

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA
de 25 de octubre de 1983 *

En el asunto 107/82,

Allgemeine Elektrizitäts Gesellschaft AEG-Telefunken AG, con domicilio social en Frankfurt am Main, representada por los Sres. Martin Hirsch y Fritz Oesterle, del bufete Gleiss, Lutz, Hootz, Hirsch y asociados, de Stuttgart, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^c Ernest Arendt, 34 B, rue Philippe II,

parte demandante,

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por los Sres. Christoph Bail y Gotz zur Hausen, miembros de su Servicio Jurídico, en calidad de Agentes, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Oreste Montalto, miembro de su Servicio Jurídico, bâtiment Jean Monnet, Kirchberg,

parte demandada,

* Lengua de procedimiento: alemán.

que tiene por objeto la anulación de la Decisión 82/267/CEE de la Comisión, de 6 de enero de 1982, referente a un procedimiento basado en el artículo 85 del Tratado CEE (IV/28.748—AEG-Telefunken; DO L 117, p. 15),

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA,

integrado por los Sres.: J. Mertens de Wilmars, Presidente; T. Koopmans, K. Bahlmann y Y. Galmot, Presidentes de Sala; P. Pescatore, A.J. Mackenzie Stuart, A. O’Keeffe, G. Bosco y O. Due, Jueces;

Abogado General: Sr. G. Reischl;
Secretario: Sr. P. Heim;

dicta la siguiente

Sentencia

(No se transcriben los antecedentes de hecho.)

Fundamentos de Derecho

- 1 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 24 de marzo de 1982, la entidad mercantil Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG (en lo sucesivo, «AEG»), con domicilio social en Frankfurt am Main, interpuso un recurso, con arreglo al párrafo segundo del artículo 173 del Tratado CEE, que tiene por objeto la anulación de la Decisión 82/267/CEE de la Comisión, de 6 de enero de 1982, referente a un procedimiento seguido en relación con el artículo 85 del Tratado CEE (IV/28.748/CEE—AEG-Telefunken).
- 2 Entre otras cosas, la demandante, una Sociedad anónima alemana, se dedica al desarrollo, fabricación y distribución de artículos de electrónica recreativa

(televisores, radios, magnetófonos, tocadiscos y material audiovisual). Desde 1970, dichos productos son fabricados y distribuidos por Telefunken Fernseh- und Rundfunk GmbH (en lo sucesivo, «TFR»), filial de AEG, la cual desde el 1 de junio de 1979 se estableció como división independiente de AEG. En la República Federal de Alemania, la distribución de productos Telefunken se efectúa a través de oficinas o establecimientos de venta AEG, y en otros Estados miembros de la Comunidad a través de filiales de AEG encargadas de las actividades de distribución en cada uno de dichos países, a saber, en relación con el presente asunto, AEG-Telefunken France (en lo sucesivo, «ATF») en Francia y AEG-Telefunken Belge (en lo sucesivo, «ATBG») en Bélgica.

- 3 Para la distribución en el mercado común de algunos productos Telefunken correspondientes al programa denominado «5 estrellas», que comprende los citados artículos de electrónica recreativa, el 6 de noviembre de 1973 AEG notificó a la Comisión un sistema de distribución selectiva para los productos de marca Telefunken (Vertriebsbindung für Telefunken-Markenwaren) basado en acuerdos-tipo (EG-Verpflichtungsscheine) celebrados con revendedores cualificados en fases diversas de la distribución. Posteriormente, a petición de la Comisión, AEG introdujo algunas modificaciones en dicho sistema. Mediante carta de 17 de mayo de 1976, el Director General de la Competencia informó a AEG de que consideraba que, a tenor del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, no existía ningún inconveniente para la utilización del acuerdo-tipo de distribución selectiva en su versión notificada el 16 de marzo de 1976.
- 4 Al cabo de los años, la Comisión, ante la que se habían presentado numerosas denuncias contra AEG por comerciantes del sector de la electrónica recreativa, llegó a sospechar que la aplicación del sistema de distribución selectiva por parte de AEG y de sus filiales no concordaba con el modelo que había sido objeto de notificación. Por consiguiente, los días 26 y 27 de junio de 1979, dicha Institución practicó unas inspecciones en locales de TFR, ATBG y ATF y, al estimar que los documentos que examinó en tal ocasión podían confirmar las sospechas, inició un procedimiento contra AEG, con arreglo al apartado 3 del artículo 9 del Reglamento n° 17 del Consejo (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22), mediante Decisión de 29 de mayo de 1980.

- 5 El 6 de enero de 1982, al terminar dicho procedimiento, la Comisión adoptó la Decisión controvertida por la que declaró que AEG había aplicado su sistema de distribución selectiva de forma abusiva, discriminando a algunos distribuidores y ejerciendo una influencia directa o indirecta sobre los precios de venta que debían fijar los distribuidores autorizados, y ello con ánimo de excluir en principio ciertas formas de distribución y de mantener los precios a un determinado nivel. La Decisión declara que, mediante la aplicación práctica de su sistema de distribución selectiva, AEG ha infringido el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, requiere a dicha Sociedad para que ponga fin de inmediato a la infracción observada y le impone una multa de un millón de ECU, o sea, de 2.445.780 DM.
- 6 En los motivos que alega en apoyo de su recurso, la demandante impugna respectivamente:
- I. La licitud del procedimiento que ha culminado con la adopción de la Decisión recurrida, que, según AEG, adolece de:
- a) insuficiente determinación de los hechos;
 - b) selección y utilización de documentos según criterios arbitrarios;
 - c) desconocimiento de las verdaderas condiciones del mercado;
 - d) falta de alusión a los resultados de anteriores investigaciones;
 - e) violación del derecho de defensa.
- II. La existencia de los requisitos previstos para la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, basándose en argumentos tales como:
- a) el carácter unilateral de las actuaciones imputadas a AEG y a sus filiales;
 - b) la licitud de los actos orientados a garantizar el mantenimiento de un mínimo margen de beneficios en el marco de un sistema de distribución selectiva;

- c) el carácter no sistemático de las conductas imputadas;
- d) la imposibilidad de imputar a AEG las conductas que se le reprochan;
- e) la inexistencia de obstáculos al comercio intracomunitario.

III. La fundamentación de los cargos en los que se basa la Decisión controvertida, concretamente:

- la existencia de una política de distribución contraria al sistema, así como de casos concretos de aplicación de dicha política;
- la existencia de una política de influencia sobre los precios de venta incompatible con el sistema de distribución selectiva, así como de casos concretos de aplicación de dicha política.

7. Además, entre las partes surgió una discrepancia a propósito de los intereses de demora que, según la Comisión, AEG debería pagar en el supuesto de que, al término del proceso seguido a consecuencia del recurso, siguiera estando obligada al pago de una multa. En efecto, al haberse mostrado dispuesta la Comisión a suspender la ejecución provisional de la Decisión a condición de que la demandante se comprometiera a pagar dichos intereses en el supuesto de que la sentencia del Tribunal de Justicia le resultara desfavorable, AEG contrajo este compromiso, a reserva no obstante de la decisión del Tribunal de Justicia sobre si pueden exigirse tales intereses.

8. Mediante auto de 6 de mayo de 1982, dictado en un procedimiento de medidas provisionales instado por AEG al mismo tiempo que su recurso, el Presidente del Tribunal de Justicia decidió suspender la ejecución mientras se mantuviera la fianza constituida el 17 de marzo de 1982 en favor de la Comisión. En el mismo auto se declaró que era legítima la reserva formulada por AEG y que tal reserva debía ser aceptada, así como que el problema de si deben satisfacerse intereses o no compete al órgano jurisdiccional que conoce del procedimiento principal.

I. Sobre los motivos por los que se impugna la licitud del procedimiento que ha culminado con la adopción de la Decisión recurrida

A. Insuficiente determinación de los hechos

- 9 AEG alega que la Comisión no tuvo en cuenta todos los datos que pueden aclarar las modalidades concretas de aplicación del sistema de distribución selectiva a escala de la Comunidad europea, limitándose a intervenir unos quinientos documentos y a utilizar párrafos entresacados, a lo sumo, de unos cuarenta documentos.
- 10 Sobre el particular procede declarar, como con razón ha alegado la Comisión, que, en el marco de una investigación, dicha Institución no está de ningún modo obligada a intervenir o a copiar todos los documentos relacionados con un sistema de distribución selectiva. En realidad, deben tomarse en consideración sólo los documentos referentes a la aplicación abusiva del sistema.

B. Selección y utilización de documentos según criterios arbitrarios

- 11 Según AEG, de entre los documentos intervenidos por la Comisión en sus inspecciones de 26 y 27 de junio de 1979, no se han tomado en consideración los que se habrían podido utilizar en su descargo. Del mismo modo, la Comisión descartó algunos resultados a los que había llegado durante su investigación, que eran favorables a AEG, y utilizó otros según unos criterios totalmente arbitrarios.
- 12 En apoyo de este motivo, AEG formula las siguientes alegaciones:
 - 1) Para fundamentar el cargo de concertación sobre los precios, que aparece en el punto 28 de la Decisión, la Comisión se basó en las informaciones facilitadas por el Sr. Iffli, en el marco de una simple petición de información, sin tener en cuenta que este último se oponía habitualmente a todo sistema de distribución selectiva.

