artículos 85 y 86 del Tratado persiguen el objetivo de mantener una competencia efectiva en el Mercado Común, prohibiendo todas aquellas conductas incompatibles con la libertad de competencia.

A la enorme importancia que la aplicación del Derecho Comunitario sobre libre competencia tiene en la ordenación del Mercado Común responde el tremendo desarrollo tanto legislativo como jurisprudencial de esta rama del Derecho Comunitario Europeo, constituida no sólo por los citados artículos del Tratado, sino también por la ya abundante jurisprudencia del Tribunal de

Justicia de la Comunidad, además de los varios Reglamentos comunitarios y las Decisiones de la Comisión. Bajo el ámbito de toda esta normativa —artículos del Tratado, jurisprudencia y derecho derivado— recae, entre otros numerosos acuerdos o convenios, el contrato de concesión mercantil. Así pues, si un empresario de la Comunidad, al objeto de procurarse nuevos mercados geográficos en donde vender sus productos, decide concluir un acuerdo de concesión con otro empresario de otro Estado Miembro, reconociéndole derechos en exclusiva para la distribución y venta de dichos productos en una zona geográfica determinada, el mismo ha de tener necesariamente en cuenta y si no quiere chocar en su transacción con alguna de las reglas comunitarias sobre libre competencia, las sentencias del Tribunal Europeo, los Reglamentos comunitarios y las Decisiones de la Comisión existentes al respecto.

II. LOS CONTRATOS DE CONCESIÓN EN EXCLUSIVA Y EL ARTÍCULO 85 DEL TRATADO DE ROMA

Dado que los contratos de concesión en exclusiva pueden caer bajo la prohibición contenida en el art. 85.1 del Tratado, afectándoles, por tanto, la nulidad de pleno derecho sancionada en el párrafo 2 de idéntico precepto a menos que la Comisión, por reunir los mismos las condiciones previstas en el párrafo 3 del artículo 85, les haya concedido una exención, considero conveniente y necesario para una mayor comprensión del tema que aquí nos ocupa, efectuar a continuación un previo y muy breve análisis del indicado precepto que dice así:

“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 y, en particular, los que consistan en:

a) *fixar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;*

b) *limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones;*

c) *repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento;*

d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales por prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;

e) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

2. Los acuerdos o decisiones prohibidos por el presente artículo serán nulos de pleno derecho.

3. No obstante, las disposiciones del apartado 1 podrán ser declaradas inaplicables a:

- cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas;
- cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas;
- cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas;
- que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que:

a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos;

b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate”.

A. Acuerdos prohibidos

Como puede verse, la prohibición contenida en el precepto transcrito alcanza a todo tipo de acuerdos entre empresas, decisiones de asociaciones de empresas y prácticas concertadas que “puedan afectar al comercio entre los Estados miembros”, es decir, quedan excluidos del ámbito de aplicación de la normativa comunitaria y por consiguiente escapan a la prohibición del artículo 85, todos aquellos acuerdos o decisiones que, alterando la competencia, no causan efecto alguno sobre el comercio de los Estados miembros. Así pues, la afectación del comercio entre los Estados miembros es un criterio que sirve para determinar los respectivos campos de aplicación de la normativa comuni-

taria y las correspondientes legislaciones estatales sobre la competencia. Dicha normativa comunitaria sobre la competencia, conforme ha precisado el Tribunal de Justicia, no dejará de aplicarse por el hecho de que los sujetos de la transacción residan en un mismo Estado miembro, ya que, aun cuando el acuerdo sólo se refiera a ese Estado, el mismo quedará prohibido en la medida en que se vea afectado el comercio entre los Estados miembros.

Reunidos estos requisitos previos, para quedar comprendido en el ámbito de aplicación del artículo 85.1 del Tratado, se requiere finalmente que el acuerdo, práctica concertada o decisión tenga por objeto o por efecto la distorsión de la competencia dentro del Mercado Común. En consecuencia, un acuerdo o práctica concertada contraviene el artículo 85 tanto en el supuesto de que tenga por objeto alterar la competencia aun cuando la misma no haya resultado de momento afectada, como cuando produzca el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia aun cuando no sea ése su objeto.

No obstante, así lo ha señalado el Tribunal de Justicia, para incurrir en la prohibición del artículo 85.1 se requiere que la competencia sea impedida, restringida o falseada de *forma sensible*, no incurriendo, por tanto, en dicha prohibición aquellos acuerdos o prácticas concertadas que la afecten de manera insignificante.

Por último, el Tratado recoge algunos ejemplos básicos de esta prohibición y entre éstos incluye a los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas que, al igual que el contrato de concesión en exclusiva, tienen por finalidad:

- fijar de manera directa o indirecta los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;
- repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.

Así pues, resulta incuestionable que el contrato de concesión en exclusiva entra dentro de los límites de esta prohibición.

B. Exenciones individuales y por categoría

Estos acuerdos, en principio prohibidos por la aplicación del artículo 85.1 del Tratado, podrán, no obstante, beneficiarse de una exención por aplicación del apartado tercero de dicho artículo. Es decir, se concede a la Comisión, y sólo a la Comisión, de las Comunidades Europeas, la facultad de declarar la inaplicabilidad de las prohibiciones a determinados acuerdos que supuestamente anticoncurren, “contribuyan a mejorar la producción o la distribución

de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico y reserven, al mismo tiempo, a los usuarios una participación equivalente en el beneficio resultante”.

El reglamento núm. 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962 adoptado en aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado de Roma, regula en sus artículos 4 al 10 el procedimiento para obtener una exención individual al amparo del apartado 3 del artículo 85. Conforme a su artículo cuarto, apartado primero, “los acuerdos, decisiones y prácticas concertadas mencionadas en el apartado primero del artículo 85 del Tratado... y en cuyo favor los interesados pretendan invocar las disposiciones del apartado 3 del artículo 85 deberán notificarse a la Comisión. En tanto no se haya notificado no podrá tomarse decisión alguna sobre la aplicación del apartado tercero del artículo 85”. Así pues, la notificación del acuerdo, decisión o práctica concertada se presenta como un requisito previo e indispensable para obtener la exención y consiguiente inaplicación de la prohibición del artículo 85.1 del Tratado, ello siempre y cuando dicho acuerdo no esté incluido en una exención por categoría o en el escaso grupo de acuerdos que no sujetos a notificación recoge el art. 4.2 del Reglamento 17.

En todo caso, conviene recordar que dichas exenciones sobre un acuerdo, decisión o práctica concertada son susceptibles de recurso ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades.

