



Recopilación de la Jurisprudencia

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Segunda)

de 14 de junio de 2012*

«Competencia — Artículo 101 TFUE — Sector de los vehículos de motor — Reglamento (CE) n° 1400/2002 — Exención por categorías — Sistema de distribución selectiva — Concepto de “criterios definidos” en el caso de un sistema de distribución selectiva cuantitativa — Negativa a aceptar a una empresa como distribuidor autorizado de vehículos nuevos — Inexistencia de criterios de selección cuantitativos precisos, objetivos, proporcionados y no discriminatorios»

En el asunto C-158/11,

que tiene por objeto una petición de decisión prejudicial planteada, con arreglo al artículo 267 TFUE, por la Cour de cassation (Francia), mediante resolución de de 29 de marzo de 2011, recibida en el Tribunal de Justicia el 1 de abril de 2011, en el procedimiento entre

Auto 24 SARL

y

Jaguar JLR France SAS,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Segunda),

integrado por el Sr. J.N. Cunha Rodrigues (Presidente de Sala), y los Sres. U. Lõhmus, A. Rosas, A. Ó Caoimh (Ponente) y A. Arabadjiev, Jueces;

Abogado General: Sr. J. Mazák;

Secretaria: Sra. R. Şereş, administradora;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 11 de enero de 2012;

consideradas las observaciones presentadas:

- en nombre de Auto 24 SARL, por el Sr. R. Bertin, abogado;
- en nombre de Jaguar JLR Francia SAS, por los Sres. J. Vogel y L. Boudailliez, abogados;
- en nombre del Gobierno francés, por los Sres. G. de Bergues y J. Gstalter, en calidad de agentes;
- en nombre de la Comisión Europea, por los Sres. B. Mongin, A. Biolan y F. Ronkes Agerbeek, en calidad de agentes;

* Lengua de procedimiento: francés.

vista la decisión adoptada por el Tribunal de Justicia, oído el Abogado General, de que el asunto sea juzgado sin conclusiones;

dicta la siguiente

Sentencia

- 1 La petición de decisión prejudicial tiene por objeto la interpretación del artículo 1, apartado 1, letra f), del Reglamento (CE) n° 1400/2002 de la Comisión, de 31 de julio de 2002, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor (DO L 203, p. 30).
- 2 Esta petición se ha presentado en el marco de un litigio entre Auto 24 SARL (en lo sucesivo, «Auto 24») y Jaguar JLR France SAS (en lo sucesivo, «JLR») relativo a la decisión de esta última empresa de no aceptar a Auto 24 como distribuidor autorizado de vehículos de motor nuevos de marca LAND ROVER.

Marco jurídico

Derecho de la Unión

- 3 El Reglamento n° 1400/2002 (en lo sucesivo, «Reglamento»), adoptado en base al artículo 1 del Reglamento n° 19/65/CEE del Consejo, de 2 de marzo de 1965, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos y prácticas concertadas (DO 1965, 36, p. 533; EE 08/01, p. 85), exime de la prohibición formulada en el artículo 81 CE, apartado 1, a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor (en lo sucesivo, «exención»).
- 4 Los considerandos 1 y 4 a 8 del Reglamento están redactados así:
 - «(1) La experiencia adquirida en el sector de los vehículos de motor en lo relativo a la distribución de vehículos de motor nuevos, [...] permite definir unas categorías de acuerdos verticales que pueden considerarse que satisfacen normalmente las condiciones establecidas en el apartado 3 del artículo 81.
 - [...]
 - (4) El beneficio de la exención deberá limitarse a los acuerdos verticales respecto de los cuales quepa presumir con un grado suficiente de seguridad que cumplen las condiciones del apartado 3 del artículo 81.
 - (5) Los acuerdos verticales correspondientes a las categorías definidas en el presente Reglamento pueden mejorar la eficiencia económica de una cadena de producción o de distribución al permitir una mejor coordinación entre las empresas participantes. En concreto, pueden producir una reducción de los costes de transacción y distribución de las partes y optimizar sus ventas y niveles de inversión.
 - (6) La probabilidad de que dicha mejora de la eficiencia económica compense los efectos contrarios a la competencia derivados de las restricciones contenidas en los acuerdos verticales depende del grado de poder de mercado que tengan las empresas implicadas y, por tanto, de la medida en que dichas empresas estén expuestas a la competencia de otros proveedores de bienes o servicios que el comprador considere intercambiables o sustituibles [...].

