

RESOLUCIÓN (EXPTE. S/0154/09 MONTESA HONDA)

CONSEJO

D. Joaquín García Bernaldo de Quirós, Presidente
D^a. Pilar Sánchez Núñez, Vicepresidenta
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a. M. Jesús González López, Consejera
D^a. Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera
D^a Paloma Ávila de Grado, Consejera
D. Luis Díez Martín, Consejero

En Madrid, a 28 de diciembre de 2011

El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (el Consejo) con la composición ya expresada y siendo Ponente Dña. Pilar Sánchez Núñez, ha dictado la presente Resolución en el expediente sancionador S/0154/09 MONTESA HONDA, incoado contra MONTESA HONDA S.A.; SOAL MOTOS S.L. y FESTER S.L.; MOTOR CITY S.L. y MOTOL S.A; ELITE RACING, S.L.; BARRAL MOTO S.L.; MOTOLEDO S.L.; y EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L., por la Dirección de Investigación con fecha 26 de abril de 2010, por supuestas prácticas restrictivas de la competencia prohibidas por la *Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC)* .

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El 26 de mayo de 2009 CAUCA, empresa concesionaria del grupo Montesa Honda en España, presentó denuncia contra su suministrador, MONTESA HONDA, S.A., y los siguientes concesionarios de la misma marca ubicados en Madrid, Toledo y Guadalajara: FESTER, S.L., MOTOR CITY, S.L., BARRAL MOTO, S.L., ELITE RACING, S.L., EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L., y MOTOLEDO, S.L. La denuncia se basa una infracción del artículo 1 LDC.
2. El 17 de diciembre de 2009 la Dirección de Investigación, tras haber abierto un procedimiento de información reservada, realizó inspecciones domiciliarias en las sedes de MONTESA HONDA, S.A., FESTER, S.L. y SOAL MOTOS S.L. (misma sede), MOTOR CITY, S.L., y MOTOLEDO, S.L.

3. El 26 de abril de 2010, sobre la base de la información reservada realizada, y de conformidad con lo establecido en el artículo 49.1 de la LDC, la Dirección de Investigación de la CNC acordó la incoación de expediente sancionador referenciado como S/0154/09, por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la LDC consistentes en acuerdos de fijación de precios mínimos de reventa de las motos HONDA y de los márgenes comerciales que los concesionarios otorgan a sus agentes (o subdistribuidores) por las ventas que realizan éstos, en las provincias de Madrid, Toledo y Guadalajara. Las actuaciones se entendieron con: MONTESA HONDA S.A.; SOAL MOTOS S.L.; FESTER S.L.; MOTOR CITY S.L.; MOTOL S.A.; MOTOLEDO S.L.; EXTREMOTO SPORTCYCLE S.L.; ELITE RACING S.L.; y BARRAL MOTO S.L. CAUCA fue declarado interesado en este expediente.
4. El 27 de enero de 2011, tras la incorporación al expediente de diversa información recabada durante las inspecciones, la Dirección de Investigación de la CNC formuló el Pliego de Concreción de Hechos (PCH), notificándoselo a los interesados en la misma fecha.
5. En su respuesta al Pliego de Concreción de Hechos, varios de los interesados alegaron que la Dirección de Investigación no ha comprobado la identidad de precios supuestamente acordado mediante las facturas emitidas por los concesionarios. Alguno solicitaba como prueba el análisis de las facturas durante el tiempo en el que se considera que se ha infringido el artículo 1 LDC.
6. El 23 de abril de 2010 la Dirección de Investigación se dirigió a los concesionarios SOAL, O2 HONDA, BARRAL, EXTREMOTO y MOTOLEDO para requerirles copia de sus facturas (folios 1.988 a 2.008) y completar las que ya constaban en el expediente, recabadas en las inspecciones de MOTOL y MOTOLEDO (folios 1.323 a 1.427, y 1.190 a 1.320), las requeridas con anterioridad a SOAL (folios 468 a 915) y las aportadas por MOTOLEDO en sus alegaciones (folios 1.939 a 1.982).
7. El 4 de abril de 2011, tras formular la correspondiente Propuesta de Resolución (PR), la Dirección de Investigación la notificó a los interesados. En dicha PR la Dirección de Investigación propone al Consejo que éste resuelva:
 1. *Que se declare que MONTESA HONDA S.A.; SOAL MOTOS S.L. y FESTER S.L.; MOTOR CITY S.L. y MOTOL S.A.; ELITE RACING, S.L.; BARRAL MOTO S.L.; MOTOLEDO S.L.; y EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L. han infringido el artículo 1 de la LDC, incurriendo en acuerdos colusorios para fijar el precio mínimo de reventa de las motocicletas HONDA, ya sea al cliente final o a sus agentes comerciales, en las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo.*
 2. *Que se declare responsable de dicha infracción a MONTESA HONDA S.A.; SOAL MOTOS S.L. y FESTER S.L.; MOTOR CITY S.L. y MOTOL S.A.; ELITE RACING, S.L.; BARRAL MOTO S.L.; MOTOLEDO S.L.; y EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L.*
 3. *Que esas conductas prohibidas se tipifiquen, a los efectos de determinación de la sanción a imponer, como infracción muy grave del artículo 62.4.a) de la LDC.*