El beneficio de la exención puede ser también concedido mediante las llamadas exenciones por categoría. Éstas, instrumentadas a través de Reglamentos, declaran la inaplicabilidad de la prohibición del artículo 85.1 a toda una clase, bloque o categoría de acuerdos, decisiones o prácticas concertadas. Los acuerdos o prácticas incluidos entre los eximidos en bloque y que cumplan los requisitos de la exención por categoría, son válidos y no necesitan ser notificados a la Comisión para conseguir la exención individual.

La Comisión, por delegación del Consejo, ha adoptado varios Reglamentos de exención por categoría.

De esta manera, el contrato de concesión en exclusiva, en principio prohibido por el párrafo primero del artículo 85 del Tratado, podría quedar incluido dentro de este régimen de excepciones a la prohibición y por consiguiente beneficiarse de una derogación individual o por categoría, como así veremos ha ocurrido para determinados tipos de acuerdos de exclusiva.

C. Conclusiones en torno al contrato de concesión en exclusiva

La concesión en exclusiva puede originar una limitación de la competencia, por implicar la misma una restricción a la libertad comercial de los contratos, bien mediante la imposición de un precio de reventa, bien mediante la limitación de zonas geográficas para la exclusiva, en donde el concesionario vende eliminando la competencia o concurrencia de los demás comerciantes a quienes, por tanto, se les priva de una fuente de aprovisionamiento. En resumidas cuentas, suponiendo estos acuerdos una amenaza de limitar o eliminar la libertad de concurrencia y de facilitar el reparto de los mercados, la restricción de la libertad de aprovisionamiento o la imposición del precio y demás condiciones de venta de determinados productos, patente resulta que el contrato de concesión puede, por tanto, contravenir la prohibición contenida en el artículo 85.1 del Tratado y consecuentemente ser afectado por la nulidad sancionada en el artículo 85.2. Ante ello resulta justificada la tremenda vigilancia y atención que desde la creación de la C.E.E. los Órganos Comunitarios han dispensado a este tipo de contratos, tratando de buscar fórmulas que autoricen su utilización dentro de la esfera del Derecho Comunitario sobre libre competencia.

Dada la posibilidad de que este tipo de contratos viole el art. 85 del Tratado, el ya mencionado Reglamento núm. 17/1962 no consideró conveniente exonerarlos de la previa notificación a la Comisión, debiendo por tal motivo todos ellos, siempre y cuando no proceda una exención por categoría, ser notificados a la Comisión a fin de solicitar una exención individual al amparo de lo dispuesto en el art. 85.3 del Tratado de Roma.

Tanto la Comisión como el Tribunal de Justicia han venido admitiendo que, si bien estos acuerdos pueden facilitar las ventajas exigibles para obtener la exención prevista en el art. 85.3, dicha exención no será bajo ningún concepto aplicable a aquellos acuerdos que concedan al concesionario una protección territorial absoluta (concesiones cerradas), impidiendo las importaciones paralelas. En cuanto a estas concesiones cerradas, como indica Roberto Baldi, “la actitud de la Comisión y del Tribunal de Justicia han sido desde el comienzo de completo disfavor” habiéndose dictaminado “que donde el concesionario está protegido contra las importaciones paralelas por parte de otros concesionarios (en general, distribuidores de otros Estados) o a través de una prohibición por parte del concedente a los otros concesionarios o a través de la creación de condiciones objetivas que hagan de hecho imposibles estas infiltraciones (utilización exclusiva de marca), el juego de la competencia debía considerarse falseado”.

Por otro lado, teniendo en cuenta que la concesión mercantil juega un importante papel en el campo de la distribución comercial, habiéndose convertido en una fórmula de comercialización muy conocida y practicada en todos los Estados miembros de la Comunidad; que gracias a este tipo de contratos los fabricantes, sin apenas inversiones por su parte, pueden introducir sus productos en nuevos mercados geográficos valiéndose de la experiencia de importadores exclusivos ya establecidos en ellos; que los mismos constituyen un medio que permite a las pequeñas y medianas empresas acceder a un nuevo mercado y afrontar la competencia en los mercados de otros países y que, asimismo, tienen efectos beneficiosos para los consumidores que no sólo pueden procurarse más fácil y rápidamente los productos fabricados en el extranjero, sino que además se les asegura un mejor servicio postventa de mantenimiento y reparación; y, dada la práctica masiva de los mismos y consiguientemente, el gran número de notificaciones que para solicitar la obtención de exenciones a la prohibición del art. 85.1 del Tratado se habían acumulado cerca de la Comisión, el Reglamento 19/65 del Consejo de 2 de marzo habilitó a la Comisión para, por vía de Reglamento, declarar inaplicables las disposiciones del artículo 85.1 a determinadas categorías de acuerdos de concesión en exclusiva en los que participaran dos empresas. La Comisión, en virtud de tal habilitación aprobó el Reglamento 67/67 por el que concedía una exención en bloque a determinados contratos de suministro y aprovisionamiento en exclusiva. Dicho Reglamento fue sustituido por otros tres Reglamentos que contemplan la cuestión separadamente: el Reglamento 1983/83 que concede exenciones en bloque a determinados contratos de distribución en exclusiva; el Reglamento 1984/83 por el que se autorizan determinados acuerdos de aprovisionamiento en exclusiva; y el Reglamento 123/85 de 12 de diciembre de 1984 que autoriza categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y postventa de vehículos automóviles. En relación a este último Reglamento la Comisión ha formulado la Comunicación de 12 de diciembre de 1984.

A pesar del interés relevante de estudiar el contenido de todos los citados Reglamentos, nuestro análisis, tal y como el título que encabeza estas páginas indica, se centrará exclusivamente en el Reglamento núm. 123/85 de 12 de diciembre de 1984 y en la ya referida Comunicación de la Comisión relativa a éste.

III. REGLAMENTO (CEE) NÚM. 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 POSTVENTA DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES

Vista la importancia del sector de los vehículos automóviles y la práctica masiva de los acuerdos de distribución y de servicio de venta y postventa celebrados en el mismo, así como las numerosas notificaciones efectuadas a la Comisión en aplicación de los artículos 4 y 5 del ya mencionado Reglamento 17 del Consejo y la experiencia adquirida a raíz de las decisiones individuales pronunciadas en aplicación del artículo 85.3, la Comisión adoptó el día 12 de diciembre de 1984 el Reglamento núm. 123/85, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado C.E.E. a determinadas categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de postventa celebrados en el sector de los vehículos automóviles. Dicho Reglamento entró en vigor el día 1 de julio de 1985 y será aplicable hasta el día 30 de junio de 1995.

