

**RESUMEN RESOLUCIÓN DEL CONSEJO DE LA CNC DE 27 DE MARZO DE 2012
(EXPTE. S/0237/10 SUZUKI)**

Con fecha 27 de marzo de 2012, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) dictó resolución del expediente sancionador S/0237/10 SUZUKI.

El expediente tiene su origen en una información reservada que la Dirección de Investigación de la CNC inició de oficio basándose en información relacionada con posibles prácticas anticompetitivas en el mercado de la distribución y venta de motocicletas.

En el marco de dicha información reservada, la Dirección de Investigación de la CNC llevó a cabo el 24 de marzo de 2010 una inspección en la sede de SUZUKI MOTOR ESPAÑA, S.A. (SUZUKI).

Como resultado de lo anterior, la Dirección de Investigación de la CNC incoó, con fecha 21 de julio de 2010, un expediente sancionador contra SUZUKI y varios de sus concesionarios de las provincias de Madrid y Granada: MOTORBIKE WORLD GRANADA, S.L. (JMOTO); MOTOS ANDRÉS, S.L. (MOTOS ANDRÉS); DYTE MOVIL, S.L. (DYTEMÓVIL); MOTOFUNCIÓN, S.L. (MOTOFUNCIÓN); MOTORECAMBIOS Y ACCESORIOS, S.L. (MOTOREAC); SAIMOTO MOTOR, S.L. (SAIMOTO); MOTORRAD CENTRO, S.L. (MOTORRAD); MOTOSPORT VILLALBA, S.A. (MOTOSPORT VILLALBA); CODISMOTO S.L. (CODISMOTO); y GESTIÓN MOTOMERCADO, S.L. (GESTIÓN MOTOMERCADO), por presuntas prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC).

SUZUKI es un fabricante y distribuidor mayorista de motocicletas a nivel mundial. Por su parte, el resto de interesados eran o habían sido distribuidores minoristas oficiales de motocicletas de la marca Suzuki, las cuales venden motocicletas a los usuarios finales directamente o a través de agentes (principalmente, talleres de reparación).

Los mercados afectados por las prácticas restrictivas de la competencia son

- la distribución minorista de motocicletas en las provincias de Madrid y Granada, siendo Suzuki la marca con tercer mayor cuota en el mercado nacional de motocicletas en los años 2008 y 2009, y
- la distribución mayorista de recambios 'originales' para motocicletas Suzuki en la provincia de Madrid.

El Consejo de la CNC ha considerado acreditado que:

En la provincia de Granada

1. En enero de 2008 JMOTO y MOTOS ANDRÉS se reunieron acordando las comisiones a pagar a los agentes por las ventas que realizaran éstos durante el primer trimestre de 2008;

2. En mayo de 2008 SUZUKI, JMOTO y MOTOS ANDRÉS alcanzaron un acuerdo de precios de reventa de las motocicletas Suzuki, sus promociones y la comisión a pagar a los agentes por las ventas que realizaran;
3. En abril de 2009 SUZUKI y sus concesionarios de Granada (a los que se había incorporado recientemente DYTEMÓVIL) mantuvieron una reunión en la que modificaron detalles del acuerdo anteriormente descrito.