4. *Que se imponga a MONTESA HONDA S.A.; SOAL MOTOS S.L. y FESTER S.L.; MOTOR CITY S.L. y MOTOL S.A; ELITE RACING, S.L.; BARRAL MOTO S.L.; MOTOLEDO S.L.; y EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L. la sanción económica correspondiente conforme a las previsiones legales aplicables.*
5. *Que se intime a MONTESA HONDA S.A.; SOAL MOTOS S.L. y FESTER S.L.; MOTOR CITY S.L. y MOTOL S.A; ELITE RACING, S.L.; BARRAL MOTO S.L.; MOTOLEDO S.L.; y EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L. para que en el futuro se abstengan de realizar las prácticas sancionadas y cualesquiera otras de efecto equivalente.*
6. *Que se obligue a MONTESA HONDA S.A.; SOAL MOTOS S.L. y FESTER S.L.; MOTOR CITY S.L. y MOTOL S.A; ELITE RACING, S.L.; BARRAL MOTO S.L.; MOTOLEDO S.L.; y EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L. a que difundan el texto de la Resolución que se adopte, en su caso, con el fin de evitar situaciones semejantes y paliar los efectos de las prácticas declaradas prohibidas.*
7. *Que se adopten los demás pronunciamientos a los que se refiere el artículo 53 de la LDC, en la medida que resulten pertinentes.*

Conforme al artículo 50.4 de la LDC, notifíquese esta propuesta de resolución a los interesados para que, en el plazo de quince días, formulen las alegaciones que tengan por convenientes, comunicándoles que éstas deben contener, en su caso, las propuestas de las partes en relación con la práctica de pruebas y actuaciones complementarias ante el Consejo de la CNC, así como la solicitud de celebración de vista.”

8. El 14 de abril de 2011 EXTREMOTO presentó sus alegaciones a la Propuesta de Resolución con una solicitud de prueba testifical.
9. El 15 de abril de 2011 ELITE RACING (02 HONDA) presentó sus alegaciones a la Propuesta de Resolución solicitando la celebración de vista ante el Consejo.
10. El 25 de abril de 2011 MOTOR CITY Y MOTOL presentaron sendos e idénticos escritos de alegaciones a la Propuesta de Resolución solicitando la celebración de vista y la realización de prueba documental.
11. El 26 de abril de 2011 MOTOLEDO presentó sus alegaciones a la Propuesta de Resolución solicitando la celebración de vista ante el Consejo.
12. El 26 de abril de 2011 MONTESA HONDA presentó sus alegaciones a la Propuesta de Resolución solicitando la incorporación al expediente de ciertas pruebas documentales.
13. El 26 de abril de 2011 SOAL presentó sus alegaciones a la Propuesta de Resolución.
14. El día 26 de abril de 2011, en cumplimiento de lo dispuesto en el art. 50.5 LDC la Dirección de Investigación eleva el Informe Propuesta al Consejo de la CNC.
15. Los días 12 y 17 de mayo de 2011 EXTREMOTO y MOTOLEDO remiten la información solicitada por la Dirección de Investigación.