A. Razones que justifican la exención en bloque

Aun cuando estos acuerdos de distribución y de servicio de venta y postventa de vehículos automóviles tienen generalmente como objeto o surten el efecto de impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en el interior del Mercado Común y pueden afectar, en términos generales, al comercio entre los Estados Miembros, en este Reglamento la Comisión, teniendo en cuenta las particularidades de la comercialización en el sector de los vehículos automóviles, da a conocer las razones que justifican la exención en bloque de los acuerdos de distribución exclusiva y selectiva en este sector.

Así pues, la Comisión estima —considerando cuarto del Reglamento— que las cláusulas relativas a la distribución exclusiva y selectiva pueden ser consideradas como racionales e indispensables en el sector de los vehículos automóviles, que son bienes muebles de consumo, de cierta duración, y que necesitan, a intervalos regulares, como en momentos imprevisibles y en lugares variables, reparaciones especiales. A tales efectos, indica la Comisión, los fabricantes de automóviles cooperan con los distribuidores y talleres especiali-

zados para asegurar un servicio de venta y postventa más adaptado al producto. Entiende que tal cooperación no puede extenderse a un número ilimitado de distribuidores y talleres por razones de capacidad y eficacia. Por otro lado, la combinación de los servicios de venta y postventa con la distribución exclusiva y selectiva resulta más económica para los consumidores o usuarios que la disociación de la organización de venta de los vehículos nuevos, por una parte, y la organización del servicio de asistencia al cliente y suministro de las piezas de recambio necesarias, por otra parte, tanto más cuanto que los distribuidores deben efectuar, antes de entregar un vehículo nuevo vendido al usuario final, un control técnico según las instrucciones del fabricante, lo que evidentemente justifica el sistema de distribución selectiva en el sector.

Por consiguiente, la Comisión estima que los sistemas de distribución exclusiva y selectiva permiten una mayor racionalización económica del sector y ofrecen un mejor servicio al consumidor.

En la Comunicación relativa al Reglamento que aquí nos ocupa, la Comisión parte de la idea de que el Mercado Común aporta ventajas a los usuarios europeos y que esto es así especialmente cuando reina una competencia efectiva. Se admite que el usuario se beneficia del hecho de que el servicio de venta y postventa sea llevado a cabo por especialistas.

Al objeto de que el usuario europeo pueda comprar, hacer reparar y mantener un vehículo automóvil en todo el Mercado Común y precisamente allí donde se le ofrezcan las condiciones de precio y calidad más favorables, responde el Reglamento núm. 123/85.

B. Acuerdos eximidos

Se beneficiarán de la exención en bloque —artículo primero del Reglamento— todos aquellos acuerdos celebrados entre dos empresas y en los que una de las partes (abastecedor) se compromete respecto de la otra (distribuidor), a no suministrar dentro del territorio convenido más que a la otra parte, o a ésta y a un número determinado de empresas de la red de distribución, vehículos automóviles de tres o más ruedas, para su reventa, destinados a ser utilizados sobre la vía pública, y, en conexión con éstos, sus piezas de recambio.

C. Obligaciones que se benefician de la exención

Los artículos 2, 3 y 4 del Reglamento ofrecen una serie de obligaciones que pueden ser contractualmente asumidas por las partes, sin por ello perder el beneficio que supone la exención por categoría.

— *Asumidas por el abastecedor.*

Junto a la obligación de distribución o entrega exclusiva asumida por el abastecedor, el artículo segundo del Reglamento prevé que es igualmente compatible con la exención general, el compromiso asumido por éste de no vender los productos del contrato a los usuarios finales en el territorio concedido, ni de asegurarles el servicio de venta y postventa.

— *Asumidas por el distribuidor.*

Por otro lado, el Reglamento recoge una lista de obligaciones que cabe imponer al distribuidor o concesionario. Estas obligaciones, enumeradas en los artículos 3 y 4 del Reglamento, y, comenzando por el primero de los citados preceptos, son:

1) No modificar los productos contractuales u otros productos correspondientes sin la autorización del proveedor, a menos que la modificación sea pedida por un usuario y se refiera a un vehículo concreto de la gama considerada en el acuerdo, que dicho usuario ha comprado.

2) No fabricar productos que compitan con los productos contractuales.

3) No vender vehículos automóviles nuevos competitivos con los del fabricante suministrador.

En consecuencia, la cláusula de no competencia impuesta al distribuidor comprende la modificación, la fabricación y la distribución tanto de los vehículos como de las piezas de recambio.

En justificación de esta prohibición impuesta al distribuidor, indica la Comisión —considerando séptimo del Reglamento— que esta cláusula de no competencia y de exclusividad de marca limitada a determinadas explotaciones comerciales pueden quedar exentas en principio, dado que las mismas contribuyen a que las empresas de la red de distribución se dediquen única y exclusivamente a los productos suministrados por el constructor, garantizándose de esta forma no sólo una distribución y un servicio de venta y postventa adaptado a las características del vehículo, sino que además vienen a intensificar los esfuerzos hechos por los distribuidores para la venta y el servicio de venta y postventa de los productos contractuales, al mismo tiempo que vienen igualmente a favorecer la competencia entre estos productos y otros concurrentes.

4) No vender piezas de recambio que compitan con las que forman parte del objeto del contrato y no alcancen su nivel de calidad, ni utilizar tales piezas

para la reparación o mantenimiento de los productos contractuales o de otros correspondientes.

En resumidas cuentas, todo parece indicar que el distribuidor puede proveerse, revender e instalar piezas de recambio que concurrentes con las contractuales alcancen, como mínimo, el mismo nivel de calidad. Se trata pues de ofrecer calidad al consumidor, a quien de esta forma no sólo se le garantiza dicho nivel mínimo, sino además se le ofrece la posibilidad de elegir las piezas de recambio que desee se le instalen o empleen en la reparación del vehículo automóvil.

En este mismo sentido se pronuncia la Comisión en el considerando octavo del Reglamento. En efecto, si bien las cláusulas de no competencia, conforme ya vimos al comentar el considerando séptimo del Reglamento, son lícitas y pueden quedar exentas en principio, las mismas, indica la Comisión, no pueden ser consideradas indispensables en todos sus aspectos para una distribución eficaz. Por consiguiente, los distribuidores son libres de adquirir de terceros, utilizar y revender piezas de recambio que sean ya de la misma o ya de superior calidad a las ofrecidas por el abastecedor. Esta limitación a la cláusula de no competencia tiene en cuenta el interés, tanto de la seguridad del vehículo como del mantenimiento de una competencia efectiva.

