

## **RESOLUCIÓN (Expte. S/DC/0575/16, COMPONENTES AUTOMOCIÓN)**

### **Presidente**

D. José María Marín Quemada

### **Consejeros**

Dña. María Ortiz Aguilar

D. Fernando Torremocha y García-Sáenz

D. Josep María Guinart Solá

Dña. Clotilde de la Higuera González

### **Secretario**

D. Joaquim Hortalà i Vallvé

En Madrid, a 9 de Mayo del 2017

LA SALA DE COMPETENCIA de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, con la composición ut supra, ha dictado esta **RESOLUCIÓN** en el marco del Expediente Sancionador S/DC/0575/16 COMPONENTES AUTOMOCIÓN.

Ha sido Ponente el Consejero Don Fernando Torremocha y García-Sáenz.

## **ANTECEDENTES**

**PRIMERO.-** La Dirección de Competencia con amparo en lo prevenido en el Artículo 49.2 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia, acordó iniciar una **Información Reservada** con el fin de determinar la concurrencia de circunstancias que justificasen, en su caso, la incoación de procedimiento sancionador.

**SEGUNDO.-** El día 2 de Marzo del 2016 se llevaron a cabo **INSPECCIONES** en la sede de SMP AUTOMOTIVE TECHNOLOGY IBERICA S.L. y su filial SAMVARDHANA MOTHERSON PEGUFORM BARCELONA S.L.U. y en la sede de FAURECIA AUTOMOTIVE EXTERIORS ESPAÑA S.A.

**1º** Al efecto, ese mismo día, la Dirección de Competencia **solicitó Información** a SEAT S.A., y a MERCEDES BENZ ESPAÑA S.A., *“relativa al procedimiento de contratación utilizado para proveerse de los componentes de revestimiento o moldeado duro para los automóviles fabricados en España y las empresas a las que se había solicitado oferta”*.

El día 19 de Marzo del 2016, tras la concedida ampliación del plazo, MERCEDES contestó al requerimiento de información, aportando información en alemán y solicitando su confidencialidad (adjuntando versión censurada). La Dirección de Competencia el día 30 de Mayo requirió a MERCEDES la traducción al español de la información presentada en alemán.

La Dirección de Competencia el día 2 de Junio del 2016 reiteró a MERCEDES la traducción al español de la información requerida. El día 11 de Junio se recibió la contestación.

Y se reiteró a SEAT, en su condición de empresa fabricante propietaria de la fábrica de Martorell (Barcelona) y matriz de VOLKSWAGEN NAVARRA S.A., información relativa al procedimiento de contratación utilizado para proveerse de los componentes de revestimiento o moldeado duro para los modelos Volkswagen, Polo, Audi A3 y Q3 fabricados en España, relacionando las empresas a las que se les había solicitado la oferta, así como aclaración de determinados aspectos en relación con la información facilitada sobre los modelos Seat Ibiza y Seat Exeo. El día 15 de Junio se recibió la contestación de SEAT y solicita confidencialidad aportando versión censurada.

El día 16 de Agosto del 2016 se recibió escrito de contestación de UDI A.G., solicitando la confidencialidad y aportando versión censurada (folios 1821 a 1824) que fue aceptada mediante Acuerdo de 26 de Octubre del 2016.

El día 27 de Octubre del 2016 la Dirección de Competencia acordó aceptar la confidencialidad solicitada por MERCEDES y SEAT.

**2º** El día 31 de Marzo y los días 1 y 6 de Abril del 2016 la Dirección de Competencia **solicitó Información** a FAURECIA, SMP y IACG *“relativa a su estructura de propiedad y control, identificación de sus cargos, objeto social, volumen de negocios total, actividades desarrolladas en el mercado de los componentes de revestimiento o moldeado duro para automóviles fabricados en España”*.

El día 18 de Abril del 2016 se recibió contestación de FAE al requerimiento de información, solicitando confidencialidad de la misma, aunque sin aportar versión censurada (folios 926 a 941) por lo que el día 19 de Abril, se le requirió para subsanación, teniendo entrada el día 25 de Abril escrito de contestación aportando versión censurada (folios 945 a 957).

El día 14 de Marzo del 2016 FAE interpuso Recurso contra la inspección realizada en su sede (R/AJ/021/16), informando la Dirección de Competencia el 16 de Marzo (folios 542 a 559). El recurso fue desestimado por Resolución de esta Sala de Competencia el día 9 de Junio del 2016.