16. El día 25 de mayo el Consejo de la CNC resolvió inadmitir los Recursos R/0074/11 MOTOL presentado el día 15 de abril por MOTOL S.A. al amparo del artículo 47 de la LDC contra la PR solicitando la nulidad del expediente sancionador, por considerar que no se dan los requisitos exigidos por el artículo 47 de la LDC.
17. El día 26 de mayo el Consejo de la CNC resolvió inadmitir el recurso R/0073/11 MOTOR CITY presentado el día 12 de abril por MOTOR CITY SL al amparo del artículo 47 de la LDC contra la PR solicitando la nulidad del expediente sancionador, por considerar que no se había producido ni indefensión ni perjuicio en los derechos o intereses legítimos de los recurrentes.
18. El día 10 de octubre el Consejo dictó Acuerdo sobre las solicitudes de prueba y vista presentadas por las partes en sus alegaciones a la propuesta de resolución. Se resolvió incorporar al expediente los documentos aportados por MONTESA HONDA e instar a la Dirección de Investigación la realización de prueba documental pedida por MONTESA HONDA consistente en solicitar a los concesionarios SOAL, MOTOR CITY, O2 HONDA, BARRAL, EXTREMOTO, MOTOLEDO y CAUCA las versiones no confidenciales de las facturas de venta a clientes comprendidas entre el 1 de enero de 2008 y el 31 de diciembre 2008, incluyendo las facturas por los “extras” (que suelen facturarse separadamente por razón de los impuestos aplicables a las motocicletas, que no lo son a los “extras”. También se acordó el levantamiento parcial de la confidencialidad de las facturas emitidas por SOAL y FESTER y por MOTOR CITY y MOTOL.
19. El día 25 de octubre de 2011 se recibe en la sede de la CNC escrito de Alegaciones contra el Acuerdo del Consejo de 10 octubre de 2011 de MOTOR CITY y MOTOL.
20. El día 7 de noviembre de 2011, tras incorporarse al expediente los resultados de las pruebas realizadas, el Consejo dictó Acuerdo sobre valoración de prueba.
21. El 16 de noviembre de 2011, tras tomar vista del expediente, se recibe en la CNC escrito de MONTESA HONDA solicitando ampliación de plazo para alegaciones, que se concede por Acuerdo del mismo día.
22. El día 16 de noviembre de 2011 se recibe escrito de BARRAL MOTO en contestación al Acuerdo del 7 de noviembre sobre valoración de prueba, y el 25 de noviembre de 2011 lo presenta MOTOR CITY.
23. El día 26 de noviembre se recibe en la CNC escrito de valoración de prueba de MOTOL, advirtiendo en el mismo de la ausencia en el expediente de las 341 facturas aportadas por O2 HONDA como resultado de la prueba practicada.
24. El día 28 de noviembre tiene entrada en la CNC escrito de valoración de prueba de MOTOL SA.
25. El día 29 de noviembre de 2011 se incorporaron al expediente las facturas aportadas por O2 HONDA, subsanándose el error denunciado por MOTOL, y otorgándose un nuevo plazo de cinco días a los interesados para valorar la prueba incorporada, y denegando ampliaciones posteriores al mismo.

26. El día 1 de diciembre de 2011 se recibe en la CNC escrito de valoración de prueba de MONTESA, y el 14 de diciembre se recibe nuevo escrito valorando las facturas de O2 HONDA incorporadas el 29 de noviembre.
27. El día 7 de diciembre de 2011 MOTOL SA, y MOTOR CITY, presentan sendos escritos de valoración de prueba.
28. El día 9 de diciembre de 2011, tiene entrada en la CNC escrito de valoración de prueba de EXTREMOTO.
29. El Consejo terminó de deliberar y fallar la presente resolución el día 21 de diciembre de 2011.
30. Son interesados en el presente expediente los siguientes:
 - MONTESA HONDA, SA
 - SOAL MOTOS S.L. y FESTER, S.L.
 - MOTOL, S.A. y MOTOR CITY, SL.
 - ELITE RACING, S.L.
 - BARRAL MOTO, S.L.
 - EXTREMOTO SPORTYCLE, S.L. Y EXTREMOTO OFF ROAD, S.L.
 - MOTOLEDO, S.L.
 - MADRILEÑA DEL MOTOR, S.A. (CAUCA)

HECHOS ACREDITADOS

Las conductas objeto de este expediente han sido valoradas por este Consejo partiendo de los hechos probados por la Dirección de Investigación durante la instrucción que se ha llevado a cabo, hechos que se relatan en el presente epígrafe, después una breve descripción de las partes imputadas en este expediente, de los mercados afectados y de las condiciones competitivas de los mismos, y de las pruebas realizadas durante la fase de resolución ante el Consejo, a petición de parte.