5) No suscribir con terceros acuerdos de distribución o de servicio de venta y de postventa de productos que compitan con los productos contractuales.

6) No concluir, sin la autorización del proveedor, acuerdos de distribución y de servicio de venta y de postventa de los productos contractuales y otros correspondientes, con empresas que ejerzan su actividad en el territorio convenido, ni modificar o poner fin a acuerdos concluidos de esta naturaleza.

En definitiva, la admisión de nuevos operadores en la red, y, más concretamente en el segundo nivel de la distribución, se encuentra sujeta a la aprobación o autorización del proveedor.

7) Imponer a las empresas con las que ha concluido acuerdos (citados en el apartado anterior) obligaciones de la misma naturaleza a las por él asumidas con respecto al abastecedor, que correspondan a los artículos 1 a 4 y sean conformes con los artículos 5 y 6.

Así pues, el agente ha de asumir las mismas obligaciones que el concesionario asumió frente al constructor o frente al importador del vehículo.

8) Fuera del territorio concedido:

No abrir sucursales o depósitos ni hacer prospecciones de clientela para los productos del contrato u otros correspondientes.

9) No confiar a terceros la distribución o el servicio de venta y postventa de los productos del contrato u otros correspondientes fuera del territorio concedido.

En justificación de la exención de estas restricciones a la actuación del distribuidor, señala la Comisión —considerando noveno del Reglamento— que dichas limitaciones impuestas a las actividades del distribuidor fuera del territorio concedido (puntos 8 y 9 del artículo 3 del Reglamento) le llevan a garantizar una mejor distribución y servicio dentro del espacio territorial convenido y controlable, así como a conocer el mercado desde un punto de vista más próximo al del usuario y a orientar su oferta en función de las necesidades del mismo.

No obstante, advierte la Comisión, la demanda de productos contractuales no puede en modo alguno regionalizarse. Así pues, los distribuidores deben poder atender la demanda que de estos productos se efectúe no sólo en el territorio convenido, sino también en otros territorios del Mercado Común. Asimismo, tampoco debe prohibirse al distribuidor que se valga de medios publicitarios que, además de dirigirse a los consumidores del territorio convenido, tengan una incidencia suprarregional y ello por cuanto que dicha publicidad no incide para nada en su obligación de promocionar las ventas en el territorio concedido.

En otras palabras, tal y como con gran acierto señala Antoni Font Ribas, la exclusiva no debe impedir que la demanda se oriente hacia la actuación de unos operadores con preferencia a otros, aunque ambos no coincidan territorialmente. La exclusiva impide tan sólo que crezca el número de operadores en la zona, pero no que se multipliquen los efectos de la actividad de un operador fuera del territorio concedido. Por esta razón, aunque se impongan al distribuidor las obligaciones de no mantener sucursales ni almacenes fuera del territorio asignado, ni de realizar publicidad fuera de ese mismo territorio, no se puede evitar que esta publicidad, aun concentrada sobre estos territorios, surta eficacia más allá de los límites espaciales concedidos.

La idea es, pues, muy simple. Se piensa que la protección territorial puede tener efectos positivos en la medida de su contribución a la transparencia

del mercado, siempre y cuando esa protección no sea absoluta y permita una relativa libertad de actuación de los operadores respecto de una demanda situada más allá de los estrictos límites territoriales.

10) No suministrar a un revendedor:

los productos del contrato u otros correspondientes, salvo si ese revendedor es una empresa de la red de distribución;

o las piezas de recambio de una gama precisada en el acuerdo, salvo si ese revendedor las utiliza para reparar o mantener vehículos automóviles.

En relación con esta prohibición de realizar suministros fuera de la red, la Comisión señala —considerando quinto del Reglamento— que dicha obligación de pasar por la red autorizada no es en todos los aspectos indispensable para garantizar una comercialización eficaz en el sector de los vehículos automóviles. Y, por consiguiente, no podrá prohibirse la entrega de productos contractuales a revendedores que pertenezcan a la misma red de distribución, o a revendedores que compren piezas de recambio para utilizarlas por sí mismos en trabajos de reparación o mantenimiento.

11) No vender los vehículos automóviles de la gama precisada en el acuerdo u otros productos correspondientes a usuarios que utilicen los servicios de un intermediario, salvo si esos usuarios han dado previamente poderes por escrito al intermediario para comprar y recoger un vehículo concreto.

Al objeto de que el usuario europeo pueda comprar en todo el mercado común y más concretamente allí donde le ofrezcan las condiciones de precio y calidad más favorables, el mismo debe poder recurrir a los servicios de personas o de empresas que le asistan en la compra de un vehículo nuevo en otro Estado miembro.

No obstante, dado que las empresas de la red de distribución pueden estar obligadas a no vender ningún vehículo nuevo de la gama considerada en el acuerdo, u otros correspondientes, a terceros o por medio de terceros, cuando éstos se presenten como revendedores autorizados de vehículos nuevos de la gama considerada en el acuerdo o ejerzan una actividad equivalente a la reventa, será incumbencia del intermediario o del usuario final exponer previamente, por escrito, al distribuidor de la red que el intermediario, en lo referente a la compra y recepción de un vehículo concreto, actúa en nombre y por cuenta del usuario final (Comunicación de la Comisión relativa al Reglamento núm. 123/85).

En consecuencia, este suministro ha de ser efectuado por cualquier operador de la red europea tanto cuando el consumidor le realice el pedido personalmente, como cuando se valga de intermediarios o terceros a los que expresamente apodera para realizar la compra y recepción. Ahora bien, si dicho poder faltase, los distribuidores pueden venir obligados, dentro del marco de las medidas adoptadas por el constructor y las empresas de su red para proteger su sistema de distribución selectiva, a no vender sus vehículos a esos consumidores que recurren a intermediarios no apoderados previa y expresamente por ellos.

12) Respetar durante un año como máximo después de finalizado el acuerdo, las obligaciones que le hayan sido impuestas conforme a los puntos 1 y 6 al 11.