- (7) Se establecerán unos umbrales basados en la cuota de mercado con objeto de tomar en consideración el poder de mercado del proveedor. [...] El umbral por debajo del cual quepa presumir que las ventajas otorgadas por los acuerdos verticales compensan sus efectos restrictivos deberá variar en función de las características de los distintos tipos de acuerdos verticales. Por lo tanto, cabe presumir que, en general, los acuerdos de distribución presentan estas ventajas cuando el proveedor interesado tiene una cuota de mercado de hasta un 30 % en los mercados de distribución de vehículos de motor nuevos o de recambios, o de hasta un 40 % en los casos en que se utilice la distribución selectiva cuantitativa para la venta de vehículos de motor nuevos [...].
- (8) Por encima de esos umbrales de cuota de mercado no cabe presumir que los acuerdos verticales que entren en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81 generarán con carácter general ventajas objetivas de tal naturaleza y dimensión que compensen las desventajas que causan a la competencia. En cualquier caso, tales ventajas pueden preverse en el caso de distribución selectiva cualitativa con independencia de la cuota de mercado del proveedor.»

5 Con arreglo al artículo 1, apartado 1, letras f) a h), del Reglamento, a efectos de aplicación del mismo, se entenderá por:

- «f) “Sistema de distribución selectiva”, un sistema de distribución en el cual el proveedor se compromete a vender los bienes o servicios contractuales, directa o indirectamente, sólo a distribuidores o talleres de reparación seleccionados a partir de criterios definidos, y en el cual estos distribuidores o talleres de reparación se comprometen a no vender estos bienes o servicios a distribuidores o talleres de reparación independientes, sin perjuicio de la posibilidad de vender recambios a talleres de reparación independientes y de la obligación de facilitar a los operadores independientes toda la información técnica, todos los equipos de diagnóstico, todas las herramientas y toda la formación necesaria para la reparación y el mantenimiento de los vehículos de motor o para la aplicación de medidas de protección del medio ambiente.
- g) “Sistema de distribución selectiva cuantitativa”, un sistema de distribución selectiva en el que el proveedor aplica, para seleccionar a los distribuidores o talleres de reparación, criterios que limitan directamente su número.
- h) “Sistema de distribución selectiva cualitativa”, un sistema de distribución selectiva en el cual el proveedor aplica, para seleccionar a los distribuidores o talleres de reparación, criterios de carácter puramente cualitativo, que son necesarios por la naturaleza de los bienes o servicios contractuales, que se han establecido uniformemente para todos los distribuidores o talleres de reparación que soliciten su inclusión en el sistema de distribución, que no se aplican de manera discriminatoria y que no limitan directamente el número de distribuidores o talleres de reparación.»

6 El artículo 3, apartado 1, del Reglamento establece:

«Sin perjuicio de lo dispuesto en los apartados 2, 3, 4, 5, 6 y 7, la exención se aplicará a condición de que la cuota de mercado del proveedor en el mercado de referencia en el que venda los vehículos de motor nuevos, los recambios para vehículos de motor o los servicios de reparación y mantenimiento no supere el 30 %.

Con todo, el umbral de cuota de mercado para la aplicación de la exención será del 40 % para los acuerdos por los que se establezcan sistemas de distribución selectiva cuantitativa para la venta de vehículos de motor nuevos.

Dichos umbrales no se aplicarán a los acuerdos que establezcan sistemas de distribución selectiva cualitativa.»

- 7 En lo que respecta a la venta de vehículos de motor nuevos, el artículo 5, apartado 2, letra b), del Reglamento dispone que la exención no se aplicará a ninguna «obligación directa o indirecta impuesta a cualquier distribuidor de turismos o vehículos comerciales ligeros dentro de un sistema de distribución selectiva que limite su capacidad para establecer puntos de venta o de entrega adicionales en otros lugares del mercado común en los que aplique la distribución selectiva».
- 8 Según el artículo 6 del Reglamento, podrá retirarse el beneficio de la exención si se comprobara que, en un caso determinado, los acuerdos verticales de que se trata surten, no obstante, efectos incompatibles con los requisitos establecidos en el apartado 3 del artículo 81 CE.
- 9 Con arreglo a su artículo 12, el Reglamento entró en vigor el 1 de octubre de 2002, salvo por lo que respecta a su artículo 5, apartado 2, letra b), antes citado, que sólo es aplicable a partir del 1 de octubre de 2005.

Derecho francés

- 10 Según lo dispuesto en el artículo 1382 del code civil, «cualquier hecho atribuible a una persona que cause a otra un daño obligará a aquélla por cuya culpa se produjo el daño a repararlo».