- 2) En el caso Ratio-Markt, la Comisión no tuvo en cuenta el hecho de que los propios gerentes de Ratio habían reconocido que su establecimiento de Kassel no reunía los requisitos propios del comercio especializado.
 - 3) En ningún momento el comerciante Verbinnen manifestó haber sido objeto de presiones por parte de ATBG.
 - 4) Las peticiones de información dirigidas a comerciantes belgas sobre la utilización abusiva del sistema por parte de ATBG recibieron respuestas negativas. No obstante, en la Decisión no se hace mención alguna de las peticiones ni de las respuestas.
 - 5) La Comisión tan sólo tomó en consideración uno de los numerosos documentos presentados por AEG, que por lo demás utilizó de forma arbitraria, pero no tuvo en cuenta ninguna de las pruebas que AEG había presentado u ofrecido durante el procedimiento.
- 13 Sobre el particular procede subrayar que los casos con respecto a los que no se ha formulado ningún cargo no constituyen necesariamente una prueba de la correcta aplicación del sistema, dado que una aplicación abusiva del sistema solamente habría requerido que AEG interviniera en casos bastante esporádicos, cuando detectara un riesgo de importaciones paralelas o de competencia de precios muy fuerte. Por lo tanto, en estas circunstancias, la Comisión no estaba obligada a tomar en consideración los casos en los que no se discutía infracción alguna.
- 14 Por el contrario, procede examinar pormenorizadamente las alegaciones de AEG relativas a los casos Iffli, Ratio y Verbinnen, toda vez que, en estos casos, dichas alegaciones equivalen a afirmar que la Comisión consideró probada la existencia de una infracción después de haber descartado arbitrariamente los datos que la habrían llevado necesariamente a una conclusión distinta.
- 15 Si se las considera en este sentido, dichas alegaciones vienen a decir, esencialmente, que cuando se trató de verificar si determinados casos constituían una aplicación abusiva del sistema de distribución selectiva, la Comisión realizó una incorrecta apreciación de los elementos de prueba relativos a dichos casos. Por lo tanto, se trata en realidad de una apreciación

de fondo de los casos particulares (que se examinará posteriormente, al tratar sobre las cuestiones de fondo) y no de una cuestión relativa a la licitud del procedimiento seguido por la Comisión.

C. Desconocimiento de las verdaderas condiciones del mercado

- 16 AEG sostiene que la Comisión no ha tenido en cuenta la situación del mercado de la electrónica recreativa como tal, y ha hecho caso omiso de los factores que hacían irrazonable una política de distribución orientada a limitar el número de distribuidores autorizados y a mantener unos precios de venta elevados, como por ejemplo la competencia encarnizada que existe en este sector.
- 17 En lo que a este motivo se refiere, debe señalarse ante todo que el reconocimiento de la existencia de una situación que hubiera debido desaconsejar a una empresa que adoptara una determinada conducta no basta, por sí solo, para descartar la existencia de dicha conducta, por cuanto resulta perfectamente concebible que dicha empresa se basara en una apreciación errónea de la verdadera situación del mercado o que, pese a conocer cumplidamente la situación, confiara en que las ventajas derivadas de una política de mantenimiento de precios superaran a los inconvenientes derivados de la pérdida de competitividad.
- 18 Como con razón ha expuesto la Comisión, cabe considerar que, incluso en una situación de muy fuerte competencia, AEG no asumía excesivos riesgos al adoptar una política de precios elevados, dado que los distribuidores deseaban en todo caso completar su surtido con productos de la marca Telefunken y generalmente estaban de acuerdo en disfrutar de un elevado margen comercial.

D. Falta de alusión a los resultados de anteriores investigaciones

- 19 AEG afirma que, después de la implantación del sistema de distribución selectiva en 1973, la Comisión, ante la que se presentaron múltiples denuncias criticando la conducta de AEG y de sus filiales, había iniciado algunos procedimientos a los que puso fin posteriormente. Ello demuestra que, en el

curso de sus investigaciones, la Comisión no observó una aplicación abusiva del sistema de distribución selectiva. La falta de mención de dichos antecedentes, incompatibles con la Decisión controvertida, prueba, según AEG, la parcialidad de la Comisión en el presente asunto.

- 20 Con razón niega la Comisión que el hecho de haber archivado las denuncias de referencia pueda ser interpretado como un juicio favorable sobre la aplicación del sistema de distribución selectiva de AEG. En efecto, procede resaltar que, aunque la Comisión considere que en un caso aislado no se ha aplicado correctamente el sistema de distribución selectiva, dicha Institución no tiene obligación alguna de proseguir una investigación de gran envergadura, como la prevista en el artículo 9 del Reglamento nº 17, cuando no existan datos que hagan sospechar que tal caso corresponde a una política de la empresa. Por lo tanto es normal que la Comisión sólo decidiera proseguir una investigación con arreglo al Reglamento nº 17 después de que múltiples denuncias e informaciones la convencieran de que existía efectivamente una aplicación abusiva del sistema de distribución selectiva.

E. Violación del derecho de defensa

- 21 AEG alega que la Comisión ha violado su derecho de defensa, dado que dicha Institución:
- a) no le remitió el texto íntegro de la carta del Sr. Iffli de 12 de agosto de 1980 en la que se expone una supuesta conducta abusiva de la demandante, con lo que le impidió manifestarse sobre este caso;
 - b) en la Decisión recurrida, hizo uso de documentos que no se habían mencionado en el pliego de cargos de 2 de junio de 1980, a pesar de que en esta fecha los mismos se encontraban ya en poder de la Comisión;
 - c) adoptó una Decisión basada, entre otros, en casos individuales no mencionados en el pliego de cargos (Mammouth, Verbinnen).
- 22 En relación con la carta del Sr. Iffli, AEG alega que el hecho de que haya podido consultar el texto íntegro de dicha carta tan sólo con posterioridad a

la Decisión prueba con meridiana claridad que este documento no pudo ser utilizado por la demandante para contestar al pliego de cargos.

- 23 La Comisión alega que, en un primer momento, no se pudo comunicar a la demandante el texto íntegro de la carta del Sr. Iffli por razones de confidencialidad y de protección del secreto comercial.
- 24 Sobre el particular procede señalar que tales exigencias deberían haber llevado a la Comisión a renunciar a la utilización de dicho documento como medio de prueba. En efecto, resulta justificado que AEG considere que no podía utilizarse en su contra un documento del que no se le había comunicado una parte, y que no correspondía a la parte demandada valorar si un documento o una parte de un documento era o no de utilidad para la defensa de la empresa interesada.
- 25 De lo anterior se desprende que la carta del Sr. Iffli de 12 de agosto de 1980 no puede considerarse un medio de prueba válido en el marco del presente asunto.
- 26 Por lo que respecta a los documentos mencionados únicamente en la Decisión (carta del departamento de ventas TFR de Münster de 29 de junio de 1976; nota ATF de 7 de julio de 1977; nota ATF de 20 de octubre de 1978), la Comisión alega que se trata de documentos de los que ya estaba al corriente la demandante, habida cuenta de que procedían de sus oficinas, y que tales documentos sirvieron únicamente para confirmar imputaciones ya formuladas.
- 27 Procede señalar sobre el particular que lo importante no son los documentos como tales sino lo que la Comisión dedujo de ellos. Dado que tales documentos no se mencionaron en el pliego de cargos, AEG podía considerar con razón que carecían de relevancia a efectos del presente asunto. Al no informar a la demandante que dichos documentos se utilizarían en la Decisión, la Comisión impidió que AEG manifestara dentro de plazo su opinión sobre el valor probatorio de los mismos. Por lo tanto, se desprende de ello que dichos documentos no pueden considerarse medios de prueba válidos en el marco del presente asunto.
- 28 Por las mismas razones, no procede tomar en consideración el caso Mammouth, por cuanto el mismo no se menciona en el pliego de cargos.

- 29 Por el contrario, en relación con el caso *Verbinnen* procede señalar que, aunque no fue mencionado en el pliego de cargos, AEG fue informada del mismo con tiempo suficiente para permitirle presentar sus observaciones antes de que se adoptara la Decisión controvertida.
- 30 En conclusión, procede observar que los motivos formulados por AEG para impugnar la regularidad del procedimiento que ha culminado con la adopción de la Decisión recurrida se han revelado carentes de fundamento, a excepción del motivo relativo a la violación del derecho de defensa. Sin embargo, este último motivo no tiene un alcance general, ya que se limita a denunciar las violaciones cometidas en ciertos casos particulares, y no puede por tanto implicar la ilicitud del procedimiento en su totalidad. Por consiguiente, de ello se desprende que la exclusión de ciertos documentos que la Comisión utilizó violando el derecho de defensa sólo tiene importancia en la medida en que los cargos formulados por la Comisión únicamente puedan probarse en base a dichos documentos.

II. Sobre los motivos mediante los que se niega la existencia de los requisitos previstos para la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado

A. Carácter unilateral de las actuaciones imputadas a AEG y a sus filiales

31. AEG alega que la conducta que le ha sido imputada en la Decisión controvertida, es decir, la inadmisión de algunos comerciantes y las iniciativas orientadas a influir en los precios, son actos de carácter unilateral y, por lo tanto, no están comprendidos dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85, que se refiere solamente a los acuerdos, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas.
- 32 Al objeto de apreciar esta argumentación, procede examinar el alcance jurídico de los sistemas de distribución selectiva.
- 33 Es sabido que los acuerdos que constituyen un sistema de distribución selectiva afectan necesariamente a la competencia dentro del mercado común. No obstante, la jurisprudencia de este Tribunal de Justicia ha reconocido la existencia de exigencias legítimas, tales como el mantenimiento de un

- comercio especializado capaz de prestar servicios específicos para productos de gran calidad y alta tecnología, que justifican una reducción de la competencia basada en el precio en favor de una competencia basada en factores distintos de los precios. En la medida en que pretenden alcanzar un resultado legítimo que puede mejorar la competencia, en los casos en que ésta no se basa solamente en el precio, los sistemas de distribución selectiva constituyen pues un factor de competencia compatible con el apartado 1 del artículo 85.
- 34 No obstante, las limitaciones inherentes al sistema de distribución selectiva sólo resultan aceptables a condición de que con ellas se pretenda efectivamente conseguir una mejora de la competencia en el sentido indicado. En cualquier otro caso carecerían de justificación alguna, en la medida en que su único efecto sería reducir la competencia basada en el precio.
- 35 Con el fin de garantizar que ésta sea la única finalidad de los sistemas de distribución selectiva y que no puedan establecerse y utilizarse para alcanzar objetivos contrarios al Derecho comunitario, en su sentencia de 25 de octubre de 1977, Metro/Comisión (26/76, ↔ Rec. p. 1875) este Tribunal de Justicia declaró admisibles tales sistemas «si la elección de los revendedores se hace en función de criterios objetivos de carácter cualitativo, relativos a la cualificación profesional del revendedor, de su personal y de sus instalaciones, si tales requisitos se establecen de modo uniforme para todos los revendedores potenciales y si se aplican de forma no discriminatoria».
- 36 De lo anterior se desprende que la aplicación de un sistema de distribución selectiva basado en criterios distintos de los citados supone una infracción del apartado 1 del artículo 85. Lo mismo puede decirse del caso en que un sistema, en principio conforme con el Derecho comunitario, se aplica en la práctica de una manera incompatible con el mismo.
- 37 En efecto, cuando el fabricante, con el fin de mantener un nivel elevado de precios o de eliminar algunos canales de comercialización modernos, se niega a admitir en su red a distribuidores que corresponden a los criterios cualitativos del sistema, una práctica de tal naturaleza debe considerarse ilícita.