En cuanto a las obligaciones exceptuadas e incluidas en el artículo 4, la Comisión indica que no obstan a la aplicación de los artículos 1, 2 y 3 los compromisos por los que el distribuidor o concesionario se obligue a:

1) Observar unas exigencias mínimas en la distribución y el servicio de venta y postventa, relativas en particular:

- al equipamiento de las instalaciones comerciales y técnicas para el servicio de venta y postventa;
- a la formación especializada y técnica del personal;
- a la publicidad;
- a la recepción, almacenamiento y entrega de los productos contractuales u otros correspondientes y a su servicio de venta y postventa.
- a la reparación y conservación de los productos contractuales u otros correspondientes, especialmente en lo que se refiere al funcionamiento seguro y fiable de los vehículos.

En este apartado del artículo 4 del Reglamento se relacionan, pues, las exigencias mínimas que pueden ser impuestas a los distribuidores, estas obligaciones mínimas de cualificación profesional permiten al usuario beneficiarse del hecho de que el servicio de venta y postventa sea llevado a cabo por especialistas.

2) A no pedir los productos del contrato al abastecedor más que en ciertas fechas o dentro de ciertos períodos, siempre que el intervalo entre las fechas de dos pedidos consecutivos no sobrepase los tres meses.

En definitiva, el distribuidor puede venir obligado a efectuar con cierta periodicidad pedidos al proveedor.

3) A esforzarse por comercializar dentro del territorio convenido y en un espacio de tiempo determinado un número mínimo de productos contractuales, que será fijado por el abastecedor en atención a las previsiones de las ventas del distribuidor, siempre y cuando las partes no lleguen a un acuerdo sobre este particular.

4) A mantener un stock de productos contractuales cuya amplitud será fijada por el abastecedor en función del número de ventas que en el territorio concedido efectúe el distribuidor en un período de tiempo determinado y ello siempre y cuando las partes no lleguen a un acuerdo sobre este extremo.

En otras palabras, al distribuidor se le puede imponer la obligación de mantener un stock suficientemente representativo de los productos contractuales.

5) A tener un número determinado de vehículos de demostración pertenecientes a la gama considerada en el acuerdo, el número de vehículos será fijado por el abastecedor en función de los cálculos provisionales de ventas del distribuidor, siempre y cuando las partes no se pongan de acuerdo a este respecto.

6) A asegurar la garantía y el servicio gratuito para los productos del contrato y para los productos correspondientes.

Por tanto, el proveedor puede imponer al distribuidor la obligación de prestar un servicio gratuito de asistencia y garantía.

7) A no utilizar, para realizar esta garantía y servicio gratuito, para los productos contractuales u otros correspondientes, más que piezas de recambio de la gama considerada en el acuerdo u otras correspondientes.

8) A informar a los usuarios cuándo deben utilizar piezas de recambio de terceros, para conservar o reparar productos del contrato u otros correspondientes.

9) A informar a los usuarios cuando, para reparar o mantener los productos contractuales u otros correspondientes, haya utilizado piezas de recambio de terceros, teniendo igualmente a su disposición piezas de la gama considerada en el acuerdo u otras correspondientes, señaladas con la marca del constructor.

Se observa, pues, que el distribuidor —si así se estipulara contractualmente— viene, por un lado, obligado a comunicar al consumidor el empleo de piezas de recambio distintas a las originales, dicha indicación se efectuará siempre que se utilicen dichas piezas de terceros en la reparación (artículo 4.8 del Reglamento) y, por otro lado, puede venir igualmente obligado a comunicar al consumidor que para la reparación dispone tanto de piezas de recambio de terceros como originales (artículo 4.9 del Reglamento). Así pues será el consumidor quien, en este último caso, ha de decidir en función del precio y calidad de las piezas, cuál de ellas prefiere que le empleen en la reparación, con la única excepción de las piezas que hayan de instalarse con motivo de trabajos efectuados en el seno de la garantía, en donde el distribuidor puede asumir el compromiso de utilizar única y exclusivamente las piezas de recambio de la gama considerada en el acuerdo (artículo 4.7 de igual texto reglamentario).

D. Condiciones para la aplicación de la exención general

El artículo 5 del Reglamento recoge en sus cuatro apartados toda una serie de condiciones que se deben cumplir para que pueda aplicarse la exención general de los acuerdos de distribución y venta exclusiva y selectiva.

El primer apartado del citado precepto establece que las condiciones que se deben cumplir, para que tales acuerdos puedan beneficiarse de la exención en bloque son:

Que el distribuidor se comprometa:

— A prestar la garantía, así como el servicio gratuito de los vehículos automóviles cualquiera que sea el punto del Mercado Común en que se haya realizado la compra. Dicha prestación se efectuará en las mismas condiciones con que se obligó la empresa vendedora de la red de distribución.

— A imponer a las empresas con las que haya concluido acuerdos de distribución la obligación de prestar la garantía y el servicio gratuito.

Estas disposiciones tienen como objetivo el impedir que quede afectada la libertad de los usuarios de comprar en cualquier punto del Mercado Común (considerando 12 del Reglamento).

Efectivamente, la libertad de elección del usuario resultaría seriamente afectada si la garantía y el servicio gratuito tan sólo se le prestara por el vendedor del vehículo.

Por ello, estas disposiciones reconocen al usuario el derecho de poder exigir la garantía y el servicio gratuito a cualquier empresa de la red que opere en el territorio del Mercado Común, con independencia del lugar en donde fue adquirido el vehículo.

Que el abastecedor:

— No niegue sin justificaciones objetivas su conformidad a que el distribuidor celebre contratos de distribución y de servicio de venta y postventa de los productos contractuales y otros correspondientes con empresas que ejerzan su actividad en el territorio convenido.

Esta disposición tiene la finalidad, por una parte, de permitir al constructor que establezca un sistema de distribución coordinado y, por otra parte, de no afectar al establecimiento de una relación de confianza entre distribuidores y subagentes. A este fin, el abastecedor debe poder reservar su aprobación a la designación de subagentes por el distribuidor, aunque no rehusarla arbitrariamente (considerando 13 del Reglamento).

— No aplicar exigencias tales como las previstas en el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento (equipamiento del local, formación técnica y profesional del personal, publicidad, almacenamiento, etc.), que impliquen un tratamiento injusto o discriminatorio de algún distribuidor de la red (véase considerando número 14 del Reglamento).

— De proceder, dentro de un sistema de descuentos de precios, a una rebaja gradual en el precio, según el nivel de las cantidades o cifras de productos comprados por el distribuidor en un determinado período de tiempo.

— Suministre al distribuidor, para la ejecución de los contratos de venta que éste haya concluido con los usuarios finales, un automóvil concreto, correspondiente a un modelo de la gama precisada en el acuerdo, cuando es ofrecido por el constructor o con su consentimiento en el Estado miembro en que haya de matricularse el vehículo.