En la provincia de Madrid

4. En noviembre de 2008, SUZUKI se puso en contacto con el concesionario SAIMOTO *“para hablar del problema de precios que hay en Madrid”* e interesarse por las comisiones pagadas a los agentes;
5. Con fecha 2 de diciembre de 2008, tuvo lugar una reunión a la que asistieron SUZUKI y los concesionarios SAIMOTO, MOTOFUNCIÓN, MOTORRAD, MOTOSPORT VILLALBA y CODISMOTO, en la que se acordaron los precios de las motocicletas Suzuki, los extras a regalar con su venta y las comisiones a pagar a los agentes por las ventas que realizaran;
6. Al día siguiente de lo anterior, CODISMOTO envió un correo electrónico a varios concesionarios no especificados al que adjunta un archivo con dos listas de precios de motocicletas Suzuki, una de venta final y otra a agentes, señalando que *“espero su entrada en vigor esta misma tarde, como acordamos”*.
7. Entre diciembre de 2008 y marzo de 2009, al menos SUZUKI y MOTOFUNCIÓN celebraron reuniones cada 15 días en las que se trató de vigilar el grado de aplicación del anterior acuerdo;
8. Con fecha 26 de marzo de 2009, tuvo lugar una reunión a la que asistieron SUZUKI y los concesionarios MOTOREAC, MOTORRAD, SAIMOTO y MOTOFUNCIÓN, en la que se modificó el contenido del anterior acuerdo con
 - el boicot a GESTIÓN MOTOMERCADO,
 - el reparto de determinados agentes entre los concesionarios,
 - la inclusión de un acuerdo del precio de venta de las piezas de recambio originales Suzuki por parte de los concesionarios,
 - la inclusión de un acuerdo acerca del precio a cobrar por el servicio de matriculación de las motocicletas, y
 - la modificación de las comisiones a pagar a los agentes;
9. En octubre de 2009 el acuerdo anterior se estaba cumpliendo, si bien CODISMOTO, por entonces agente de ventas, lo estaba desestabilizando.

Con carácter preliminar, el Consejo de la CNC entra a valorar las alegaciones que sobre el **procedimiento** plantearon algunas de las partes imputadas y que habrían provocado su indefensión.

Así, en relación con la nulidad de pleno derecho del procedimiento, se destaca que la actuación de la CNC se rige por lo dispuesto en la LDC, de forma supletoria por la Ley

30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y la jurisprudencia existente al respecto, por lo que no le resultan aplicables normas ajenas a este marco como las penales, tal y como alegaban algunos imputados. En este sentido, se señala que la inspección de la sede de SUZUKI se guió por lo establecido en el artículo 40 de la LDC. Además, la actuación de la Dirección de Investigación en la misma se ajustó al objeto de la Orden de Investigación que habilitó su intervención.

En cuanto a la nulidad de la propuesta de resolución, se recuerda que en la fase de información reservada no se ostenta condición de parte interesada, citando como apoyo la Resolución de la CNC de 4 de mayo de 2009 (exp. R/0011/09 COLGATE PALMOLIVE), por lo que DYTEMÓVIL no puede alegar indefensión por no haber participado en dicha fase. Si bien la Dirección de Investigación de la CNC consideró que las alegaciones de DYTEMÓVIL al Pliego de Concreción de Hechos se presentaron fuera de plazo, en la medida en que el órgano instructor las tuvo en cuenta adecuadamente en su Propuesta de Resolución, tampoco se puede haber producido indefensión, en línea con lo señalado en la Sentencia de la Audiencia Nacional, de 4 de mayo de 2010, en el recurso presentado contra la Resolución de la CNC 2805/07 EMPRESAS ESTIBADORAS, de 24 de noviembre de 2009.

A continuación, el Consejo de la CNC **valora** la conducta objeto del expediente como infractora del artículo 1 de la LDC, por su **objeto**, sobre la base de los hechos acreditados y las alegaciones de las partes. En particular, considera que los concesionarios de Madrid y de Granada (con la excepción de GESTIÓN MOTOMERCADO) adoptaron acuerdos de naturaleza colusoria, con el conocimiento preciso y el consentimiento y apoyo expreso de SUZUKI.

Según el Consejo de la CNC, los acuerdos adoptados tienen la aptitud para restringir gravemente la competencia intramarca, al afectar al precio de reventa y a los demás parámetros fundamentales a través de los cuales se ejerce esa competencia: las comisiones pagadas a los agentes y los descuentos y promociones que habitualmente forman parte de la negociación individual entre concesionario y cliente en la venta de motocicletas. En el caso de Madrid, el acuerdo abarcó otro elemento importante de la competencia entre los distribuidores por los servicios de los agentes de ventas: el precio al que venden las piezas de recambio originales a los talleres de reparación.