- 38 Tal actitud del fabricante no constituye una conducta unilateral de la empresa, que, como alega AEG, no resultaría afectada por la prohibición establecida en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, sino que forma parte, por el contrario, de las relaciones contractuales que la empresa mantiene con los revendedores. En efecto, al admitir a un distribuidor, la admisión se basa en la aceptación, expresa o tácita, por las partes contratantes de la política seguida por AEG, que exige entre otras cosas la exclusión de la red de distribución de quienes tengan las cualidades requeridas para ser admitidos en ella pero no estén dispuestos a seguir dicha política.
- 39 Por consiguiente, procede considerar que incluso las negativas a admitir distribuidores son actos que forman parte de las relaciones contractuales con los distribuidores autorizados, en cuanto pretenden garantizar el respeto de los acuerdos de limitación del juego de la competencia que constituyen la base de los contratos entre fabricantes y distribuidores autorizados. Por lo tanto, las negativas a admitir distribuidores que correspondan a los criterios cualitativos mencionados anteriormente constituye la prueba de la existencia de una aplicación ilícita de dicho sistema, cuando el número de las mismas baste para descartar la posibilidad de que se trate de casos aislados que no forman parte de un comportamiento sistemático.

B. Licitud de los actos orientados a garantizar el mantenimiento de un mínimo margen de beneficios en el marco de un sistema de distribución selectiva

- 40 AEG alega que la conducta que le ha sido imputada tiene por objetivo mantener el nivel de precios indispensable para la supervivencia de un comercio especializado y que, si los sistemas de distribución selectiva están justificados por la necesidad de garantizar la existencia de este comercio, cuyos costes son más elevados que los del comercio no especializado, tales sistemas no pueden considerarse contrarios al Derecho comunitario en la medida en que se organicen o se apliquen de modo que garanticen un mínimo margen de beneficios a los distribuidores autorizados. Sobre el particular invoca el apartado 21, párrafo quinto, de la sentencia Metro, antes citada, de acuerdo con el cual, «tratándose de mayoristas y minoristas especializados, la preocupación de mantener cierto nivel de precios, correspondiente a la preocupación de mantener, en interés del consumidor, la posibilidad de que

este canal de distribución subsista junto a nuevas formas de distribución basadas en una política de competencia de distinta naturaleza, tiene cabida en el marco de los objetivos que pueden perseguirse, sin incurrir necesariamente en la prohibición del apartado 1 del artículo 85 y, si así fuera en todo o en parte, en el marco del apartado 3 del artículo 85».

- 41 No obstante, es preciso resaltar que en el asunto Metro no se discutían las conductas orientadas a no admitir en la red de distribución a comerciantes que no estuvieran dispuestos a fijar determinados precios. La demandante Metro no denunciaba los criterios de selección establecidos para la admisión de comerciantes en el sistema de distribución selectiva de la sociedad SABA, a la que la Comisión había expedido una certificación negativa con arreglo al artículo 2 del Reglamento nº17, sino que simplemente afirmaba que dicho sistema llevaba a una congelación de la estructura de precios en la fase de comercio al por menor y, por ende, a una eliminación de la competencia basada en el precio.
- 42 Sin embargo, debe considerarse que una limitación de la competencia basada en el precio es inherente a todo sistema de distribución selectiva, habida cuenta de que los precios que fijan los comerciantes especializados siguen estando comprendidos necesariamente dentro de unos límites mucho más reducidos que en el supuesto de la competencia entre comerciantes especializados y no especializados. Esta limitación queda contrarrestada por una competencia en la calidad de los servicios prestados a los clientes, que normalmente resulta imposible si no existe un adecuado margen de beneficios que permita sufragar los gastos más elevados derivados de dichas prestaciones. Por lo tanto, el mantenimiento de un cierto nivel de precios es lícito pero tan sólo en la medida en que se halle estrictamente justificado por las exigencias del sistema, dentro del cual la competencia debe continuar desarrollando la función que le encomienda el Tratado. En efecto, el objetivo de un sistema de este tipo es únicamente «mejorar la competencia basada en factores distintos de los precios», y no garantizar un elevado margen de beneficios a los distribuidores autorizados.
- 43 En consecuencia, AEG no podía legítimamente considerar que la aceptación del compromiso de fijar unos precios que permitieran un margen de beneficios bastante elevado constituía un requisito lícito de admisión en un sistema de distribución selectiva. Por el simple hecho de estar autorizada a no

admitir ni mantener en su red de distribución a los comerciantes que no estuvieran o dejaran de estar en condiciones de prestar los servicios típicos del comercio especializado, dicha empresa disponía de todos los instrumentos necesarios para garantizar una aplicación eficaz del sistema. En tales circunstancias, la exigencia de un compromiso en materia de precios constituye, pues, un requisito notoriamente ajeno a las necesidades del sistema de distribución selectiva y que afecta así igualmente al libre juego de la competencia.

C. Carácter no sistemático de las conductas imputadas

- 44 Mediante este motivo, AEG niega haber utilizado normalmente e intencionadamente de forma abusiva su sistema de distribución selectiva. Si se tienen en cuenta los miles de distribuidores que solicitan ser admitidos en este sistema o que ya forman parte del mismo, se comprende fácilmente, en opinión de AEG, que no puedan evitarse ciertos errores. En cualquier caso, a su juicio, incluso suponiendo que sean intencionadas, unas pocas infracciones aisladas no permiten poner en entredicho la correcta aplicación del sistema.
- 45 Antes de pasar al examen de este razonamiento, ante todo procede señalar, como con razón ha recalcado la Comisión, que el escaso número de infracciones imputadas a AEG, en proporción al total de casos de aplicación del sistema, no constituye por sí solo una prueba del carácter no sistemático de tales infracciones. En efecto, la gran mayoría de distribuidores se opone habitualmente a una política de precios bajos y, normalmente, acepta de buen grado cualquier iniciativa destinada al mantenimiento de un elevado margen de beneficios, de forma que cualquier fabricante que deseara aplicar el sistema de forma abusiva solamente estaría obligado a rechazar la admisión, o a amenazar con sanciones, en los casos de comerciantes que practicaran una política de precios muy agresiva.
- 46 De lo anterior se desprende que el carácter no sistemático de las infracciones no se deduce necesariamente del número relativamente limitado de las mismas, y que sólo cabe descartar la utilización sistemática de los requisitos de admisión en un sentido incompatible con el Derecho comunitario una vez que se haya demostrado que no existe política general alguna de AEG o de sus

filiales orientada a eliminar a los distribuidores demasiado agresivos y a influir en los precios.

D. *Imposibilidad de imputar a AEG las conductas que se le reprochan*

- 47 AEG sostiene que no es posible imputarle ninguna de las infracciones que pudieran llegar a considerarse probadas, dado que ella nunca participó autónomamente en la aplicación del sistema de distribución selectiva que llevaron a cabo TFR, ATF o ATBG. En efecto, según AEG, no puede imputársele una «política general de distribución» basándose en documentos obrantes en el expediente redactados únicamente por sus filiales y en los que ella no intervino en absoluto. Con menos razón puede considerársela responsable de las infracciones individuales que, en opinión de la Comisión, cometieran por sus filiales.
- 48 La Comisión replica que el sistema implantado por AEG fue aplicado en los distintos Estados miembros por sus filiales TRF, ATF y ATBG, las cuales se hallan sometidas al control de la demandante, han recibido de ella el encargo de aplicar el sistema y están obligadas a seguir las instrucciones al respecto de AEG. Subraya que TFR, ATF y ATBG están integradas en el grupo AEG-Telefunken y que, por ejemplo, TFR es una filial de AEG-Telefunken controlada en un 100 % por esta última.
- 49 Como lo ha declarado ya este Tribunal de Justicia, especialmente en su sentencia de 14 de julio de 1972, ICI/Comisión (48/69, ↔ Rec. p. 619) «el hecho de que la filial tenga personalidad jurídica distinta no basta para descartar la posibilidad de imputar su comportamiento a la sociedad matriz», especialmente «cuando la filial, aun teniendo personalidad jurídica distinta, no determina de manera autónoma su comportamiento en el mercado, sino que aplica en lo esencial las instrucciones que le transmite la sociedad matriz».
- 50 Al no haber negado AEG que ella podía influir de un modo en la política de distribución y de precios de sus filiales, queda por examinar si efectivamente ha ejercido dicha facultad. No obstante, una verificación de tal naturaleza parece ociosa en el caso de TFR, la cual, al ser una filial de AEG controlada en un 100 % por esta última, sigue necesariamente una política trazada por los mismos órganos de gobierno que establecen la política de AEG.