Al objeto de que el usuario europeo pueda comprar su vehículo en el punto del Mercado Común que más le convenga, en esta disposición se plantea como condición de exención que el distribuidor pueda solicitar a un abastecedor un automóvil concreto fabricado en serie que un usuario final haya pedido al distribuidor y quiera matricular en otro Estado miembro, en la versión y con las especificaciones ofrecidas por el constructor o un tercero por él autorizado en este Estado miembro.

Ahora bien, para la ejecución de estos contratos de venta suscritos por los distribuidores de su red con usuarios finales en relación a la entrega de vehículos concretos nuevos destinados a otro Estado miembro, el productor sólo vendrá obligado a suministrarlo si el modelo del vehículo en cuestión forma parte de la gama ofrecida por el distribuidor, y se vende por el productor o con su consentimiento en el Estado miembro en que haya de matricularse el vehículo.

No obstante, esta disposición no obliga al constructor a fabricar vehículos que no ofrezca en el Mercado Común o a vender modelos de vehículos concretos en los territorios del Mercado Común en que no tenga intención, al menos de momento, de promocionar su distribución (véase considerando núm. 16 del Reglamento y la Comunicación de la Comisión relativa al mismo).

Por su parte, el apartado 2 del artículo 5 hace depender la exención de la cláusula de no competencia impuesta al distribuidor (aprovisionamiento en exclusiva) de la existencia de una serie de condiciones mínimas que tienden a impedir que, a causa de tales obligaciones, el distribuidor se encuentre en una situación de fuerte dependencia económica con respecto al abastecedor.

Respondiendo, pues, al objetivo de evitar una excesiva dependencia económica del distribuidor, el apartado 2 del artículo 5 del Reglamento prevé que cuando éste asume la obligación, ya comentada anteriormente, de prestar la garantía y servicio gratuito de los vehículos automóviles para mejorar la estructura de la distribución y del servicio de venta y de postventa, la exención de los compromisos asumidos por el distribuidor de no vender vehículos automóviles nuevos distintos de los de la gama precisada en el acuerdo, o de no suscribir acuerdos de distribución y de servicio de venta y de postventa de productos que compitan con los contractuales, dependerá de la existencia de una serie de condiciones mínimas.

Dichas condiciones necesarias para la aplicación de la exención son:

1) Que las partes:

— Convengan en que el proveedor exonere al distribuidor de las obligaciones de no vender vehículos automóviles nuevos distintos de los de la gama precisada en el acuerdo y de no suscribir acuerdos de distribución y de servicio de venta y postventa de productos que compitan con los contractuales, si el distribuidor demuestra la existencia de justificaciones objetivas para dicha exoneración. Así pues, el proveedor debe eximir al distribuidor de las citadas obli-

gaciones y, por tanto, permitirle la distribución y venta de otros productos competitivos, cuando, por ejemplo, los posibles beneficios que pueda obtener con la venta de los productos contractuales, no sean suficientes para compensar las inversiones que ha de efectuar para mejorar la estructura de la distribución y del servicio de venta y de postventa de los productos del contrato.

Por tanto, el distribuidor puede oponerse, por motivos excepcionales, a que las citadas obligaciones se le apliquen de forma demasiado amplia (véase considerando 18 del Reglamento).

— Que las partes 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 concedido o de modificar el territorio concedido, en el caso de que el abastecedor demuestre la existencia de justificaciones objetivas.

Indica la Comisión —considerando 19 del Reglamento— que el abastecedor debe poder reservarse el derecho de designar otras empresas de distribución y servicio en el territorio concedido o de modificar este último, pero esto únicamente en el caso de que concurran motivos excepcionales.

2) Que la duración del acuerdo sea al menos de cuatro años o que el plazo de cancelación normal del acuerdo convenido por un período indeterminado sea al menos de un año para las dos partes, a menos: que el abastecedor esté obligado a pagar 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 rescisión normal.

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.

Como claramente se observa, estas disposiciones fijan las condiciones mínimas de exención en cuanto a la duración y a la cancelación del acuerdo de distribución y de servicio de venta y de postventa, ya que, a causa de las cláusulas de no competencia y de exclusividad de marca en relación con las inversiones efectuadas por el distribuidor para mejorar la estructura de la distribución y del servicio de los productos contractuales, la dependencia económica del distribuidor con respecto al proveedor aumenta considerablemente

en caso de acuerdos celebrados a corto plazo o cancelables tras un período breve (véase considerando número 20 del Reglamento).

En íntima relación con lo anteriormente expuesto, el apartado tercero del artículo que se comenta recoge que las partes no podrán alegar justificaciones objetivas (determinadas en el sentido del presente artículo), que habrán de precisarse con detalle en el momento de concluir el 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.

Finalmente se indica, en el cuarto y último de los apartados del artículo que aquí nos ocupa, que las condiciones de exención recogidas en este precepto reglamentario, en modo alguno prejuzgan el derecho de las partes a ejercer la rescisión extraordinaria del acuerdo.

E. Casos en los que no se aplica la exención

La exención general prevista en este Reglamento no se aplicará, según declara el artículo 6:

— Cuando las dos partes del acuerdo son constructoras de vehículos automóviles.

La importante traba que a la competencia suponen los acuerdos por los que un constructor de vehículos automóviles confía la distribución de sus productos a otro constructor de vehículos automóviles, constituye la causa que justifica la exclusión de estos acuerdos del beneficio de exención (véase considerando número 22 del Reglamento).

Ciertamente, si, por ejemplo, un fabricante de vehículos alemán nombrara a otro fabricante italiano distribuidor en exclusiva para Italia, y el fabricante italiano nombrara a la empresa alemana competidora su distribuidor exclusivo para Alemania, con toda seguridad ninguna de ambas empresas realizaría grandes esfuerzos para distribuir los productos de la otra, ya que, tenderían a concentrarse en vender sus propios productos en sus respectivos mercados nacionales.

— Cuando el fabricante, el abastecedor u otra empresa de la red de distribución obligue al distribuidor a no reducir por debajo de determinados precios o a no sobrepasar ciertos porcentajes de descuento al revender los productos del contrato u otros correspondientes.

Así pues, las cláusulas de precios mínimos y las obligaciones de no sobrepasar determinadas tasas de descuento quedan excluidas del beneficio de exención concedido por el Reglamento.