Litigio principal y cuestión prejudicial

- 11 JLR es importador en Francia de vehículos de motor nuevos y de productos de marca LAND ROVER.
- 12 Auto 24 era el concesionario exclusivo de JLR en Périgueux (Francia) desde 1994. Su contrato de concesión se resolvió el 27 de septiembre de 2002, con efecto a 30 de septiembre de 2004, en aplicación del preaviso de dos años estipulado en dicho contrato. En la fecha de efecto de dicha resolución, Auto 24 celebró un contrato con JLR como taller de reparación autorizado. En cambio, JLR no aceptó su candidatura para convertirse en distribuidor autorizado.
- 13 En una sentencia que adquirió firmeza el 28 de octubre de 2005, el tribunal de commerce de Versailles consideró que JLR había actuado de modo discriminatorio al valorar esa candidatura y, en consecuencia, condenó a dicha empresa a abonar una indemnización por lucro cesante de 100.000 euros a Auto 24, en reparación de la pérdida del beneficio que esta última habría podido obtener si hubiera alcanzado la condición de distribuidor autorizado.
- 14 El 19 de enero de 2006, JLR denegó de nuevo a Auto 24 la condición de distribuidor autorizado en Périgueux, alegando que el «numerus clausus» que había decidido establecer impedía designar en dicha ciudad a un distribuidor de vehículos nuevos.
- 15 En octubre de 2006, la sociedad Pericaud Automobiles, distribuidor autorizado de JLR, abrió un establecimiento secundario en Trélassac (Francia), en la periferia de Périgueux.
- 16 En este contexto, Auto 24 demandó a JLR ante el tribunal de commerce de Bordeaux a fin de obtener reparación del perjuicio que le había causado la decisión de JLR de no aceptarla como distribuidor autorizado en el sector de Périgueux.
- 17 En su sentencia de 8 de febrero de 2008, el tribunal de commerce de Bordeaux desestimó la totalidad de las pretensiones de Auto 24.
- 18 En su sentencia de 2 de diciembre de 2009, la cour d'appel de Paris confirmó la sentencia anterior, poniendo de relieve que JLR se había negado a aceptar a Auto 24 como distribuidor basándose en un «numerus clausus» establecido el 8 de abril de 2005, en el que se preveían 72 contratos de distribuidores autorizados para 109 emplazamientos, descritos en un cuadro de contratos y de emplazamientos en el que no figuraba Périgueux.

- 19 Auto 24 interpuso recurso de casación contra esta última sentencia ante el órgano jurisdiccional remitente. En su recurso de casación, Auto 24 sostiene que la cour d'appel de Paris ha vulnerado el artículo 1, apartado 1, letra g), del Reglamento y el artículo 1382 del code civil, por una parte, al estimar que ninguna disposición legal o reglamentaria, de Derecho nacional o comunitario, obliga al concedente a justificar las razones económicas o de otro tipo que le han llevado a establecer un «numerus clausus» y, por otra parte, al tomar en consideración el hecho de que JLR hubiera establecido un «numerus clausus» que no permitía una implantación en Périgueux sin haber procedido a examinar la objetividad de los criterios de selección, la utilidad económica de éstos, la mejora del servicio prestado a la clientela y el modo en que se aplicaban tales criterios. Según Auto 24, en un sistema de distribución selectiva cuantitativa, el proveedor, al seleccionar a sus distribuidores, está obligado a utilizar unos criterios de selección cuantitativos precisos, objetivos y proporcionados al fin perseguido y a aplicarlos de modo no discriminatorio.
- 20 Dadas estas circunstancias, la Cour de cassation, que alberga ciertas dudas sobre la interpretación del Reglamento y, en particular, sobre los requisitos aplicables a los criterios de selección en los casos de distribución selectiva cuantitativa, decidió suspender el procedimiento y plantear al Tribunal de Justicia la siguiente cuestión prejudicial:

«¿Qué significado debe atribuirse a la expresión “criterios definidos” que figura en el artículo 1, apartado 1, letra f), del Reglamento [...] cuando se trata de una distribución selectiva cuantitativa?»