El día 1 de Junio del 2016 se notificó a FAE el Acuerdo de incorporación de la documentación recibida en formato papel (folios 467 a 511) y determinada documentación electrónica (folios 1173 a 1238) recabada en la inspección realizada en su sede, concediéndole un plazo de diez días para solicitar, en su caso, la confidencialidad de aquellos documentos que considerara oportuno, aportando versión censurada.

El día 9 de Junio del 2016 la Dirección de Competencia requirió a FAE la traducción al español de los documentos en inglés, alemán y francés de la documentación recabada en la inspección. El día 29 de Junio tras la ampliación del plazo solicitada, se recibió escrito de FAE aportando la traducción requerida y solicitando la confidencialidad, sin aportar versión censurada (folios 1651 a 1725) por lo que nuevamente se le requirió al efecto de subsanación el día 21 de Julio del 2016. Requerimiento que fue contestado el día 27 de Julio aportando la correspondiente versión censurada (folios 1728 a 1814).

El día 4 de Noviembre del 2016 la Dirección de Competencia requirió a FAE información relativa a su estructura de propiedad y control tras la no oposición por la Comisión Europea de la operación de concentración M.7893 PLASTIC OMNIUM/FRAURECIA EXTERIOR AUTOMOTIVE BUSINESS que fue contestada el 21 de Noviembre por PLASTIC OMNIUM AUTOMOTIVE ESPAÑA S.A.U. (folios 2607 a 2612).

El día 23 de Noviembre la Dirección de Competencia acordó aceptar parcialmente la confidencialidad solicitada por FAE (actualmente PLASTIC OMNIUM AUTOMOTIVE ESPAÑA S.A.U.) en contestación al requerimiento de información realizado el día 18 de Abril.

-----0-----

El día 26 de Abril del 2016 se recibió contestación de SMP al requerimiento de información, en la que solicitaba la confidencialidad y aportaba versión censurada. La Dirección de Competencia el siguiente día 27 de Abril le requirió para que subsanara, así como la traducción de un Anexo aportado en francés. Requerimiento que fue contestado el día 4 de Mayo.

El día 4 de Noviembre la Dirección de Competencia acordó aceptar parcialmente la confidencialidad solicitada por SMP.

**TERCERO.-** La Dirección de Competencia a la vista de todo lo actuado y de acuerdo con lo previsto en el Artículo 49.3 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia el día 9 de Enero del 2017 eleva a esta SALA DE COMPETENCIA la siguiente **PROPUESTA:** *“La no incoación del procedimiento sancionador y el archivo de las actuaciones realizadas en la Información Reservada S/DC/0575/16 COMPONENTES AUTOMOCIÓN, respecto de las prácticas objeto de análisis con el*

*intercambio de información comercialmente sensible y/o reparto de mercado entre INTERNATIONAL AUTOMOTIVE COMPONENTS S.L.U., PLASTIC OMNIUM AUTOMOTIVE ESPAÑA S.A.U. y SMP AUTOMOTIVE TECHNOLOGY IBERICA S.L., para el suministro de componentes de revestimiento o moldeado duro para automóviles fabricados en España (parachoques, paneles de las puertas, panel de instrumentos y de revestimiento lateral) al estimar que no existen indicios racionales suficientes”.*

## **HECHOS PROBADOS**

**PRIMERO.-** Son partes interesadas en este Expediente Sancionador

**1º** INTERNATIONAL AUTOMOTIVE COMPONENTS S.L.U. (IAC) filial española de IACG, uno de los mayores proveedores de componentes para interiores y componentes complementarios exteriores para automoción, en concreto, componentes para automoción acústicamente eficaces (alfombras y paneles frontales) y componentes de moldeados duros para automoción (puertas y paneles de instrumentos, consolas, cabinas, acabados y parachoques).

Su volumen de negocios en 2014 fue de 104,6 millones de euros.

**2º** PLASTIC OMNIUM AUTOMOTIVE ESPAÑA S.A.U. (antes FAURENCIA AUTOMOTIVA EXTERIORS ESPAÑA S.A.) constituida en Enero de 1994 bajo la denominación DYNAMIT EXPLOSIVOS S.A., y denominada en 1999 como Dynamit Nobel Ibérica S.A. En junio de 2006 PLASTAL GmbH adquirió el 93,57% pasando a llamarse Plastal Spain S.A. En Septiembre de 2010 Faurencia adquirió la totalidad de Plastal cambiando posteriormente su denominación a FAURENCIA AUTOMITIVE EXTERIORS ESPAÑA S.A.