- 51 La influencia de AEG sobre ATF se desprende indirectamente de una nota interna de ATF de 30 de junio de 1978, en la que se indica que un distribuidor con el que negocia ATF con miras a su adhesión está enterado «de la política comercial de Telefunken, gracias a la cual los precios de venta se mantienen estables y se asegura a los distribuidores un adecuado margen de beneficios». La palabra «Telefunken», en efecto, demuestra que ATF se refería a una política comercial que, a su entender, era el resultado de una iniciativa de AEG, que era la única que podía trazar una política unitaria obligatoria para las distintas filiales encargadas de la distribución de los productos Telefunken.
- 52 Por lo que a ATBG se refiere, de los documentos relacionados con el asunto del mayorista belga Diederichs se desprende que ATBG informó constantemente a TFR sobre sus negociaciones con Diederichs (véanse las cartas de ATBG de 19 de octubre de 1977 y de 24 de octubre de 1977). Por otra parte, de dichos documentos se desprende que TFR entró directamente en contacto con Diederichs para examinar la posibilidad de discutir la normalización de las actividades de éste, que no afectaban sin embargo al mercado alemán (véase la nota de TFR de 29 de septiembre de 1977), que trató en el seno de su organización de los problemas planteados por la solicitud de admisión de Diederichs (véase el télex de TFR de 11 de octubre de 1977) y que llegó por último a la conclusión de que «en este momento, no existe ninguna razón para proseguir las discusiones iniciadas con el Sr. Diederichs» (véase la nota de TFR de 28 de octubre de 1977). Estos datos muestran claramente que no puede pensarse que ATBG gozara de un poder de decisión autónomo frente a AEG y TFR.
- 53 Por lo tanto, de todo lo que antecede procede deducir que son imputables a AEG las conductas contrarias al libre juego de la competencia de sus filiales TFR, ATF y ATBG.

E. *Inexistencia de obstáculos al comercio intracomunitario*

- 54 Mediante este motivo AEG alega que la aplicación de su sistema de distribución selectiva no puede afectar, en sí misma, al comercio entre los Estados miembros, ni por lo tanto quedar comprendida en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. A su juicio, esta

observación sigue siendo válida incluso en el supuesto de que se demuestre que el sistema se aplicó de forma abusiva.

- 55 La Comisión reconoce que, en sí mismo, el sistema de distribución selectiva implantado por AEG no contiene estipulaciones que entorpezcan el comercio de productos entre los distribuidores autorizados establecidos en los distintos Estados miembros y por ende no puede afectar, como tal, al comercio dentro de la Comunidad. No obstante alega que es precisamente la aplicación abusiva del sistema, de la que acusa a AEG, lo que ha permitido que se excluyera de la red de distribución, de forma discriminatoria, a comerciantes importantes y ha impedido así el considerable comercio de mercancías entre los Estados miembros que dichos comerciantes habrían podido llevar a cabo.
- 56 Según AEG, la inexistencia de obstáculos apreciables, reales o potenciales, al comercio entre los Estados miembros se deduce, en primer lugar, de las muy modestas cuotas de mercado que controlan, respectivamente, TFR, ATF y ATBG; en segundo lugar, del hecho de que los comerciantes interesados no han efectuado operaciones comerciales entre los Estados miembros o no se encontraban en condiciones de efectuarlas y, en tercer lugar, del hecho de que, en lo relativo a los televisores en color, cualquier comercio dentro de la Comunidad tiene que hacer frente, en buena medida, a grandes dificultades técnicas.
- 57 Sobre el particular procede observar que mientras que los dos primeros argumentos se refieren a todos los productos comprendidos en el programa «5 estrellas», que incluye productos tales como televisores, radios, magnetófonos, tocadiscos y material audiovisual, el tercero se refiere únicamente a los televisores en color.
- 58 El razonamiento de AEG relativo a la escasa importancia de las respectivas cuotas de mercado de TFR, ATF y ATBG no puede acogerse, y ello en consideración al hecho de que, en su propio país, durante los años 1973 a 1980, cada una de dichas sociedades ha controlado, como mínimo, el 5 % del mercado de la electrónica recreativa. Ahora bien, como ha declarado ya este Tribunal de Justicia en su sentencia de 1 de febrero de 1978, Miller (19/77, → Rec. p. 131) una empresa que controla alrededor del 5 % del mercado de que se trata es «una empresa de dimensiones suficientemente importantes como para que su comportamiento pueda, en principio, afectar al comercio».

- 59 Con respecto al segundo razonamiento formulado por AEG, procede señalar que no cabe descartar el riesgo de obstáculos al comercio potencial basándose únicamente en la alegación de que los comerciantes interesados no han efectuado o no se encontraban en condiciones de efectuar operaciones comerciales entre los Estados miembros. Sobre el particular procede subrayar que algunas empresas mencionadas en la Decisión (por ejemplo, Diederichs en Bélgica, los establecimientos Auchan, Darty, FNAC y Conforama en Francia) llevaron a cabo efectivamente importaciones paralelas, o estuvieron dispuestas a ello. En varias ocasiones, la cadena de almacenes Ratio de la República Federal de Alemania ha efectuado reimportaciones de productos Telefunken desde Austria y, sin duda, habría hecho otro tanto desde Estados miembros de la CEE si la reimportación desde tales Estados le hubiera reportado las mismas ventajas.
- 60 En cualquier caso, procede recordar que, según la citada sentencia Miller, el mero hecho de que los comerciantes que solicitan su admisión en una red de distribución o que ya han sido admitidos en ella no efectúen operaciones comerciales intracomunitarias en un momento dado no basta para descartar la posibilidad de que las limitaciones a la libertad de acción de los distribuidores obstaculicen el comercio intracomunitario, pues la situación puede variar de un año a otro, según las modificaciones de las condiciones o de la composición del mercado, tanto en el mercado común en su conjunto como en los diferentes mercados nacionales.
- 61 Por lo que a los televisores en color se refiere, AEG ha alegado que, en cualquier caso, la aplicación de su sistema de distribución no ha podido afectar a las importaciones paralelas en Francia, que no podían realizarse en razón de la diferencia entre los sistemas de transmisión utilizados en Alemania (PAL) y en Francia (SECAM) así como del considerable coste inherente a la transformación de los aparatos.
- 62 La Comisión ha alegado que, si bien las diferencias de carácter técnico podían dificultar el comercio entre los Estados miembros, no producían sin embargo en absoluto el efecto de imposibilitar el comercio entre la República Federal de Alemania y Francia.
- 63 En una carta de 28 de enero de 1983, por la que contestaba a una pregunta formulada por este Tribunal de Justicia, AEG precisó que hasta el mes de

septiembre de 1983, las normas en materia de televisión para el sistema SECAM eran obligatorias en Francia y que, «por lo tanto, en la práctica no existía ninguna posibilidad de superar los obstáculos al comercio derivados de la diferencia de sistemas entre Francia y la República Federal de Alemania». También existían dificultades insoslayables en relación con las importaciones en Bélgica procedentes de la República Federal, dado que los aparatos destinados a Bélgica debían ir equipados para el sistema de televisión por cable, que goza allí de una amplia implantación y que, por contra, no existe en la República Federal de Alemania.

- 64 En el acto de la vista, la Comisión ha señalado que el hecho de que el comerciante Verbinnen haya vendido en Bélgica aparatos de televisión en color adquiridos en Alemania demuestra claramente que no existen problemas técnicos insoslayables para la comercialización de tales aparatos en Bélgica. Por otra parte se desprende de los autos que, del mismo modo, el comerciante Diederichs importó en Bélgica televisores en color procedentes de la República Federal de Alemania.
- 65 Con respecto a las importaciones de televisores en color en Francia, aunque pueda admitirse que las mismas se hallaban limitadas a causa de la diferencia de los sistemas de transmisión (SECAM en Francia y PAL en Alemania), no obstante debe señalarse que, tal como lo ha manifestado la Comisión en el acto de la vista sin ser desmentida por la demandante, durante el período de que se trata TFR ha fabricado también aparatos que pueden funcionar con los dos sistemas, especialmente solicitados en las regiones fronterizas de Alemania y de Francia. Esta circunstancia basta para deducir que la política de AEG ha podido influir igualmente en la exportación de televisores en color de la República Federal de Alemania a Francia.
- 66 De las consideraciones que anteceden se desprende que procede descartar las alegaciones tendentes a demostrar que el comercio entre Estados miembros no podía resultar afectado por las conductas controvertidas.

III. Sobre los motivos por los que se impugna la fundamentación de los cargos formulados por la Comisión contra AEG

- 67 La Comisión achaca a AEG el no haber admitido en su red de distribución a algunos distribuidores, que reunían sin embargo los requisitos de admisión, mediante una aplicación abusiva de su sistema de distribución selectiva de los productos de marca Telefunken, y el haber fijado, directa o indirectamente, los precios de venta que debían aplicar los distribuidores autorizados, infringiendo de esta forma el apartado 1 del artículo 85 del Tratado.
- 68 De acuerdo con lo mantenido por la Comisión, esta discriminación y esta fijación de precios de venta no constituían infracciones aisladas cometidas por colaboradores del servicio exterior con un exceso de celo, sino que las mismas se perpetraban deliberada y sistemáticamente. De los documentos de los departamentos de ventas de TFR, ATF y ATBG se desprende claramente la existencia de una política orientada a aplicar el sistema de distribución selectiva en la forma apropiada para alcanzar unos fines contrarios al Derecho comunitario.
- 69 AEG niega tanto la existencia de una política general tendente a la aplicación abusiva del sistema como la existencia de infracciones en los supuestos concretos mencionados por la Comisión.
- 70 Aunque la Decisión controvertida se refiere exclusivamente a la aplicación práctica del sistema, en primer lugar debe examinarse la naturaleza y las características de la política general de distribución seguida por AEG.
- 71 La imputación de la Comisión relativa a la política de distribución se apoya en los documentos intervenidos por los inspectores de la Comisión en las inspecciones efectuadas en las dependencias de TFR, ATF y ATBG. De todos estos documentos se desprende con bastante claridad que AEG consideraba que el mantenimiento de un elevado margen de beneficios en favor de los distribuidores era de todo punto necesario en aras de la supervivencia del comercio especializado y que a las empresas que renunciaban a unos beneficios elevados debía considerárselas *a priori* incapaces de garantizar las prestaciones, muy costosas, propias del comercio especializado.