Sobre la cuestión prejudicial

- 21 Mediante la cuestión planteada por el órgano jurisdiccional remitente, éste pregunta, fundamentalmente, si los términos «criterios definidos», que figuran en el artículo 1, apartado 1, letra f), del Reglamento, deben interpretarse considerando que, para que un sistema de distribución selectiva cuantitativa, en el sentido del Reglamento, disfrute de la exención, es preciso que dicho sistema se base en criterios objetivamente justificados y aplicados uniforme e indistintamente a todos los candidatos a distribuidores autorizados.
- 22 Con carácter preliminar, procede recordar que la jurisprudencia del Tribunal de Justicia ha declarado ya (véanse en particular las sentencias de 18 de diciembre de 1986, VAG France, 10/86, Rec. p. 4071, apartado 12; de 30 de abril de 1998, Cabour, C-230/96, Rec. p. I-2055, apartados 47, 48 y 51, y de 2 de abril de 2009, Pedro IV Servicios, C-260/07, Rec. p. I-2437, apartado 68) que, en sí mismo, el incumplimiento de alguno de los requisitos necesarios para la exención no puede dar lugar a una indemnización de daños y perjuicios en virtud del artículo 101 TFUE ni obligar a un proveedor a aceptar en su sistema de distribución a un candidato a distribuidor.
- 23 En el presente caso, Auto 24 alega, fundamentalmente, que todo criterio cuantitativo en el sentido del artículo 1, apartado 1, letra g), del Reglamento, es decir, todo criterio que, para seleccionar a los distribuidores o a los talleres de reparación, limite directamente el número de éstos, debe responder a justificaciones económicas objetivas, cuya prueba incumbe al proveedor, y debe aplicarse de modo uniforme y no discriminatorio en todas las zonas de distribución y a todos los candidatos potenciales a la inclusión en el sistema de distribución.
- 24 A este respecto procede recordar que, según los considerandos 1 y 4 a 6 del Reglamento, la exención únicamente es aplicable a los acuerdos verticales de los que se presume, gracias a la experiencia adquirida en materia de distribución en el sector de los vehículos de motor, que cumplen los requisitos establecidos en el artículo 101 TFUE, apartado 3, al ofrecer una mejora de la eficiencia.
- 25 Como indica el considerando 7 del Reglamento, los umbrales por debajo de los cuales cabe presumir que las ventajas derivadas de los acuerdos verticales superan sus efectos restrictivos varían en función de las características de los distintos tipos de acuerdos verticales.

- 26 Según los considerandos 7 y 8 del Reglamento, los acuerdos verticales presentan generalmente tales ventajas cuando la cuota de mercado del proveedor de que se trate en el mercado en que vende vehículos de motor nuevos no supera el 40 %, en el caso de que utilice la «distribución selectiva cuantitativa» para la venta de estos vehículos, mientras que, en el caso de la «distribución selectiva cualitativa», tales ventajas pueden darse por sentadas con independencia de la cuota de mercado del proveedor.
- 27 Así pues, conforme a lo dispuesto en el artículo 3, apartado 1, párrafo segundo, del Reglamento, el umbral de cuota de mercado para la aplicación de la exención será del 40 % en el caso de los acuerdos por los que se establezcan sistemas de distribución selectiva cuantitativa para la venta de los mencionados vehículos, mientras que, según el párrafo tercero de este apartado 1, la cuota de mercado del proveedor de que se trate carece de importancia a la hora de aplicar la exención a los acuerdos que establezcan sistemas de distribución selectiva cualitativa.
- 28 Éste es el contexto que debe tomarse en consideración para comprender los conceptos de «sistema de distribución selectiva», de «sistema de distribución selectiva cuantitativa» y de «sistema de distribución selectiva cualitativa», definidos en las letras f), g) y h), respectivamente, del apartado 1 del artículo 1 del Reglamento.
- 29 Según estas últimas disposiciones, tanto en el caso de los sistemas de distribución selectiva cuantitativa como en el caso de los sistemas de distribución selectiva cualitativa, en el sentido del Reglamento, los distribuidores deben ser seleccionados a partir de «criterios definidos», en el sentido del artículo 1, apartado 1, letra f), del Reglamento.
- 30 En este contexto, los términos «criterios definidos» utilizados en dicha disposición deben interpretarse en el sentido de criterios cuyo contenido preciso pueda verificarse.
- 31 A este respecto procede puntualizar que no es necesario, con vistas a la verificación del contenido preciso de los criterios de selección utilizados en un sistema de distribución selectiva, que tales criterios sean publicados, lo que entrañaría un riesgo, como ha indicado el Gobierno francés, de poner en peligro secretos comerciales o incluso de facilitar eventuales comportamientos colusorios.
- 32 Por otra parte, no se deduce de la definición del concepto de «sistema de distribución selectiva cuantitativa», recogida en el artículo 1, apartado 1, letra g), del Reglamento, que este concepto deba interpretarse en el sentido de que exige necesariamente, no sólo que los criterios aplicados por el proveedor para seleccionar a sus distribuidores sean «definidos», sino además que sean objetivamente justificados y se apliquen uniforme e indistintamente a todos los candidatos a distribuidores autorizados.
- 33 En efecto, sólo en relación con los sistemas de distribución selectiva cualitativa exige el Reglamento, en la definición recogida en su artículo 1, apartado 1, letra h), que los criterios de selección utilizados por el proveedor sean «necesarios por la naturaleza de los bienes o servicios contractuales, que se [hayan] establecido uniformemente para todos los distribuidores o talleres de reparación que soliciten su inclusión en el sistema de distribución [y] que no se [apliquen] de manera discriminatoria».
- 34 Así pues, se desprende del propio tenor de las definiciones recogidas en el artículo 1, apartado 1, letras f) y g), del Reglamento que, cuando un sistema de distribución para la venta de vehículos de motor nuevos prohíbe la reventa a distribuidores no autorizados y se basa en criterios definidos que limitan directamente el número de distribuidores, dicho sistema puede calificarse de «sistema de distribución selectiva cuantitativa» en el sentido del Reglamento. El hecho de que, en la práctica, los sistemas de distribución de vehículos de motor nuevos comporten con mucha frecuencia criterios tanto cualitativos como cuantitativos carece de importancia a este respecto, como JLR y la Comisión Europea reconocieron, en definitiva, en la vista.
- 35 Dadas estas circunstancias —tal como sostienen, básicamente, JLR, el Gobierno francés y la Comisión—, si en el contexto del Reglamento los criterios cuantitativos de selección debieran ser necesariamente objetivos y no discriminatorios, la consecuencia sería una confusión entre los requisitos que el Reglamento impone para aplicar la exención a los sistemas de distribución selectiva cualitativa y los que impone para aplicar la exención a los sistemas de distribución selectiva cuantitativa.