El 29 de Julio del 2016 PLASTIC OMNIUM EQUIPAMIENTOS EXTERIORES S.A.U. adquirió la totalidad de las acciones de Faurencia, manteniendo su objeto social y cambiando su denominación a Plastic Omnium Automotive España S.A.U.

Su actividad se limita, actualmente, a la fabricación de componentes para automóviles, suministrando los siguientes componentes: parachoques, módulos frontales o front-end carriers, rejillas de radiadores, spoiler de techo, taloneras, panel de instrumento y paneles de puerta.

Su volumen de ventas en 2014 fue de 254,9 millones de euros.

**3º** SMP AUTOMOTIVE TECHNOLOGY IBERICA S.L., su actividad principal es la fabricación, ensamblaje y suministro de componentes para vehículos automóviles, en

concreto, parachoques, paneles de instrumentos y paneles para puertas para fabricantes de automóviles (Original Equipment Manufacture OEM).

Desde su constitución en 1959 SMP (anteriormente INERGA S.A.) ha sufrido diversos cambios en su estructura de propiedad y control. Y en 2012 se modificó la denominación social pasando a denominarse SMP AUTOMOTIVE TECHNOLOGY IBERICA S.L.

Su volumen de negocios en 2014 fue de 215,1 millones de euros.

**SEGUNDO.-** El sector de componentes de automoción ha tenido un crecimiento en ventas del 22% desde 2009 hasta 2013, facturando en 2014 29.273 millones de euros y generando un Valor Añadido Bruto (VAB) de 5.600 millones de euros.

Según estadísticas del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, el sector de componentes es el séptimo que más VAB genera entre un total de 37 sectores y subsectores industriales. Actualmente supone aproximadamente el 4,3% del VAB industrial, un valor que incluyendo la fabricación de vehículos llegaría al 7% teniendo el sector de componentes un peso fundamental en la cadena de valor del vehículo, ya que aporta en torno al 75% del valor total del mismo.

La fabricación de un automóvil se basa en el ensamblaje de piezas procedentes de empresas externas. Los fabricantes tradicionales diseñan los vehículos, tanto a nivel externo como interno, y fabrican sus propios motores, pero el resto de los componentes provienen de fabricantes específicos, con sus propios desarrollos tecnológicos que, en muchos casos, son fruto de la colaboración con los fabricantes tradicionales de vehículos.

En este Expediente son objeto de análisis los componentes de automoción en función de la estructura del vehículo y, en concreto, parachoques, paneles de las puertas, panel de instrumentos y de revestimiento lateral.

-----0-----

En orden al **funcionamiento del mercado** en el sector de componentes para automoción se pueden clasificar los siguientes mercados, según el segmento al que están destinados los productos:

En el sector de componentes para automoción se pueden clasificar los siguientes mercados, según el segmento al que están destinados los productos:

- Mercado del primer equipo: incluye todos aquellos elementos y componentes de automoción destinados a la fabricación de un nuevo vehículo, desde proveedores de materias primas y productos semiterminados (TIER 2 y TIER 3), hasta sistemas y subsistemas listos para su montaje en el vehículo (TIER 1).

- Mercado de recambio: incluye todos aquellos elementos y componentes de automoción destinados a la sustitución o modificación en vehículos ya existentes.

Igualmente, respecto de la fabricación de piezas de automóviles, la Comisión Europea ha diferenciado entre piezas compradas por:

- Fabricantes de Equipos Originales (“OEM”) y las Piezas de Repuesto de Equipos Originales (“OES”), y
- Aquellas compradas por un “post-mercado” independiente (“IAM”), que consiste en el suministro de piezas de repuesto a mayoristas y distribuidores independientes o a usuarios finales independientes.

Los fabricantes de vehículos tienden, cada vez más, a concentrar su actividad en la producción de motores y subconjuntos principales, el ensamblaje y diseño del vehículo, la comercialización del mismo y la relación con el cliente y externalizan sus procesos productivos, delegando a lo largo de la cadena de suministro mayores responsabilidades en materia de fabricación, ensamblaje e investigación y desarrollo a los fabricantes de componentes. Y en relación con los componentes de automoción se pueden distinguir componentes para automoción acústicamente eficaces, como alfombras y paneles frontales, y componentes de moldeados duros para automoción, por ejemplo puertas y paneles de instrumentos, consolas, cabinas, acabados y parachoques.