- 72 Esta postura no puede considerarse ajustada a una correcta aplicación del sistema de distribución selectiva, habida cuenta de que el mantenimiento de un mínimo margen de beneficios para los comerciantes no puede en absoluto formar parte, como tal, de los objetivos que persigue un sistema de tal naturaleza.
- 73 La sentencia Metro, antes citada, a la que AEG se refiere para justificar su actitud, establece en realidad una relación de causa a efecto entre el mantenimiento de un determinado nivel de precios y las posibilidades de supervivencia del comercio especializado y de mejora de la competencia, y tan sólo admite una limitación de la competencia basada en el precio en la medida en que tal limitación se revele necesaria para garantizar la competencia en lo relativo a las prestaciones del comercio especializado. Sin embargo, si dichas prestaciones las suministraran igualmente los departamentos especializados de los hipermercados o de otras nuevas formas de distribución que, gracias a su tipo de organización, se encontrarán en condiciones de suministrarlas a un precio menos elevado, el mantenimiento de un margen mínimo de beneficios quedaría privado de toda justificación, en la medida en que dicho margen no serviría ya para garantizar una competencia basada en factores distintos de los precios.
- 74 Tampoco procede admitir la actitud que se desprende de los documentos que se mencionan en la Decisión, en la medida en que, dejando aparte el problema del mantenimiento de un nivel de precios elevado, dicha actitud presupone que, por su naturaleza y por su tipo de organización, los nuevos sistemas de distribución carecen de idoneidad para cumplir los requisitos del comercio especializado.
- 75 En efecto, no puede aceptarse una apreciación tan general, habida cuenta de que nada impide que un hipermercado organice su departamento de electrónica recreativa de tal forma que cumpla los requisitos de calidad del comercio especializado. Por lo tanto, el fabricante que haya establecido un sistema de distribución selectiva no puede dejar de verificar en cada caso, en virtud de una evaluación apriorística de las características de las distintas formas de comercio, si un candidato a la admisión cumple los requisitos del comercio especializado. Por otra parte, de los autos se desprende que AEG no ha tenido más remedio que reconocer que incluso en los hipermercados existía una tendencia a la creación de departamentos especializados, y admitir que,

en determinados supuestos, se cumplieran los requisitos de la distribución selectiva.

- 76 Por lo tanto, procede concluir que, efectivamente, los documentos que menciona la Comisión revelan la existencia de una política de distribución que se inspira a la vez en el deseo de garantizar a los distribuidores autorizados un elevado margen de beneficios y en la voluntad de obstaculizar tanto como sea posible la admisión de nuevas formas de comercio, consideradas *a priori* incapaces de satisfacer los requisitos del comercio especializado. En consecuencia, esta política presenta unas características que no son conciliables con una correcta aplicación del sistema de distribución selectiva.
- 77 Por otra parte, la aplicación abusiva del sistema por parte de AEG queda confirmada por algunos casos particulares apuntados por la Comisión.
- 78 Los casos particulares en los que AEG aplicó arbitrariamente su sistema de distribución selectiva han sido subdivididos por la Comisión en tres categorías, en función del tipo de conducta que dio lugar a la infracción:
- AEG subordinó la admisión a un compromiso sobre los precios, excluyendo *a priori* a todos los que no estaban dispuestos a asumir tal compromiso;
 - AEG aplicó el sistema partiendo de un criterio territorial y no de la verificación de los requisitos exigidos;
 - AEG intentó, directa o indirectamente, imponer a los distribuidores el mantenimiento de algunos precios.

A. *Los casos de inadmisión abusiva*

1. En la República Federal de Alemania

a) *Ratio Markt*

- 79 En el punto 16 de la Decisión de 6 de enero de 1982, la Comisión indicó que «la negativa a admitir a Ratio no se debía a la supuesta inexistencia de un departamento especializado sino que se basaba en el hecho de que Ratio es un gran almacén». AEG alega que la no admisión de Ratio se debe únicamente a que esta empresa, especialmente su establecimiento de Kassel, en ningún momento reunió los requisitos del comercio especializado.
- 80 De la correspondencia habida entre TFR y Ratio se desprende que la negativa a suministrar a esta última productos designados con la marca Telefunken comprendidos en el programa «5 estrellas» nunca se motivó invocando la inobservancia de requisitos específicos de la distribución selectiva. La carta por la que se comunica el rechazo, de 29 de junio de 1976, sólo contiene en efecto una referencia muy vaga al hecho de que TFR tomó su decisión «después del examen de las cuestiones que se plantean» en el contexto del apartado 1 del artículo 85. Dicha motivación no precisa en absoluto en qué aspecto no satisfacía Ratio los requisitos del comercio especializado.
- 81 Una carta de Ratio de 22 de diciembre de 1976, en la que se impugnaban ciertas observaciones efectuadas verbalmente por empleados de TFR con ocasión de una visita al establecimiento Ratio-Markt de Kassel que tuvo lugar el 20 de mayo de 1976, no mereció ninguna respuesta de TFR, la cual, por lo demás nunca precisó si, ni en qué medida, tales observaciones verbales se habían tomado en consideración como fundamento para decidir el rechazo.
- 82 Por consiguiente procede señalar que TFR no sólo no motivó en ningún momento su negativa a efectuar suministros, a menos que se considere un motivo la referencia completamente general e indeterminada a las normas del Tratado que regulan la competencia, sino que tampoco ha discutido las observaciones evocadas, de las que TFR niega que fueran razones que justificaran la negativa a efectuar suministros.

83 En estas circunstancias no puede sostenerse que el caso Ratio no constituye un ejemplo de aplicación abusiva del sistema de distribución selectiva. El hecho de que Ratio se haya abstenido de iniciar acciones judiciales para conseguir que se le suministraran productos Telefunken no puede interpretarse en el sentido de que Ratio haya reconocido que la negativa de parte de TFR fuera justificada. En realidad una acción judicial podía no ser interesante para Ratio, tanto a causa de los gastos bastante elevados que la misma comportaría, como a causa de que, de acuerdo con el Derecho alemán, el derecho a obtener suministros sólo puede reconocerse en el supuesto de que la empresa interesada pruebe que no le es posible abastecerse del producto de que se trate recurriendo a otros fabricantes.

b) *Harder*

84 En el punto 17 de la Decisión, la Comisión afirma que al mayorista Harder, que había sido excluido de la red de distribución, se le impuso como condición para su readmisión que se comprometiera a no suministrar productos AEG a hipermercados o a empresas similares y a no efectuar exportaciones a otros países miembros de la CEE.

85 AEG ha alegado que tales condiciones sólo pueden deducirse de la carta del departamento de ventas de Friburgo de 15 de diciembre de 1976, la cual refleja únicamente una iniciativa tomada por el responsable de dicho departamento y que, por otra parte, indica claramente que toda decisión sobre la readmisión de Harder debía tomarse en la sede central de TFR. Ahora bien, de dos cartas de los Abogados de TFR, de 29 de agosto y de 7 de septiembre de 1977 respectivamente, se desprende que la suspensión de los suministros que con respecto a Harder decidió TFR, a causa de las múltiples infracciones del sistema de las que se acusaba a este último, sólo podía ser anulada si Harder contribuía a aclarar las infracciones, según dispone el acuerdo-tipo de distribución selectiva. Los suministros no se reanudaron porque Harder nunca cumplió dichas condiciones. Según AEG, dadas estas circunstancias, no había pues razón alguna para tomar en consideración la propuesta formulada por el departamento de ventas de Friburgo, que no fue acogida por TFR.

86 A la luz de los documentos que obran en autos procede reconocer que la falta de readmisión de Harder se debe únicamente al incumplimiento por su parte

de las obligaciones que establece el acuerdo-tipo para reparar las consecuencias de las infracciones de dicho acuerdo y que, al no existir toma de posición alguna por parte de los órganos competentes de TFR, nada permite suponer que, en el caso de que Harder hubiera cumplido las condiciones arriba mencionadas, se le habrían exigido además algunos compromisos adicionales junto a los compromisos derivados del sistema de distribución selectiva. Por lo tanto, el caso Harder no puede considerarse suficientemente probado.

2. En Francia

a) *Auchan*

- 87 Según la Comisión (punto 23 de la Decisión), ATF, filial de AEG para Francia, en modo alguno estaba dispuesta a admitir a Auchan en su red de distribución. La admisión de Auchan tuvo lugar solamente una vez que esta empresa se comprometió a respetar los precios recomendados por ATF y a dejar de realizar cualquier publicidad en la prensa para los productos Telefunken.
- 88 AEG afirma que no pudo admitir a Auchan antes de que la misma se comprometiera a no infringir las normas sobre la competencia.
- 89 Lo alegado por AEG no encuentra ningún apoyo en los documentos obrantes en autos, que, como la nota de ATF de 21 de marzo de 1978, demuestran simplemente que Auchan era uno de los establecimientos comerciales de descuento más agresivos, que cobraba unos precios extremadamente bajos, pero no aportan ningún dato que permita afirmar que tales precios fueran contrarios a la legislación nacional en materia de competencia.
- 90 Por el contrario, según una nota de ATF de 20 de octubre de 1978, un acuerdo entre ATF y Auchan era posible si se cumplían las siguientes condiciones: «(Auchan), a cambio de nuestros suministros, que tienen carácter urgente, según afirma él mismo, puesto que ya no está interesado en seguir trabajando con Grundig, aceptaría retirar todos los anuncios en la prensa sobre nuestros televisores y adoptaría los precios recomendados que le pediríamos que fijara, a condición de que en la ciudad en la que se vendan tales productos no

hubiera ningún establecimiento del tipo que fuera que aplicara precios inferiores, pues en tal caso se vería obligado a ajustarse a los mismos». Auchan fue admitido en el sistema de distribución AEG el 3 de noviembre de 1978.