A continuación, el Consejo de la CNC se ocupa de rebatir algunas de las alegaciones planteadas por las imputadas:

- los concesionarios sostienen que no se puede emplear documentos internos de SUZUKI para probar la existencia de los acuerdos porque no consta que la redacción de ellos contase con su aprobación. Frente a ello, el Consejo de la CNC recalca que, dado sus autores y contenido (delegados de zona de SUZUKI que dan cuenta de lo que acontece en sus áreas de competencia), no cabe dudar de su validez, salvo prueba en contrario que no han aportado las partes. Tampoco las posibles explicaciones alternativas ofrecidas por las partes acerca del contenido de dichos documentos desvirtúan su contenido colusorio porque no encajan con su literalidad ni con su lectura cronológica y completa.

- aunque no consten los concesionarios que recibieron el correo electrónico de CODISMOTO, de 3 de diciembre de 2008, con las listas de precios colusorias, la propia CODISMOTO reconoce en sus alegaciones que lo envió a los demás concesionarios de Madrid imputados, si bien sin un fin colusorio. MOTOREAC, que no asistió a la reunión del 2 de diciembre de 2008, también se contaría entre sus receptores porque también CODISMOTO reconoce en sus alegaciones que las listas de precios que adjuntaba contaron con la previa aprobación de una persona que trabajaba en MOTOREAC, empresa que además se ha manifestado sobre el propósito y contenido de dichas listas de precios en sus alegaciones.
- en cuanto al carácter recomendado de las listas de precios intercambiadas, el Consejo de la CNC constata la desaparición de autonomía en el comportamiento de los concesionarios a partir de los hechos acreditados, pues
 - o en la provincia de Granada, se observa la unificación de las tarifas y la concertación de las promociones, instadas por SUZUKI, y
 - o en la provincia de Madrid, se produce inicialmente un intercambio de información comercial estratégica detallada de precios y costes que elimina prácticamente la incertidumbre sobre la conducta de los competidores, habida cuenta de que el precio de compra al proveedor y el precio recomendado son comunes a los concesionarios, intercambio que contó con el apoyo del proveedor. Además, este intercambio se vio sucedido por el de las listas de precios de venta a clientes y agentes, de las que se afirma “*conforme las acordamos*” y se habla de “*su entrada en vigor*”, lo cual entra en contradicción con un pretendido carácter de precios recomendados por la marca.

Asimismo, el Consejo de la CNC considera que las semejanzas existentes en la instrumentación de los acuerdos de precios de reventa de las motocicletas y de las comisiones a pagar a los agentes, así como la acreditación del papel jugado por los directivos de SUZUKI (y, en particular, por el delegado de zona para ambas provincias), en el establecimiento y evolución de estos acuerdos, permiten sostener la existencia de una **única conducta** ilícita por parte de SUZUKI y sus concesionarios en ambas provincias.

El Consejo de la CNC estima que la conducta colusoria analizada no puede beneficiarse de exención alguna de la prohibición de la normativa española de competencia, acogiéndose a

- el artículo 4 a) del Reglamento 330/2010 de la CE sobre restricciones verticales, por renvío del artículo 1.4 de la LDC, por tratarse de un acuerdo vertical en materia de precios recomendados,
- el artículo 1.3 de la LDC, puesto que los imputados no demuestran la existencia de los requisitos que exige dicho artículo,
- las Directrices relativas al citado Reglamento comunitario, ante la falta de acreditación de eficiencias, y

- el artículo 3 del Reglamento de Defensa de la Competencia, teniendo en cuenta el contexto jurídico y económico en el que se ha desarrollado la conducta, dada
 - o la concentración existente en el mercado nacional de distribución minorista de motocicletas,
 - o la tercera posición en importancia que ocupa en éste SUZUKI,
 - o el poder de negociación de SUZUKI frente a sus concesionarios, y
 - o el potencial perjuicio de los acuerdos de restricción de la competencia intramarca sobre la competencia intermarca, dado que ésta se encuentra condicionada por las redes paralelas de distribución minorista de las marcas. A este respecto, se recuerda que las Directrices relativas a la aplicación del Reglamento comunitario de restricciones verticales destacan que
 - la posición de mercado del proveedor y de sus competidores es de capital importancia para evaluar los posibles efectos anti-competitivos de la pérdida de competencia intramarca (párrafo 177), y
 - en determinadas condiciones de restricción de la competencia intermarca, una pérdida significativa de competencia intramarca puede dar lugar a un mayor riesgo de colusión entre dichos proveedores principales (párrafo 178).