I. LAS PARTES

El Informe que contiene la Propuesta de Resolución elevada al Consejo realiza la siguiente descripción de cada una de las partes interesadas en la instrucción del expediente que da lugar a la presente resolución:

- (1) **MONTESA HONDA, S.A.** (en adelante, MONTESA HONDA) es una empresa, filial del fabricante japonés Honda Motor Co., Ltd., dedicada a la fabricación y comercialización en España de las motocicletas Honda mediante una red de alrededor de 140 concesionarios independientes. Opera en el marco de un sistema de distribución organizado a través de concesionarios en régimen selectivo y exclusivo, entendiéndose por distribución selectiva aquella que se lleva a cabo por una

red oficial de concesionarios establecida por el fabricante, y por distribución exclusiva aquella en la que cada distribuidor tiene un determinado territorio asignado. El ámbito territorial asignado suele ser el ámbito provincial, aunque en una misma provincia puede haber más de un concesionario, siendo esta decisión tomada por MONTESA HONDA. La exclusividad territorial en el caso presente, en los contratos que constan en el expediente, se limita a la manzana en la que se localiza el concesionario, permitiéndosele la venta activa en todo el municipio a excepción de la manzana en la que ya existe otro concesionario. A su vez, los concesionarios pueden utilizar a una serie de agentes independientes para vender las motocicletas. En el presente expediente algunos de los concesionarios distribuyen en exclusiva las motocicletas de la marca HONDA, y otros distribuyen también otras marcas.

El 16 de octubre de 2009 MONTESA HONDA anunció el traslado a Italia de buena parte de la producción de la planta que MONTESA HONDA posee en su sede de Santa Perpetua de Mogoda (Barcelona), quedándose únicamente con las operaciones de inyección de plástico y pintura y la producción de motocicletas Montesa de trial.

- (2) **SOAL MOTOS, S.L.** y **FESTER, S.L.** son empresas radicadas en Madrid cuya actividad consiste en la venta de motocicletas, recambios y accesorios para las mismas (monos, cascos, boutique, complementos, etc.). Ambas empresas cuentan con los mismos administradores: [D. ...], [D. ...] y [D. ...].

En el transcurso de la inspección en la sede de FESTER, S.L. y SOAL MOTOS, S.L. se puso de manifiesto que quien realizaba primordialmente las ventas de motocicletas Honda era FESTER y no SOAL, a tenor de lo que se apreciaba en las facturas recabadas (Folio 394, párrafo 24). Ambas empresas son conocidas en el mercado bajo la marca comercial de SOAL MOTOS, por lo que las referencias realizadas a SOAL deben entenderse dirigidas a ambas entidades.

FESTER, S.L. fue concesionario exclusivo de la marca HONDA hasta el 1 de enero de 2010, y operaba en Madrid, en competencia con otros concesionarios. En el momento de los hechos analizados era uno de los principales concesionarios de Madrid, reduciendo su presencia en la red de Madrid, Toledo y Guadalajara desde un 45% en 2008 a un 20% en 2009 y finalmente rescindiendo su contrato con MONTESA HONDA en 2010 (según facturaciones aportadas en f 3034 y ss y 3003-3004).

- (3) **MOTOL, S.A.** y **MOTOR CITY, S.L.** son empresas radicadas en Madrid que se dedican respectivamente a la venta de motocicletas y a la venta de accesorios para las mismas (Folio 419, párrafo 12). MOTOL, S.A. es concesionario exclusivo de motocicletas Honda, y ambas entidades tienen como administrador único a [D. ...], y compiten con otros concesionarios.

Ambas empresas forman una unidad económica en el mercado que es conocida bajo la marca comercial de MOTOR CITY, por lo que las referencias realizadas a MOTOR CITY deben entenderse dirigidas a ambas entidades. Su presencia en la red de HONDA se ha mantenido estable en 2008 y 2009, alrededor del 24% en el

conjunto de las provincias de Madrid, Toledo y Guadalajara (folios 3006-3007 y 3034 y ss).