— Cuando, en relación con vehículos automóviles de tres o más ruedas o de sus piezas de recambio, las partes convengan acuerdos o prácticas concertadas a los cuales los Reglamentos número 1983/83 y número 1984/83 hayan declarado inaplicable el apartado 1 del artículo 85, en una medida que sobrepase el presente Reglamento.

Indica la Comisión —considerando número 24 del Reglamento— que la exención no se aplica cuando, para productos considerados en el presente Reglamento, las partes del acuerdo pactan obligaciones admisibles en virtud de los Reglamentos número 1983/83 y 1984/83 de la Comisión, relativos, respectivamente, a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado C.E.E. a determinadas categorías de acuerdos de distribución y compra exclusiva en la combinación de obligaciones que en ellos se encuentra exenta, pero cuyo alcance excede del de los compromisos exentos por el presente Reglamento.

F. Pérdida del beneficio de la exención

El artículo 10 establece que la Comisión podrá retirar el beneficio de la exención en bloque si comprobara que en su caso determinado, un acuerdo exento en virtud del presente Reglamento produce, no obstante, efectos incompatibles con las condiciones previstas para la exención según el artículo 85.3 del Tratado C.E.E. y, en particular:

— Cuando los productos contractuales u otros correspondientes no se encuentran sometidos, en el Mercado Común o en una parte sustancial del mismo, a la competencia de productos que, a causa de sus propiedades, del uso al que se les destina y de su precio, sean considerados como similares por el usuario.

— Cuando el fabricante o una empresa de la red de distribución impida de forma continua o sistemática, excediéndose del contexto de la exención concedida por el presente Reglamento, a los usuarios finales o a otras empresas de la red de distribución, adquirir en el interior del Mercado Común los productos contractuales u otros correspondientes y obtener el servicio postventa de dichos productos.

En relación con este supuesto, la Comisión indica en su Comunicación relativa al Reglamento que el usuario final europeo no debe sufrir obstaculiza-

ciones abusivas ni en el Estado miembro en el que desee adquirir el vehículo automóvil, ni en el de destino en el que vaya a solicitar la matriculación. Si bien los obstáculos inherentes a la distribución exclusiva y selectiva no constituyen abuso, no obstante, la exención concedida por el presente Reglamento se ve comprometida por cualesquiera prácticas restrictivas concertadas entre empresas de la red de distribución que sobrepasen y restrinjan las posibilidades de compra del usuario final europeo. Lo mismo cabe decir de las medidas unilaterales generadoras de efectos nocivos para los usuarios que puedan tomar el constructor, sus importadores o sus distribuidores. A título de ejemplo, cita la Comisión, la negativa del distribuidor a ejecutar, en los vehículos automóviles que no ha vendido y que han sido importados de otros Estados miembros, los trabajos incluidos en la garantía; la negativa de los fabricantes o de sus importadores a colaborar en la matriculación de vehículos importados de otros Estados miembros por los usuarios finales europeos; los plazos de entrega anormalmente prolongados, etc.

— Cuando se apliquen a los productos contractuales u otros correspondientes, de forma continua precios o condiciones que difieran notablemente de un Estado miembro a otro y estas diferencias se funden esencialmente en compromisos exentos por el presente Reglamento.

Resulta claro que las diferencias de precios existentes para vehículos de una misma marca de un Estado miembro a otro pueden responder, en cierta medida, a la distinta configuración de la oferta y de la demanda en cada caso particular. Ahora bien, cuando las diferencias existentes son considerables, hay que presumir que las mismas tienen su origen en una medida de carácter estatal o en prácticas privadas de carácter restrictivo (Comunicación de la Comisión relativa a su Reglamento).

Partiendo de este planteamiento, la Comisión puntualiza que las diferencias entre los distintos precios netos recomendados, para la venta a los usuarios finales de un vehículo, de un Estado Miembro a otro, pueden permitirse siempre y cuando la diferencia, calculada sobre la base de la unidad monetaria, el ECU, no sobrepasa el 12 por 100 del precio más bajo, pudiendo elevarse dicho porcentaje durante un período máximo de un año: en un 6 por 100 suplementario del precio de baremo, o para una parte no significativa de los vehículos de la gama considerada en el acuerdo. Así pues, la Comisión entiende que las diferencias entre los distintos precios netos recomendados para su aplicación al usuario final, son admisibles siempre que no superen ciertos porcentajes (un 12% que puede, conforme ya vimos, elevarse temporalmente a un

18%), y sean debidas bien a que el adquirente del vehículo deba satisfacer en uno de dichos Estados Miembros impuestos, tasas y cánones que exceden del 100 por 100 del precio neto, o bien a que la libertad de formar el precio o el margen comercial en un Estado Miembro esté limitada directa o indirectamente por medidas estatales que se prolongan durante más de un año.

— Cuando en los acuerdos relacionados con el abastecimiento al distribuidor de automóviles concretos correspondientes a un modelo de la gama considerada por el acuerdo, se apliquen precios o condiciones sin justificación objetiva, que tengan por objeto o por efecto compartimentar zonas del Mercado Común.

En su Comunicación, la Comisión considera que el abastecedor, con ocasión de la venta de un automóvil concreto correspondiente a un modelo de la gama precisada en el acuerdo, puede cobrar al distribuidor un suplemento objetivamente justificado por los costos particulares de distribución, así como por las diferencias en la versión del modelo y las especificaciones requeridas por la legislación del Estado Miembro en donde el vehículo va a circular.

En un Estado miembro donde la formación de los precios esté afectada por medidas estatales, anteriormente mencionadas, el abastecedor facturará otro suplemento. Pero, al hacerlo, dicho suplemento no podrá superar el precio que se calcularía, en casos similares en los Estados miembros en los que la formación de los precios no está afectada de la forma mencionada y en los que se recomiende el precio neto más bajo para la venta a los usuarios finales, respectivamente, del automóvil concreto de la gama considerada en el acuerdo y del modelo correspondiente.

G. Definición de los conceptos utilizados por el Reglamento

En el artículo 13, la Comisión nos da a conocer algunos de los conceptos empleados en el Reglamento. Es fundamental, pues, exponer a continuación esta lista de explicación de los conceptos más importantes.

— Los “acuerdos de distribución y de servicio de venta y postventa”:

Son acuerdos de duración definida o indeterminada celebrados entre dos empresas, en los cuales la empresa que suministra los productos encarga a la otra que realice la distribución y el servicio de venta y postventa de los mismos.

— Las “partes del acuerdo”:

Son las partes que participan en el acuerdo, la que suministra los productos objeto del contrato es el “abastecedor” y la encargada de realizar la distribución y servicio de los mismos es el “distribuidor”.