- 36 Ahora bien, no se deduce de la lógica interna del Reglamento que el legislador haya querido establecer idénticos requisitos de exención para ambos sistemas de distribución selectiva. Antes al contrario, dado que, como se indica en los apartados 26 y 27 *supra*, el Reglamento formula requisitos de exención distintos según que la distribución selectiva se califique de «cuantitativa» o de «cualitativa», los criterios que figuran únicamente en el artículo 1, apartado 1, letra h), del Reglamento no pueden aplicarse igualmente a la letra g) de dicho apartado, so pena de proceder a una amalgama entre ambos tipos de distribución selectiva.
- 37 Por otra parte, en contra de lo que las alegaciones de Auto 24 dan a entender, carece de importancia a este respecto el hecho de que un proveedor no pueda impedir la apertura de un establecimiento secundario por parte de uno de sus distribuidores autorizados, con arreglo al artículo 5, apartado 2, del Reglamento.
- 38 Además, no afecta tampoco al presente asunto la jurisprudencia establecida en la sentencia de 25 de octubre de 1977, Metro/Comisión (26/76, Rec. p. 1875), que Auto 24 ha invocado. Sobre este punto basta con hacer constar que, en el contexto del Reglamento, como se indica en los apartados 33 a 35 *supra*, un «sistema de distribución selectiva cuantitativa» es diferente, por definición, de la selección cualitativa de distribuidores a la que se refiere el apartado 20 de la sentencia Metro SB-Großmärkte/Comisión, antes citada.
- 39 Habida cuenta del conjunto de consideraciones expuestas, procede responder a la cuestión planteada que, en el caso de un sistema de distribución selectiva cuantitativa en el sentido del Reglamento, los términos «criterios definidos», que figuran en el artículo 1, apartado 1, letra f), del Reglamento, deben entenderse en el sentido de criterios cuyo contenido preciso pueda verificarse. Para disfrutar de la exención establecida en dicho Reglamento no es necesario que tal sistema se base en criterios objetivamente justificados y aplicados uniforme e indistintamente a todos los candidatos a distribuidores autorizados.

Costas

- 40 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. Los gastos efectuados por quienes, no siendo partes del litigio principal, han presentado observaciones ante el Tribunal de Justicia no pueden ser objeto de reembolso.

En virtud de todo lo expuesto, el Tribunal de Justicia (Sala Segunda) declara:

En el caso de un sistema de distribución selectiva cuantitativa en el sentido del Reglamento (CE) n° 1400/2002 de la Comisión, de 31 de julio de 2002, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor, los términos «criterios definidos», que figuran en el artículo 1, apartado 1, letra f), de este Reglamento, deben entenderse en el sentido de criterios cuyo contenido preciso pueda verificarse. Para disfrutar de la exención establecida en dicho Reglamento no es necesario que tal sistema se base en criterios objetivamente justificados y aplicados uniforme e indistintamente a todos los candidatos a distribuidores autorizados.

Firmas