El presente expediente estaría referido a esta segunda categoría de componentes de moldeados duros (los denominados, “hard trim”). En general, el mercado de componentes de moldeados duros para automoción es muy transparente, pues los OEMs comunican frecuentemente las condiciones de ofertas de los competidores a los licitadores para que adapten sus ofertas y ofrezcan mejores condiciones.

Con carácter general se pueden distinguir dos procedimientos de contratación de proveedores de componentes de moldeado duro por los OEMs:

- Forward Sourcing o Requests For Quotations (RFQs) para adquisición de piezas nuevas: es la solicitud de una oferta lanzada por un OEM para comprar un nuevo componente y se realizan como promedio cada 7 a 10 años (siempre que se pone en marcha un nuevo modelo de vehículo), aunque las RFQ para componentes exteriores, tales como parachoques, se realizan como promedio cada 3 a 4 años (los OEMs suelen hacer ligeros cambios de diseño en el exterior de los modelos existentes tras 3 o 4 años, los llamados lavados de cara o “facelifts”), y
- Global Sourcing Requests (GSRs) para adquisición de piezas que ya se están montando en la serie: son solicitudes realizadas por algunos OEMs,

especialmente Volkswagen y sus filiales, al menos un año después del comienzo de la producción del nuevo modelo de vehículo, con el propósito de conseguir ofertas de otros proveedores a precios más bajos.

#### -----0-----

Las licitaciones se caracterizan por el fuerte poder de negociación de los OEM. Los grupos de producto desarrollados son a menudo complejos y constan de componentes fabricados por los fabricantes de componentes y de elementos fabricados por terceros y que pueden incluir focos anti-niebla, sensores de parking, rejillas de aireación, logos cromados, etc.).

Cada grupo de producto se fabrica en secuencia en base a las instrucciones específicas del OEM para cada modelo de vehículo en concreto, instrucciones transmitidas a través del sistema JIT ("Just in time"), que consiste en una entrega continua, ininterrumpida y oportuna, por lo que sólo un porcentaje del grupo de producto completo (parachoques, tablero de instrumentos o panel de puerta) suministrado al OEM es fabricado por los fabricantes de componentes. Así, por ejemplo, el molde de los parachoques es diseñado por el fabricante de parachoques en base a las especificaciones impuestas por el productor de automóviles, siendo este molde propiedad del OEM, lo que le permite cambiar de suministrador mediante el traslado del molde. En la mayoría de los casos, es el OEM quien determina qué elementos deben de ser adquiridos y de qué empresa, dejando escaso margen de negociación. La oferta de componentes viene también caracterizada por una competencia férrea entre los distintos competidores y el hecho de que un fabricante suministre a un OEM en un momento dado no garantiza que va a ganar los siguientes contratos.

De manera general, el proceso de licitación consta de las siguientes fases:

- Empieza con la invitación del OEM a diversos suministradores de componentes para cada nuevo programa de producción. La licitación empieza entre 2 y 4 años antes del inicio previsto de la producción de cada modelo de vehículo que es el plazo necesario para que se completen el diseño, el desarrollo y las pruebas para cada producto, dada la necesidad de seguir las especificaciones marcadas por cada OEM.
- Contacto informal del cliente en el que se informa al fabricante de componentes del próximo lanzamiento de un nuevo programa para la producción y suministro de componentes para un modelo determinado.
- Recepción por el fabricante de componentes de una petición de oferta, generalmente realizada a través de portales específicos de internet. En dicha petición el fabricante de vehículos facilita el volumen de suministro, la definición técnica del producto, los hitos principales del proyecto, los requerimientos técnicos y de calidad que deberá cumplir el producto.



- Tras la recepción de la petición, el fabricante de componentes procede a un primer análisis por parte del departamento técnico y de producción de la documentación con el fin de obtener un primer precio de venta de acuerdo a los objetivos financieros del fabricante de componentes.
- Una vez este primer análisis ha sido realizado, el productor de componentes procede a la realización de una oferta por parte del departamento comercial al cliente. En este momento existen distintos contactos directos con el departamento de compras del fabricante de vehículos, el cual facilita información adicional en respuesta a la oferta, tales como revisiones técnicas y objetivos económicos.
- El fabricante de vehículos puede realizar cambios en las definiciones de producto, solicitar nuevos volúmenes de suministro o realizar cambios en los objetivos económicos, que pueden llevar a que las fases antes mencionadas tengan que repetirse varias veces.
- Reuniones con el departamento de compras del OEM para negociar el volumen y los valores de las ofertas. El proceso suele durar entre 3 y 6 meses dependiendo del cliente, del proyecto y del producto concreto en cada caso.
- Al final del proceso, el cliente emite una carta de nominación caso de ser adjudicados. La producción en serie empieza aproximadamente un año tras la adjudicación del contrato.
- El suministro en serie tiene por lo general una duración de entre 3 y 5 años dependiendo del ciclo de producción del modelo concreto.