A continuación, el Consejo de la CNC destaca la dificultad existente en el presente expediente en lo que se refiere a la cuantificación de los **efectos** de la conducta ilícita debido a la documentación aportada por los concesionarios (las 10 primeras facturas de cada mes). Ello habría impedido el suficiente número de observaciones comunes de los precios de venta como para valorar adecuadamente el grado de seguimiento de los acuerdos. Sin embargo, cuando la comparación se limita a los modelos de menor cilindrada con mayor presencia en las facturas (UH 125 y UH200), el Consejo de la CNC constata una acusada uniformidad de precios, tanto en la provincia de Granada como de Madrid.

Con todo, el Consejo de la CNC no alberga dudas acerca de la aplicación efectiva del acuerdo colusorio, habida cuenta de la labor de vigilancia que ejercieron SUZUKI y MOTOFUNCIÓN y que consta en los hechos acreditados.

Por lo que atañe a la **responsabilidad** de cada una de las empresas partícipes en la infracción, ésta es distinta, a juicio del Consejo de la CNC, a tenor de su participación.

Así, el Consejo de la CNC considera que la participación de SUZUKI fue crucial y determinante para la génesis y aplicación de los acuerdos colusorios en las provincias de Granada y de Madrid, pues tuvieron lugar en el marco de su sistema de distribución selectiva de sus motocicletas en España y, por tanto, no podrían haberse llevado a cabo sin el conocimiento, consentimiento explícito y apoyo de la marca, como muestran los hechos acreditados en el expediente, y que se han probado con información procedente de la investigación en la sede de SUZUKI.

Por lo que se refiere a la responsabilidad de los concesionarios, ésta varía, según el Consejo de la CNC, en función de las variables competitivas en las que se alcanzó un acuerdo colusorio. Así, en el caso de los concesionarios de la provincia de Madrid, donde el contenido de los acuerdos colusorios fue más amplio que en la provincia de Granada, el grado de eliminación de la competencia intramarca fue mayor, si bien exceptúa de la misma a CODISMOTO, pues abandonó la red de concesionarios oficiales Suzuki antes de la reunión de 26 de marzo de 2009.

En cuanto a GESTIÓN MOTOMERCADO, el Consejo de la CNC comparte el criterio de la Dirección de Investigación de que no queda acreditado que participara en acuerdo colusorio alguno.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, el Consejo de la CNC declara que las conductas descritas constituyen una **infracción muy grave** del art. 1 de la LDC y, por ello, impone las siguientes **multas**, partiendo de los volúmenes de facturación por la venta de motocicletas durante el periodo en el que participaron en la infracción (al que se suma, en el caso de los concesionarios de la provincia de Madrid - con la excepción de CODISMOTO-, la facturación por la venta de piezas de recambio originales Suzuki) y teniendo en cuenta su distinto nivel de responsabilidad en la misma:

- SUZUKI MOTOR ESPAÑA, S.A.: 816.817 €
- MOTORBIKE WORLD GRANADA, S.L. (JMOTO): 77.963€
- MOTOS ANDRÉS, S.L.: 123.658 €
- DYTE MOVIL, S.L.: 11.504 €
- MOTOFUNCIÓN, S.L.: 131.318 €
- MOTORECAMBIOS Y ACCESORIOS, S.L. (MOTOREAC): 119.359 €
- SAIMOTO MOTOR, S.L.: 103.056 €
- MOTORRAD CENTRO, S.L.: 38.614 €
- MOTOSPORT VILLALBA, S.A.: 12.848 €
- CODISMOTO S.L.: 22.322 €