- 91 De lo que antecede se deduce que, para conseguir que se le suministraran los productos Telefunken objeto del contrato, Auchan estaba dispuesto a autolimitar su libertad de recurrir a la competencia de precios, absteniéndose de fijar precios inferiores al menos elevado de entre los precios de los demás comerciantes establecidos en la ciudad en la que se vendieran los productos. Ahora bien, un compromiso de tal naturaleza es, a todas luces, contrario a las condiciones del acuerdo-tipo.

b) *Iffli*

- 92 En una nota de ATF de 30 de junio de 1978, que se menciona en el punto 26 de la Decisión, se dice textualmente que «el Sr. Iffli se compromete a respetar nuestros precios y nos garantiza que si escoge Telefunken no es para saldar la marca (“casser la marque”)».
- 93 No son convincentes las explicaciones de AEG, según las cuales la expresión «nuestros precios» se refería a los precios de venta de ATF a Iffli y el compromiso de «no saldar la marca» supone comprometerse a no vender a unos precios contrarios a las normas sobre la competencia. En efecto, la expresión «nuestros precios», empleada por ATF, no se comprendería fácilmente si se refiriera a algo distinto de los precios de venta al por menor, y la expresión «saldar la marca» significa generalmente una venta a unos precios que el fabricante puede considerar perjudiciales para la buena reputación de sus productos, y no otra cosa. Por otra parte, este punto de vista, sostenido por la Comisión, encuentra considerable apoyo en esta misma nota de 30 de junio, en la que se indica que Iffli preguntó a ATF por sus condiciones de compra y que ATF le explicó su política de precios, en particular los criterios que deben seguirse para calcular «el precio de venta al por menor, impuestos incluidos, con un margen del 25 %».
- 94 Por otra parte, la preocupación de ATF por evitar la competencia en precios queda de manifiesto en otro fragmento de la misma nota, en el que se dice

«que es preferible llegar a un acuerdo sobre política de precios para la ciudad de Metz entre le Roi de la Télé, Iffli y Darty que prescindir de los establecimientos Iffli. En cualquier caso éstos conseguirían obtener artículos Telefunken y nosotros dejaríamos de tener la posibilidad de hacer respetar nuestra política de precios».

3. En Bélgica

a) *Diederichs*

- 95 AEG sostiene que la negativa a admitir al mayorista Diederichs (puntos 36 a 39 de la Decisión impugnada) se basa en razones relativas a la incapacidad de Diederichs para cumplir los requisitos del comercio especializado.
- 96 No puede aceptarse tal argumentación. En realidad, ni en la correspondencia mantenida entre ATBG y Diederichs ni en los documentos internos de TFR y ATBF puede encontrarse mención alguna de los requisitos que Diederichs no reunía, salvo una referencia al hecho de que Diederichs había actuado contrariamente a las normas reguladoras de la competencia al importar de Alemania productos Telefunken objeto del contrato y que, para ser admitido como distribuidor autorizado, debería comprometerse a no volver a hacerlo en lo sucesivo. No obstante, las importaciones paralelas no pueden considerarse una infracción de las normas sobre la competencia, mientras que, por el contrario, el compromiso de no efectuar tales importaciones constituye a todas luces una violación del Derecho comunitario, por cuanto permite a un fabricante compartimentar los mercados nacionales y burlar así el principio de libre circulación de mercancías.
- 97 Procede pues concluir que las únicas razones de la negativa a admitir a Diederichs son las relativas al mantenimiento de una determinada estructura de la distribución en los diferentes mercados nacionales, tal como se deduce muy claramente, por otra parte, de la afirmación recogida en una nota de TFR de 28 de octubre de 1977, según la cual AEG Bruselas preferiría «renunciar a la admisión de Diederichs por razones de política de distribución».

B. *Los casos de protección territorial*

- 98 En el punto 29 de la Decisión se indica que ATF atribuía a los distribuidores que había seleccionado un territorio de venta específico, en el que les prometía que no tendrían competidor alguno en la distribución de los productos Telefunken. Según la Decisión, ATF rechazaba todas las solicitudes de admisión procedentes de otros distribuidores establecidos en dicho territorio.
- 99 AEG alega que la aplicación correcta del sistema de distribución selectiva tan sólo exigía que ATF contrajera una obligación negativa, consistente en no rehusar la admisión en el sistema de candidatos que cumplieran los requisitos del comercio especializado, pero no una obligación positiva consistente en ponerse en contacto con todos los distribuidores que cumplieran dichos requisitos para convencerlos de que se adhirieran al sistema de distribución selectiva AEG-Telefunken. Dicho esto, AEG sostiene que únicamente podría hablarse de una aplicación abusiva del sistema si se probara que candidatos que cumplieran los requisitos de admisión fueron rechazados por razones de protección territorial.
- 100 La cuestión de la existencia de una protección territorial debe analizarse desde dos puntos de vista, el de las garantías contra las iniciativas de los revendedores autorizados de otras zonas y el de las garantías contra la admisión en una zona determinada de nuevos distribuidores.

1. El caso «Le Roi de la Télé»

- 101 De una carta de ATF de 9 de noviembre de 1972 se desprende que ésta consideraba que no podría atender un pedido de suministro del Sr. Iffli a causa de los compromisos de distribución que tenía en la localidad de Metz con los establecimientos Le Roi de la Télé. En una nota interna de ATF de 30 de junio de 1978 relativa a la candidatura del Sr. Iffli se afirma, entre otras cosas, lo siguiente: «Conocemos el problema que plantea esta candidatura en la ciudad de Metz, habida cuenta de la exclusividad de la que, hasta este momento, ha disfrutado Le Roi de la Télé. Pero hay que tomar una decisión.» Esto demuestra que desde antes de la implantación del sistema de distribución

selectiva y hasta 1978 se concedió una protección territorial a Le Roi de la Tél y que solamente se puso fin a la misma en el momento en que, ante una nueva solicitud de Iffli, ATF estimó que tanto las consideraciones económicas como las jurídicas abogaban muy firmemente contra el rechazo de dicha solicitud.

2. Lama

- 102 En su punto 34, la Decisión se refiere a una carta de 23 de octubre de 1978 en la que ATF escribe al mayorista Lama de París que «tratándose de mayoristas, es normal que les concedamos una exclusividad de facto sobre un territorio determinado, a pesar de que llegue a ser ilícito con arreglo a la circular Scrivener».
- 103 AEG alega que esta carta no prueba ninguna conducta concreta de ATF cuyo objetivo fuera no admitir a un comerciante en su red de distribución con el fin de conceder protección territorial a un revendedor autorizado, y que la frase que menciona la Comisión simplemente sirvió para poner de relieve, con una cierta exageración corriente en las relaciones comerciales, la disponibilidad de ATF para con una empresa con la que hacía negocios.
- 104 No obstante, procede resaltar que sólo es posible aplicar una exclusividad de hecho descartando a los demás distribuidores que operen en la misma zona que el distribuidor autorizado. Por lo tanto, al reconocer que la concesión de una exclusiva de hecho estaba en consonancia con su práctica normal y al confirmar su compromiso de mantener esta práctica con respecto a Lama, la propia ATF ha aportado la prueba de una conducta abusiva.

3. Radio du Centre

- 105 Mediante carta de 2 de marzo de 1978, ATF comunicó a Radio du Centre que sus objetivos comerciales en el sector de televisores en color y de radioelectroacústica para el año 1978 la obligaban «a reconsiderar nuestros acuerdos de 1977 en lo relativo a la atribución de nuestra zona de actividad para nuestra marca». Si ATF estaba obligada a modificar los acuerdos suscritos con Radio du Centre a fin de admitir una explotación conjunta de

Radio du Centre y de la sociedad SNER en el departamento del Puy-de-Dôme, no puede dejarse de inferir que dichos acuerdos garantizaban al mencionado revendedor una protección territorial que impedía que ATF aceptara solicitudes de admisión de otros comerciantes en la misma zona.

4. Schadroff

- 106 Schadroff, titular de un establecimiento situado en Bourg St. Andeol se quejó de que un mayorista de Marsella había hecho ofertas en su zona de actividad, por lo que, mediante carta de 13 de abril de 1979, ATF comunicó a dicha empresa que uno de sus empleados había «hablado con el mayorista de Marsella para que dejara de hacer propuestas de ese tipo en su sector» y recordó que Schadroff disfrutaba «de una exclusiva de hecho que siempre hemos defendido, como se le hemos probado muy a menudo». De dicha carta se desprende que ATF intervino activamente para impedir que otros distribuidores autorizados invadieran la zona concedida en exclusiva a Schadroff.