**TERCERO.-** Los hechos objeto de estudio en este Expediente se refieren a los componentes fabricados en España para vehículos fabricados en España afectando, por tanto, a la totalidad del territorio nacional español y siendo también susceptible de tener un efecto apreciable sobre el comercio intracomunitario, dado que la mayor parte de dichos vehículos se exportan.

Por otra parte, además de abastecer el mercado nacional de fabricación de vehículos, el sector de componentes español destaca por su importante componente exportador, que representa el 60% de sus ventas totales, porcentaje que se eleva a más del 80% si se incluyen los componentes instalados en los vehículos fabricados en España que son posteriormente exportados. Así, en 2013 España fabricó 2.2 millones de vehículos y exportó 1.9 millones (87%) y en el año 2015 el 73,9% de la producción de vehículos se destinó a la exportación –principalmente a países de la Unión Europea, como Alemania, Francia, Reino Unido e Italia-, lo que supone el 21,2%, respecto al total de la industria española, que determina la aplicación del artículo 101 del TFUE.



El sector de componentes en España tiene una industria desarrollada desde hace años y de gran tamaño, siendo el cuarto mayor productor de componentes de Europa, con una cuota de 7,3%, tras Alemania y uno de los países de referencia del sector a nivel mundial. En España, la facturación del sector de componentes equivale al 41% de la facturación total en el sector de automoción, correspondiendo el 59% restante al sector de fabricación de vehículos.

Sin duda, uno de los factores que más contribuyen al éxito de la industria automovilística española es la alta competitividad de la industria española de componentes.

No obstante, en 2013, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), se constata la existencia de 932 empresas ubicadas en España del sector de fabricación de componentes, piezas y accesorios, tras haber sufrido una importante reducción de aproximadamente el 20% desde 2008. En todo caso, hay que señalar la existencia de un heterogéneo tejido empresarial relativamente amplio y que mantiene intensas relaciones con empresas más grandes del sector que las someten a una presión muy intensa para que realicen una mejora continua de sus prestaciones y productos y que constituyen una muestra representativa del tejido industrial español.

A la vista de las empresas que ofertan sus servicios en este mercado, se pueden clasificar éstas en cuatro grupos:

1. Empresas de capital español con presencia internacional, como Grupo Antolín, S.A.
2. Multinacionales con filiales en España, como IAC y SMP, hasta julio de 2016 también FAE, PLASTIC OMNIUM y REYDEL.
3. PYMES, como SADECA SYSTEMS SLU, CAMPOS 1925, S.A. y JUMASA PARTS S.L.U., y
4. Comercializadoras y distribuidores de componentes, como FERDINAND BILSTEIN ESPAÑA, S.L.