— El “territorio convenido”:

Es el territorio delimitado del Mercado Común, al que se refiere la obligación de suministro exclusivo considerada en el sentido del artículo 1.

— Los “productos contractuales”:

Son los vehículos automóviles de tres o más ruedas destinados a ser utilizados en las vías públicas y sus piezas de recambio.

— La “gama considerada en el acuerdo”:

Es todo el conjunto de los productos contractuales.

— Las “piezas de recambio”:

Son las piezas colocadas en un vehículo automóvil para sustituir las que lo componen. Los usos comerciales del sector serán determinantes para delimitar otras piezas y accesorios.

— El “constructor”:

Es la empresa que construye o hace construir los vehículos automóviles de la gama precisada en el acuerdo; o la empresa que está vinculada a las empresas que fabrican o hacen fabricar estos vehículos automóviles.

— Las “empresas vinculadas”:

a) Son empresas de las que una dispone, directa o indirectamente:

1) De más de la mitad del capital o del capital de explotación de la otra empresa.

2) De más de la mitad de los derechos de voto en la otra empresa.

3) Del poder de designar más de la mitad de los miembros del consejo de vigilancia o de administración, o de los órganos que representen legalmente a la otra empresa.

4) Del derecho de administrar los asuntos de la otra empresa.

b) Empresas en las que una tercera empresa dispone directa o indirectamente de los derechos o poderes anteriormente mencionados.

— Las “empresas de la red de distribución”:

Son, además de las partes del acuerdo, el constructor y las empresas encargadas por él, o con su autorización, de la distribución y de los servicios de venta y postventa de los productos del contrato u otros correspondientes.

— Los “automóviles particulares correspondientes a un modelo de la gama considerada en el acuerdo”:

Son vehículos particulares que el constructor fabrica o monta en serie, y cuyas características son idénticas a las de los automóviles particulares de la gama precisada en el acuerdo (carrocería, trenes de rodamiento, grupo motopropulsor y tipo de motor).

— Los “productos, vehículos o piezas de recambio correspondientes”:

Son los que tienen la misma naturaleza que los de la gama precisada en el acuerdo, que son distribuidos por el constructor o con su consentimiento y son objeto de un acuerdo de distribución y de servicio concluido con una empresa de la red de distribución.

— Los términos “distribuidor” y “vendedor” incluyen otras formas de comercialización tales como, por ejemplo, el “leasing”.

H. Consideraciones finales

El objetivo prioritario que persigue este Reglamento número 123/85 de 12 de diciembre de 1984, como ya repetidamente se ha indicado, radica en hacer realidad el funcionamiento de un auténtico Mercado Común, de manera que el consumidor pueda comprar, hacer reparar y mantener un vehículo automóvil en el Mercado Común y más concretamente allí donde se le ofrezcan las condiciones de precio y calidad más favorables a sus intereses. La Comisión intenta garantizar, por ejemplo, a un usuario final inglés el poder adquirir en otro punto del Mercado Común, por ejemplo en Alemania, en el que se ofrece un precio más barato, un vehículo concreto fabricado en serie y equipado con las especificaciones necesarias (volante a la derecha) para poder circular en el lugar donde va a ser matriculado (Inglaterra).

En último término, conviene precisar que el presente Reglamento, obligatorio y directamente aplicable en cada Estado Miembro, concede la exención para tan sólo un período de tiempo limitado, ya que, habiendo entrado en vigor el día 1 de julio de 1985, el mismo se aplicará —artículo 14 del Reglamento— hasta el día 30 de junio de 1995.

BIBLIOGRAFÍA

- ANTONI FONT RIBAS: *Mercado Común y distribución*. Bosch, Casa Editorial, S.A. Barcelona 1987.
- JUAN IGNACIO FONT GALÁN: *La libre competencia en la Comunidad Europea*. Editorial Cometa S.A. Zaragoza 1986.
- RICHARD PLENDER y JOSÉ PÉREZ SANTOS: *Introducción al Derecho Comunitario Europeo*. Editorial Civitas S.A. Madrid 1985.
- BRIGITTE CASTELL BORRAS: *La defensa de la competencia en la C.E.E. Artículo 85 del Tratado de Roma*. Editorial Praxis S.A. Barcelona 1986.
- STEPHEN PICKARD: *Iniciación a la política de competencia de la C.E.E.* Editorial Civitas S.A. Madrid 1986.
- ROBERTO BALDI: *El derecho a la distribución comercial en la Europa comunitaria*. Editorial Revista del Derecho Privado. Madrid 1988.
- DIEGO LÓPEZ GARRIDO: *Libertades económicas y derechos fundamentales en el sistema comunitario europeo*. Editorial Tecnos S.A. Madrid 1986.
- TERESA PUENTE MUÑOZ: *El Contrato de concesión mercantil*. Editorial Montecorvo S.A. Madrid 1976.
- PIERRE HATHIJSEN: *Guía del Derecho de la Comunidad Europea*. Extecom, S.A. Madrid 1987.
- J & A GARRIGUES: 1983: *Una guía para entender y actuar en el Mercado Único*. Ariel S.A. Barcelona 1990.
- MANUEL BROSETA PONT: *Manual de Derecho Mercantil*. Editorial Tecnos. Madrid 1983.
- RODRIGO URÍA: *Derecho Mercantil*. Madrid 1976.
- A. BERCOVITZ: "La formación del derecho de la competencia". *A.D., Ind.* 2, 1975.
- NICOLÁS MARTÍ: "La llamada concesión mercantil. Notas para su estudio". *AFDU La Laguna* 2, 163, 1965-1966.
- BARBA DE VEGA: "El derecho protector de la libre competencia". *A.D. Ind.* 4, 1977.
- J. GARRIGUES: "La defensa de la competencia mercantil". *S.E.P.*, Madrid 1964.
- MATILLA ALEGRE: "La política de la competencia en la Comunidad Económica Europea y en la legislación española". *Estudios de Deusto*, 1980, fasc. 65.
- NAVARRO AGUILERA LONA: "Derecho de propiedad industrial y Derecho de la competencia en la C.E.E." *Estudios Deusto*, 1974.
- JUAN IGNACIO FONT GALÁN: "Competencia desleal y prácticas prohibidas en el marco de la Ley de Prácticas restrictivas de la competencia". *R.D.M.*, 1977, núm. 146.
- SÁNCHEZ CALERO: "El proyecto de ley de represión de las prácticas comerciales restrictivas de la competencia". *R.D.M.* 1963, núm. 88.