C. *Los casos de influencia sobre los precios*

1. Influencia directa

a) *En la República Federal de Alemania*

i) Suma

- 107 La nota del departamento de ventas de AEG de Múnich, de 20 de abril de 1977, en la que se dice textualmente que Suma prometió «no desempeñar el papel de vanguardia en el ámbito de los precios, sino, en el caso más favorable, ajustarse al precio más bajo del mercado, y, mientras sea posible, mantenerse entre los precios medios de los comercios y los precios más reducidos», no deja la menor duda sobre el hecho de que Suma se vio llevada a limitar su libertad de competir en materia de precios de venta.

ii) Holder

- 108 De una nota de TFR de 30 de noviembre de 1976, que se menciona en el punto 41 de la Decisión, se desprende que TFR había «explicado pormenorizadamente a la empresa Holder la política de distribución y la fijación de precios».
- 109 Sobre el particular ha alegado AEG que en este caso se trataba de una conversación relativa al lanzamiento de un aparato TFR totalmente nuevo, el TRX 2000, el cual, no obstante, resultaba muy caro. La exigencia de un lanzamiento muy cuidadoso había requerido que se dieran detalladas explicaciones a los revendedores acerca del método de distribución de este aparato y los precios que mejor podían asegurar un éxito comercial.
- 110 Aún suponiendo que, como parece probable, TFR no se limitara a informar a Holder sobre el precio más adecuado para el lanzamiento del nuevo aparato, habida cuenta de la situación del mercado, sino que pretendiera efectivamente fijar el precio de venta de dicho aparato, no por ello deja de ser cierto que, a diferencia de un caso como el de Suma, en el que el compromiso sobre los precios se refiere a toda la gama de productos Telefunken objeto del contrato, la infracción de las normas sobre la competencia sólo afectaría aquí a un único modelo, dentro de una única categoría de productos objeto del contrato y con respecto a un pequeño minorista, lo que substraería a la transgresión buena parte de su importancia.

b) *En Francia*

i) Darty

- 111 Una carta de ATF de 26 de mayo de 1978, que se menciona en el punto 42 de la Decisión, se refiere al «compromiso de aumentar sus precios de venta que asumió la sociedad Darty».
- 112 El hecho de que el compromiso que asumió Darty consistiera en poner fin a una campaña de promoción en la región parisina y volver a sus precios iniciales no desvirtúa el carácter de influencia ilícita sobre los precios que debe atribuirse a la actividad de ATF orientada a obtener dicho resultado. La

afirmación de AEG según la cual el término «compromiso» se utilizó erróneamente, cuando en realidad se trataba de una decisión unilateral de Darty, carece de verosimilitud, máxime si, como se indica expresamente en una nota de 5 de junio de 1978, una visita de un administrador de ATF a Darty tuvo por objeto los «precios de los televisores en color que se aplican en París».

ii) Los distribuidores de París

113 La nota que se acaba de citar indica asimismo que, en lo relativo a la región de París, el 2 de junio de 1978 «todo el mundo» parecía estar de acuerdo en aumentar los precios y la FNAC era la única que aún no lo había hecho, y que por esta razón el Sr. Hondré, de ATF, tendría que ponerse en contacto con ella.

114 AEG niega que la expresión «todo el mundo» pueda referirse «a los minoristas de París que tienen por proveedor a ATF», tal como se indica en el punto 43 de la Decisión, pero el encabezamiento del punto 3 de la nota (precios aplicados en París) y la expresión «todo el mundo» contradicen la tesis de que esta nota se refería únicamente a Darty y FNAC.

115 En estas circunstancias, puede considerarse probada la existencia de un acuerdo sobre los precios entre AEG y los minoristas de la región parisina.

iii) Camif

116 El punto 44 de la Decisión basa el caso Camif en el siguiente párrafo de una nota de ATF de 5 de junio de 1978: «Habida cuenta de que algunos revendedores, entre ellos Darty, consideran a Camif un cliente normal y por tanto un competidor, y en consecuencia tienden a ajustarse a los precios de los catálogos de Camif, en fecha 2 de los corrientes nos hemos puesto en contacto con el Sr. Dechambre para pedirle que eleve los precios de venta al por menor de los artículos del catálogo de invierno de 1978.» Ante esta cita textual, la simple afirmación de AEG según la cual ATF pidió a Camif que incrementara sus precios a fin de tener en cuenta un aumento de los precios de venta de

AEG que debía producirse en septiembre de 1978 parece muy poco convincente.

iv) Cart

- 117 En una carta de 4 de noviembre de 1977, que se menciona en el punto 46 de la Decisión, ATF recuerda a Cart lo que se había convenido entre las dos empresas en materia de precios y subraya que el incumplimiento de los compromisos por parte de Cart necesariamente ha de «ensombrecer nuestras relaciones comerciales». Añade que «varios de nuestros representantes no han tardado en reaccionar, puesto que consideran que Cart está vendiendo a precios de saldo, en vez de incitar a mantener los precios». Por último ATF pregunta a Cart si existe la posibilidad de paralizar la distribución del catálogo Cart que contiene los precios discutidos o eventualmente de retirarlo.
- 118 La recomendación de mantener los precios, objeto de esta carta de 4 de noviembre de 1977, no puede en absoluto justificarse por la necesidad de tener en cuenta un aumento de los precios de venta a mayoristas que no se produjo hasta septiembre de 1978. Por otra parte, la carta de 21 de julio de 1978, por la que se comunica dicho aumento a Cart, no se limita simplemente a señalar los precios de venta al por menor que podrían fijarse para tenerlo en cuenta, sino que añade lo siguiente: «Tal como convinimos, le pedimos que para la edición de su catálogo tenga en cuenta los precios de venta al por menor arriba indicados, considerándolos precios mínimos.»

v) FNAC, Darty y Grands Magasins

- 119 Una nota de ATF de 13 de octubre de 1978 (punto 45 de la Decisión), que lleva por título «Precios de venta al por menor previstos a partir del 18.9.1978», contiene el siguiente párrafo: «alcanzamos un acuerdo con los clientes Siège, es decir Darty, FNAC y Grands Magasins, para aplicar todos estos precios el 2 de noviembre de 1978». Aunque se trate tan sólo, como afirma AEG, del problema de la repercusión del aumento de los precios al por mayor en los precios de venta al por menor, es evidente que ATF presionó a varios de sus distribuidores para que repercutieran dicho aumento lo antes posible, y llegó incluso a celebrar con ellos un acuerdo a este respecto.

vi) Capoferm

- 120 De una nota interna de ATF de 3 de abril de 1979, se desprende que las cadenas de comercios de venta al por menor Capoferm/Darty se habían comprometido frente a ATF a no utilizar para reducir sus precios de venta al por menor una prima especial que se les había concedido para financiar la recompra de televisores usados a los adquirentes de nuevos aparatos, como medio de promover las ventas.
- 121 Habida cuenta de que esta prima ya se había deducido del precio facturado por ATF, en la práctica el distribuidor se comprometía a mantener el mismo margen de beneficios tanto en el supuesto de recompra de un aparato usado, con el consiguiente pago de la prima al cliente, como en el supuesto de que el televisor se vendiera sin recompra. Dicho compromiso de mantener un precio mínimo, incluso en el caso de que, al no producirse recompra, la prima se tradujera en una simple bonificación para el distribuidor, constituye un acuerdo sobre precios incompatible con el Derecho comunitario de la competencia.

c) *En Bélgica*i) *Verbinnen*

- 122 El punto 39 de la Decisión impugnada señala que, según la información dada por el distribuidor belga Verbinnen, ATBG le pidió en enero o febrero de 1980 que aumentara el precio de un televisor Telefunken en 3.000 BFR, a fin de adaptarse al nivel regional belga de precios al por menor.
- 123 De la información suministrada por Verbinnen a la Comisión mediante dos cartas de 3 y 27 de noviembre de 1980 no se deduce que ATBG ejerciera presiones para imponer a esta empresa el mantenimiento de unos precios de venta al por menor. Tampoco se desprende de la citada carta de 27 de noviembre que ATBG intentara imponer a Verbinnen la aplicación de los precios fijados por Telefunken. La misma Verbinnen utiliza en su carta la palabra neerlandesa «voorstellen», que equivale a «propuestas», y sería excesivo considerar que constituye, sin más, una influencia ilícita sobre los

precios el hecho de que ATBG mencionara, en una conversación informal, el precio que consideraba razonable para un determinado tipo de aparato.

2. Influencia indirecta

a) *Suma*

- 124 Basándose en una nota de TFR de 20 de abril de 1977, el punto 49 de la Decisión afirma que se prometió a Suma una bonificación por buena conducta equivalente al 2 % de su volumen de negocios en contrapartida de la moderación de la que había dado muestras en materia de competencia de precios.
- 125 En lo que atañe a la naturaleza de esta bonificación, AEG ha dado distintas explicaciones: mientras que en la audiencia de 19 de agosto de 1980 afirmó que se trataba de una compensación por la puesta a disposición de espacios publicitarios en los escaparates y en el interior de las tiendas, posteriormente alegó que en realidad sólo se trataba de una rebaja adicional concedida a Suma por ser un cliente importante.
- 126 Por su parte, el gerente de Suma, Sr. Waltenberger, el 2 de septiembre de 1980 manifestó lo siguiente a un funcionario de la Comisión: «El motivo por el que debía concederse la bonificación por buena conducta de un 2 %, que AEG ofreció durante las conversaciones que tuvieron lugar con Suma el 20 de abril de 1977 (véase la nota de AEG del mismo día), era la obligación de informar, en principio, a la sociedad AEG del artículo objeto de la operación publicitaria antes de que se publicaran los anuncios en la prensa. Además, AEG-Telefunken logró que Suma se comprometiera a informar a Telefunken de los precios especialmente agresivos de la competencia y a no ajustarse a los mismos de inmediato, salvo cuando estuviera claro que se trataba de campañas de los competidores de duración ilimitada.»
- 127 Una carta enviada por los Abogados de AEG a la Comisión el 15 de octubre de 1980, y que presentaba los hechos de un modo que el Sr. Waltenberger calificó de plenamente conforme a la realidad en un télex de 29 de octubre de 1980, niega toda influencia sobre los precios, pero reconoce expresamente que la «bonificación» se presentó oficialmente como la contraprestación por

la información sobre la evolución del mercado que Suma debía transmitir a Telefunken.

- 128 Aunque se considerara, interpretando de la forma más favorable a AEG todas las manifestaciones anteriormente mencionadas, que la bonificación del 2 % obedecía únicamente al compromiso de Suma de informar a TFR sobre los precios que aplicaban la propia Suma y los demás distribuidores, no cabe duda de que un compromiso de tal naturaleza permitía que TFR controlara los precios aplicados por Suma, que había aceptado expresamente adoptar una postura moderada en materia de competencia, como se desprende de la nota de la oficina de ventas de AEG de Múnich de 20 de abril de 1977, y facilitaba la intervención de TFR en el caso de que otros distribuidores autorizados siguieran una política de precios demasiado agresiva. Por lo tanto, dado que la obligación vinculada a la bonificación tenía por efecto facilitar el control de los precios por parte de TFR, procede concluir que dicha bonificación constituye efectivamente un medio para influir indirectamente sobre los precios.