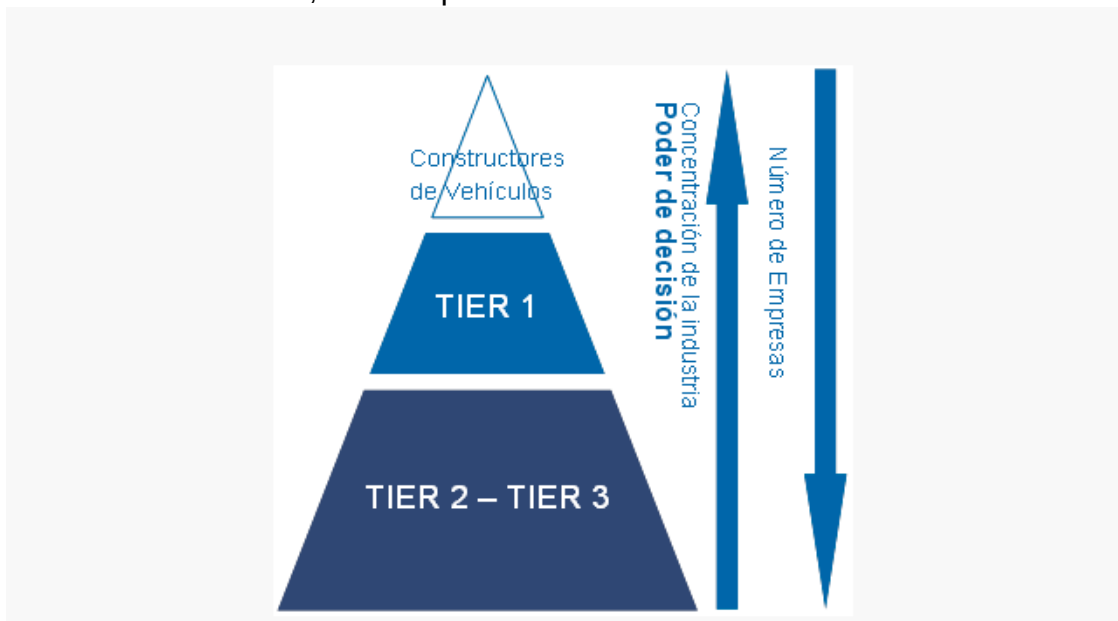
En relación con los productos afectados en este expediente, es decir, parachoques, paneles de las puertas, panel de instrumentos y de revestimiento lateral, son los grandes grupos empresariales con presencia internacional y con capacidad para establecer sus plantas de producción cerca de los lugares de ensamblaje de los OEMs los que se dedican a la fabricación de dichos componentes en España, en concreto, IAC, FAE (al menos hasta julio de 2016), SMP, PLASTIC OMNIUM, REYDEL y GRUPO ANTOLÍN, estando implicadas en este expediente IAC, PLASTIC OMNIUM (antes FAE) y SMP, es decir, filiales de grupos multinacionales. En concreto, en relación con los componentes de revestimiento o moldeado duro, IAC fabrica paneles para puertas, techos, interiores e instrumentos de salpicaderos, consolas, parachoques traseros y delanteros y acabados y alerones superiores, con plantas en La Rioja, Zaragoza y Álava.

PLASTIC OMNIUM (antes FAE), por su parte, suministra parachoques, módulos frontales o front-end carriers, rejas de radiadores, spoiler de techo, taloneras, paneles de instrumento y paneles de puerta, con presencia en Barcelona, Valladolid, Madrid, Navarra y Valencia y SMP fabrica y ensambla parachoques, tableros de instrumentos y paneles de puerta, con fábricas en Barcelona y Palencia.

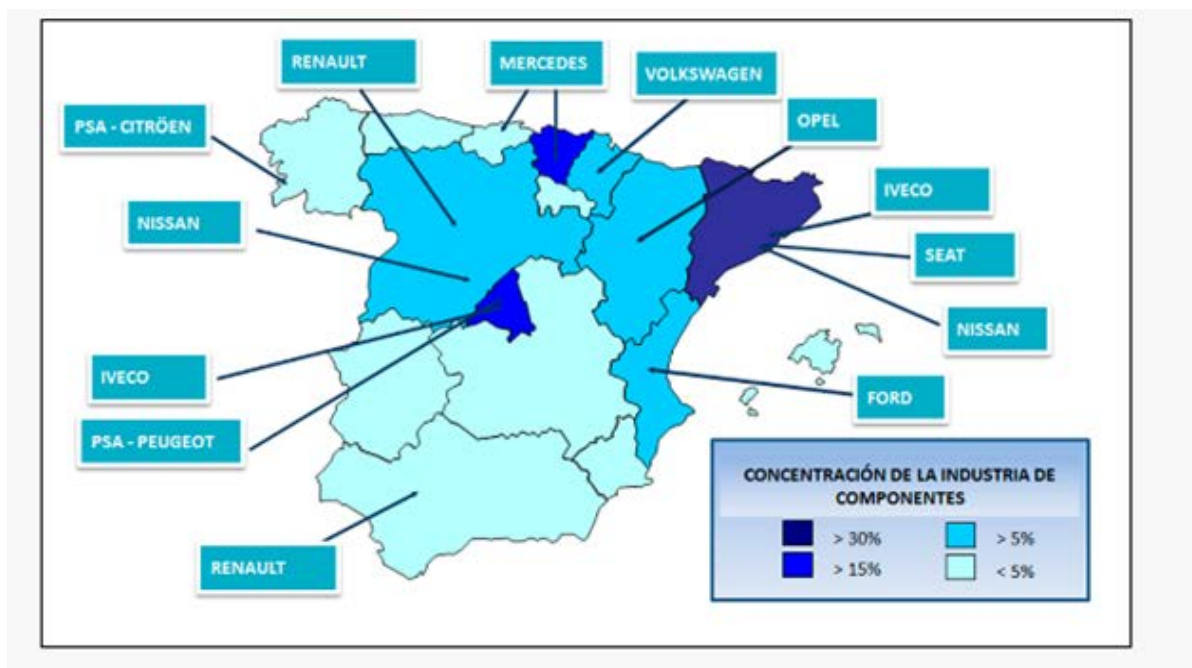
Según FAE (actualmente PLASTIC OMNIUM), el tamaño total para el año 2015 del mercado español de componentes de revestimiento o moldeado duro para automóviles puede estimarse en unas 17.550.000 unidades aproximadamente, con un valor aproximado de 2.286.900.000 euros.

Estas estimaciones están basadas en el número total de automóviles fabricados en España en el año 2015 y la cuota conjunta de las tres empresas implicadas en las prácticas objeto de investigación en este expediente, que supondría un 45%, siendo las cuotas en el mercado español en 2014, en términos de valor, según los datos facilitados por SMP, IAC y FAE (actualmente PLASTIC OMNIUM).

Los OEMs constituyen el principal destino de las ventas de componentes de automoción, destinados a la fabricación de un nuevo vehículo, caracterizándose dicha demanda por ser cíclica y estar condicionada por la evolución de dicha industria y el crecimiento del mercado de vehículos. Presenta una estructura piramidal, en cuyo vértice se sitúan los OEMs, dado el poder de decisión de éstos:



Existen grandes grupos españoles que han conseguido consolidarse a nivel nacional e internacional adquiriendo gran prestigio por la calidad de sus productos, lo que se traduce en que alrededor del 60% de la producción del sector se exporte y esté presente en los principales mercados mundiales. Por todo ello, muchos de los principales fabricantes de automóviles a nivel mundial tienen centros de producción en nuestro país, totalizando 17 plantas de fabricantes de vehículos distribuidas a lo largo de toda la geografía española y pertenecientes a 10 empresas fabricantes diferentes:



La demanda está muy concentrada, con un reducido número de OEMs en España, siendo el mayor comprador de componentes en España el Grupo SEAT/Volkswagen/Audi, que fabrica en España los modelos Seat Ibiza, León, Altea y fabricó el Seat Exeo, Volkswagen Polo y Audi Q3 (31,2% de todas las ventas de componentes de revestimiento o moldeado duro en España). Los siguientes son Peugeot/Citroën (con 21,2%), que fabrica en España los modelos Peugeot 207CC, 301 y Partner, Citroën C-Elysée, C4 Picasso, Grand C4 Picasso, Berlingo y C4 Cactus y al que provee, entre otros, PLASTIC OMNIUM (antes FAE). Le sigue Renault/Nissan que fabrica en España los modelos Renault Captur, Kadjar, Mégane, Mégane Coupé, Mégane Grand Tour, Mégane RS, Twizy, Trafic y NISSAN Pulsar, NV200, Evalia, Parthfinder, Navara, Primastar, Cabstar y NT400 (con 18,6%), cuyos proveedores son, entre otros, PLASTIC OMNIUM (antes FAE), SMP e IAC, y Opel, que fabrica en España los modelos Opel Corsa, Meriva y Mokka (con 12,6%), al que también provee IAC y PLASTIC OMNIUM (antes FAE).

Además operan en España otros OEMs como FORD, que fabrica en España los modelos Ford Kuga, Mondeo, S-Max, Galaxy, Transit/Tourneo Connect y el Grupo DAIMLER/MERCEDES, el cual también estaría afectado por las conductas objeto de investigación, que fabrica en España los modelos Vito, Clase V y Marco Polo.

Esta demanda se ajusta a los criterios y las estrategias de suministro de los OEMs, que suelen repartir los contratos de suministro entre varios proveedores, en función de los parámetros de fiabilidad del proveedor a largo plazo en términos de estabilidad financiera, posicionamiento geográfico, presencia global, precios, capacidad tecnológica e innovación. Por motivos de costes, los proveedores que quieren suministrar a un fabricante de vehículos suelen instalarse en las proximidades de la fábrica para, de un lado disminuir los costes de envío, y de otro, permitir una flexibilidad

en la producción de sistemas y subconjuntos para la adaptación inmediata a las necesidades de producción disminuyendo los stocks de piezas y en consecuencia sus costes financieros. A su vez, esos fabricantes, deben hacer acopio de elementos y piezas que les son suministrados por fabricantes de componentes, y esta interdependencia lleva a que estos también sitúen sus fábricas cerca de los fabricantes de automóviles, llegando a desarrollarse conglomerados de empresas de automoción. Además, y con el objetivo de abaratar costes, se producen cada vez más ejemplos de componentes compartidos entre distintos fabricantes, que en muchos casos son rivales comerciales e incluso se llegan a compartir plataformas enteras, diferenciadas solamente en los paneles exteriores de la carrocería y en ciertos puntos de diseño interior.