3. Otros casos particulares de intervención en materia de precios

a) *Wilhelm*

- 129 Mediante carta de 22 de julio de 1976 dirigida al departamento de ventas de Saarbrücken, TFR solicitó información sobre los «precios muy perturbadores» de la empresa Wilhelm y sobre los motivos de «esta nueva ofensiva» en materia de precios. Contrariamente a la opinión de la Comisión, de esta carta no puede deducirse una exhortación tácita a intervenir contra una empresa que cobra unos precios reducidos, pues también puede interpretarse en el sentido de que en ella se pide al destinatario que verifique si la conducta de Wilhelm es correcta. En efecto, éste es el sentido que le dio a la carta el departamento de ventas de Saarbrücken, que contestó el 22 de julio de 1976 que las ofertas de Wilhelm formaban parte de la competencia de precios normal.

b) *Schlembach*

- 130 En una nota de 9 de septiembre de 1977 mencionada en el punto 50 de la Decisión, el responsable de la oficina de TFR de Colonia recuerda que el 8 de septiembre de 1977 mantuvo una conversación «franca y en algún momento elevada de tono» con el detallista Schlembach, a propósito de los anuncios de éste sobre los productos Telefunken, y que indicó a Schlembach que «una repetición de los anuncios provocaría una grave perturbación de nuestra cooperación». Dado que AEG no ha conseguido aportar ningún elemento de prueba en apoyo de su alegación de que los anuncios de referencia constituían una violación del Derecho alemán de la competencia, procede constatar que las amenazas de suspensión de relaciones comerciales eran completamente injustificadas, y tenían por único objetivo ejercer una influencia abusiva sobre los precios del mencionado comerciante.

c) *Gruoner, Südschall y Massa*

- 131 Los casos Gruoner, Südschall y Massa se mencionaron equivocadamente en la Decisión dado que, como se desprende de un informe del departamento de ventas de Mannheim de 31 de octubre de 1978, dichas empresas habían comercializado a muy bajo precio, que TFR calificaba de perturbador, unos televisores del modelo Imperial que no estaban sujetos al sistema de distribución selectiva de Telefunken. Por consiguiente, en tales casos no puede hablarse de una aplicación abusiva de dicho sistema.

d) *Kaufhof (Kassel) y Hertie (Frankfurt)*

- 132 En el informe de 31 de octubre de 1978 antes citado se señala que las ofertas a precios bajos efectuadas, entre otros, por Kaufhof (Kassel) y por Hertie (Frankfurt) han perturbado el mercado y que «la calma sólo ha podido restablecerse después de intensos esfuerzos».
- 133 AEG afirma que esta expresión se refiere a los esfuerzos que tuvo que realizar para convencer a los demás distribuidores, alarmados por los precios muy bajos de estos dos detallistas, de que las ofertas especiales de Kaufhof y

Hertie no se basaban en unas pretendidas condiciones de suministro especialmente ventajosas ofrecidas por TFR.

- 134 Dado que la Comisión no ha intentado esclarecer este punto, la frase, bastante vaga, que aparece en el mencionado documento no puede considerarse una prueba suficiente para acreditar la existencia de una infracción.

D. Conclusiones relativas a los casos particulares

- 135 El examen de los casos particulares mencionados por la Comisión permite llegar a las siguientes conclusiones:

a) Procede considerar que se ha aportado prueba bastante de una aplicación abusiva del sistema de distribución selectiva en los siguientes casos: Ratio, Auchan, Iffli, Diederichs (admisión sujeta a condiciones abusivas); Le Roi de la Télé, Lama, Radio du Centre, Schadroff (protección territorial); Suma, Darty, Camif, Cart, FNAC (influencia directa sobre los precios); Darty, FNAC, Distribuidores de París y Grands Magasins (acuerdo sobre precios); Suma (influencia indirecta sobre los precios); Schlembach (intento de influir sobre los precios).

b) Por el contrario, resultan insuficientes los elementos de prueba aportados por la Comisión para demostrar la infracción de las normas sobre la competencia en los casos Harder, Holder, Wilhelm, Gruoner, Südschall, Massa, Kaufhof (Kassel) y Hertie (Frankfurt) y Verbinnen, mientras que el asunto Mammoth no puede tomarse en consideración debido a que no se mencionaba en el pliego de cargos y no se informó del mismo a AEG antes de la adopción de la Decisión.

- 136 De las consideraciones que anteceden resulta que se ha aportado prueba bastante de la conducta sistemática de AEG en la aplicación abusiva del sistema de distribución selectiva. El hecho de que la Comisión no haya probado algunos casos particulares no enerva el carácter sistemático de la conducta abusiva de AEG ni afecta al alcance de la infracción, tal como lo apreció la Comisión en su Decisión de 6 de enero de 1982.

- 137 El Tribunal de Justicia desea subrayar la gravedad de una infracción de tal naturaleza, consistente en aplicar un sistema de distribución selectiva, una vez que dicho sistema ha sido aprobado por la Comisión, de un modo contrario a los compromisos que asumió el interesado y de los que depende la compatibilidad de la distribución selectiva con lo dispuesto en el artículo 85 del Tratado.
- 138 En tales circunstancias, no procede fijar la multa en cuantía distinta a la señalada por la Comisión. Por lo tanto procede desestimar en su totalidad el recurso interpuesto por AEG contra la Decisión de la Comisión de 6 de enero de 1982.

IV. Intereses

- 139 Queda por examinar la cuestión de si AEG está obligada a abonar intereses sobre el importe la multa hasta el momento de su pago efectivo.
- 140 En el curso del procedimiento AEG ha alegado que, en Derecho comunitario, la obligación de pagar intereses de demora carece por completo de fundamento legal.
- 141 Es sabido que para una empresa puede constituir una ventaja considerable retrasar al máximo el pago de una multa, especialmente en una situación que se caracteriza por la existencia de unos tipos de interés muy elevados. Si se estimara que las medidas orientadas a compensar dicha ventaja resultan improcedentes con arreglo al Derecho comunitario, se estaría alentando la presentación de recursos manifiestamente infundados sin otro objetivo que retrasar el pago de la multa. Pues bien, no cabe pensar que los preceptos del Tratado que regulan los recursos contra los actos de las Instituciones propicien un resultado de esta índole.
- 142 Este mismo principio se expresa, por otra parte, en el apartado 2 del artículo 86 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia, a tenor del cual, cuando el Tribunal de Justicia dicte un auto acordando la suspensión u otras medidas provisionales, «la ejecución del auto podrá subordinarse a que se constituya por el demandante una fianza cuyo importe y modalidades se fijarán habida cuenta de las circunstancias concurrentes».

- 143 De las consideraciones que anteceden se desprende que AEG debe pagar a la Comisión intereses de demora sobre el importe de la multa. En lo relativo al importe que corresponde abonar en concepto de intereses, habida cuenta de que AEG no ha impugnado ni el tipo de los intereses que le corresponde abonar a la Comisión ni la fecha a partir de la cual se devengan dichos intereses, no procede pronunciarse al respecto.

Costas

- 144 A tenor del apartado 2 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así se hubiere solicitado. Por haber sido desestimados los motivos formulados por la demandante, procede condenarla en costas.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA

decide:

- 1) **Desestimar el recurso.**

- 2) **Condenar a AEG-Telefunken AG a abonar a la Comisión de las Comunidades Europeas los intereses de demora sobre la multa impuesta.**

- 3) **Condenar a la demandante a abonar a la Comisión de las Comunidades Europeas los gastos soportados por esta última.**

Mertens de Wilmars

Koopmans

Bahlmann

Galmot

Pescatore

Mackenzie Stuart

O'Keeffe

Bosco

Due

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 25 de octubre de 1983.

El Secretario
P. Heim

El Presidente
J. Mertens de Wilmars

Índice

Fundamentos de Derecho

I.	Sobre los motivos por los que se impugna la licitud del procedimiento que ha culminado con la adopción de la Decisión recurrida	777
A.	Insuficiente determinación de los hechos	777
B.	Selección y utilización de documentos según criterios arbitrarios	777
C.	Desconocimiento de las verdaderas condiciones del mercado	779
D.	Falta de alusión a los resultados de anteriores investigaciones	779
E.	Violación del derecho de defensa	780
II.	Sobre los motivos mediante los que se niega la existencia de los requisitos previstos para la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE	782
A.	Carácter unilateral de las actuaciones imputadas a AEG y a sus filiales	782
B.	Licitud de los actos orientados a garantizar el mantenimiento de un mínimo margen de beneficios en el marco de un sistema de distribución selectiva	784
C.	Carácter no sistemático de las conductas imputadas	786
D.	Imposibilidad de imputar a AEG las conductas que se le reprochan	787
E.	Inexistencia de obstáculos al comercio intracomunitario	788
III.	Sobre los motivos por los que se impugna la fundamentación de los cargos formulados por la Comisión contra AEG	792
A.	Los casos de inadmisión abusiva	795
1.	En la República Federal de Alemania	795
a)	Ratio Markt	795
b)	Harder	796
2.	En Francia	797
a)	Auchan	797
b)	Iffli	798
3.	En Bélgica	799
a)	Diederichs	799
B.	Los casos de protección territorial	800

1.	El caso «Le Roi de la Télé»	800
2.	Lama	801
3.	Radio du Centre	801
4.	Schadroff	802
C.	Los casos de influencia sobre los precios	802
1.	Influencia directa	802
a)	En la República Federal de Alemania	802
i)	Suma	802
ii)	Holder	803
b)	En Francia	803
i)	Darty	803
ii)	Los distribuidores de París	804
iii)	Camif	804
iv)	Cart	805
v)	FNAC, Darty y Grands Magasins	805
vi)	Capoferm	806
c)	En Bélgica	806
i)	Verbinnen	806
2.	Influencia indirecta	807
a)	Suma	807
3.	Otros casos particulares de intervención en materia de precios	808
a)	Wilhelm	808
b)	Schlembach	809
c)	Gruoner, Südschall y Massa	809
d)	Kaufhof (Kassel) y Hertie (Frankfurt)	809
D.	Conclusiones relativas a los casos particulares	810
IV.	Intereses	811