**CUARTO.-** El *marco normativo* a nivel comunitario deviene de la aplicación de la **Directiva 2007/46/CE** del Parlamento Europeo y del Consejo de 5 de Septiembre, por la que se crea un marco para la homologación de los vehículos de motor y de los remolques, sistemas, componentes y unidades técnicas independientes, destinadas a dichos vehículos, que fue incorporada al Ordenamiento Español por **Orden ITC/1620/2008** de 5 de Junio, por la que se actualizan los Anexos I y II del **Real Decreto 2028/1986** de 6 de Junio, por el que se establecen las normas para la aplicación de las Directivas Comunitarias relativas a la homologación de tipos de vehículos, remolques, semirremolques y sus partes y piezas. En él se recoge la definición de componente de igual tenor y modo a la establecida por la Comisión Europea en la citada Directiva 2007/46/CE de 5 de Septiembre.

Dentro del marco normativo en España, el **Real Decreto 2822/1998** de 23 de Diciembre, por el que se aprueba el *Reglamento General de Vehículos*, modificado por la **Orden de Presidencia** de 15 de Septiembre de 2000, **Orden PRE/3298/2004** de 13 de Octubre.

Igualmente el **Real Decreto 711/2006** de 9 de Junio por el que se modifican determinados Reales Decretos relativos a la inspección técnica de vehículos (ITV) y a la homologación de vehículos, partes y piezas y se modifica, asimismo, el *Reglamento General de Vehículos* y la **Orden PRE/52/2010 de 21 de Enero** y la **Orden PRE/2788/2015 de 18 de Diciembre**, por las que se modifican los Anexos del citado Reglamento General de Vehículos.

## FUNDAMENTOS DE DERECHO

**ÚNICO.-** La Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia, en su Artículo 49 apartado tercero dispone que “3.- *El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia* (hoy Sala de Competencia de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) *a propuesta de la Dirección de Investigación* (hoy Dirección de Competencia) *PODRÁ acordar no incoar los procedimientos derivados de la presunta*

*realización de las conductas prohibidas por los artículos 1, 2 y 3 de esta Ley y el archivo de las actuaciones, cuando considere que no hay indicios de infracción de la Ley”.*

El Real decreto 261/2008 de 22 de Febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia en su Artículo 27 Acuerdo de no incoación y archivo de la denuncia, dispone que *“1.- Con el fin de que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (hoy Sala de Competencia de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) pueda acordar no incoar procedimiento y archivar las actuaciones en los términos establecidos en los artículos 44 y 49.3 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, la Dirección de Investigación (hoy Dirección de Competencia) le dará traslado de la denuncia recibida, de las actuaciones previas practicadas, en su caso, y de una propuesta de archivo”.*

Esta Sala de Competencia asume la Propuesta de no incoar procedimiento sancionador y el archivo de las actuaciones, por cuanto de la instrucción habida y de los establecimientos que se nos presentan, puede inferirse o deducirse que la misma carece de la entidad necesaria, por lo que no procede entrar a conocer vía apartado segundo del citado Artículo 27.

Vistos los preceptos citados y los demás de general aplicación, esta SALA DE COMPETENCIA de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, en la Sesión Plenaria celebrada en la mañana del día de hoy 9 de Mayo de 2017

## **HA RESUELTO**

**ÚNICO.-** No incoar procedimiento sancionador y el archivo de las actuaciones habidas e instruidas en el marco de la Información Reservada de referencia, por cuanto no ha quedado acreditada la existencia de indicios suficientes de infracción del Artículo 1 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia, ni del Artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

Comuníquese esta RESOLUCIÓN a la Dirección de Competencia de esta Comisión y notifíquese fehacientemente a la totalidad de las partes interesadas haciéndoseles saber que contra la misma no cabe recurso alguno en esta vía previa administrativa, pudiendo hacerlo en el plazo de DOS MESES contados desde el siguiente día al de su notificación ante el orden jurisdiccional contencioso-administrativo: la Audiencia Nacional.