- (4) **ELITE RACING, S.L.** (en adelante, O2 HONDA) es un concesionario oficial de motocicletas HONDA con sede en Leganés y puntos de venta también en Madrid, de la que es gerente [D. ...]. O2 HONDA se convirtió en concesionario exclusivo Honda el 26 de marzo de 2008. En 2009 se convirtió en el principal concesionario de la red en las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo, con más de un 60% de este mercado (folios 3023-3024 y 3034 y ss).
- (5) **BARRAL MOTO, S.L.** (en adelante, BARRAL) es una empresa situada en Coslada (Madrid) que se dedica a la venta de motocicletas, recambios y accesorios para las mismas. A diferencia de otros concesionarios que son en exclusiva de HONDA, éste es concesionario multimarca de Honda, Yamaha, Kymco, Kawasaki, Daelim, Piaggio, Hyosung y SYM. La empresa está controlada por los hermanos [...]. Son administradores de la empresa [D. ...], [D. ...] y [D. ...].
- (6) **EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L.** y **EXTREMOTO OFF ROAD, S.L.** son dos empresas, con sede en Guadalajara, dedicadas a la venta de motocicletas, recambios y accesorios para las mismas, con un administrador único. Común, aunque EXTREMOTO OFF ROAD, S.L. es el único que ostenta la condición de concesionario oficial (exclusivo) de motocicletas Honda en la provincia de Guadalajara.

Ambas empresas son conocidas en el mercado bajo la marca comercial EXTREMOTO, por lo que las referencias realizadas a EXTREMOTO deben entenderse dirigidas a ambas entidades.

- (7) **MOTOLEDO, S.L.** (en adelante, MOTOLEDO), con sede en Toledo, es una empresa dedicada a la venta de motocicletas, recambios y accesorios para las mismas. MOTOLEDO es concesionario exclusivo de motocicletas Honda. La empresa es propiedad a partes iguales de [D. ...] y [D. ...], que son también los administradores únicos de la misma.
- (8) **MADRILEÑA DEL MOTOR, S.A.** (en adelante, CAUCA) es una empresa situada en Madrid que se dedica a la venta y reparación de motocicletas y que es conocida en el mercado bajo la marca comercial Cauca. Su propietario es [D. ...].

Desde 1984 y hasta el 1 de enero de 2009, CAUCA fue concesionario exclusivo de las motocicletas Honda (Folio 4).

II. ESTRUCTURA DEL MERCADO

Las conductas analizadas en este expediente afectan a la distribución minorista de las motocicletas que el fabricante/importador MONTESA HONDA realiza en Madrid, Toledo y Guadalajara a través de los concesionarios que distribuyen sus productos en dichas provincias.

- (9) Desde el lado de la demanda dentro del segmento de las motocicletas estas pueden clasificarse atendiendo a distintos criterios como son la cilindrada y la potencia, que

a su vez condicionan diferencias significativas en los requisitos exigidos legalmente para poder conducir unas u otras (como la edad mínima del conductor). Cabe una distinción adicional como son el grupo de motocicletas llamado 'off road' conformado por las motocicletas de campo, trial y cross.

- (10) Desde el punto de vista de la oferta MONTESA HONDA, está presentes en toda la gama de motocicletas. Otras marcas como Kawasaki y BMW se han centrado en motocicletas de gran cilindrada y Piaggio-Vespa, en motocicletas de menor cilindrada
- (11) En la fabricación y venta de motocicletas cabe distinguir el segmento de la fabricación y distribución mayorista, en el que está presente MONTESA HONDA y, por otra parte, aguas abajo, el mercado de distribución minorista de motocicletas, en el que operan los concesionarios implicados. Ambos relacionados verticalmente. Los concesionarios implicados en el expediente de referencia suelen distribuir toda la gama de motocicletas fabricadas por Honda.
- (12) Una característica más de este sistema de distribución minorista es que las ventas finales de las motocicletas no se producen únicamente por la venta directa del concesionario, sino que es frecuente también la venta por parte de agentes o subdistribuidores (la llamada subred), quienes compran previamente la motocicleta al concesionario. Un ejemplo típico de agente en este sector sería un taller de reparaciones.
- (13) Respecto al ámbito geográfico en el que operan los interesados en el presente expediente, la distribución minorista de motocicletas tiene un marcado carácter regional, dado que
 - los concesionarios suelen ser exclusivos, lo que les impide llevar a cabo políticas comerciales activas más allá del territorio asignado, y
 - sobre todo, los consumidores no suelen desplazarse más allá de las provincias limítrofes a la suya para adoptar su decisión de compra.
- (14) Por el contrario, el mercado distribución mayorista de motocicletas tiene un alcance de carácter nacional, dadas las diferencias existentes con respecto a precios, impuestos, sistemas de distribución y tasas de intercambio comercial entre los países de la UE.

TAMAÑO DEL MERCADO Y CUOTAS

- (15) La tabla 1 muestra el tamaño del mercado de motocicletas en los años 2008 y 2009 (último año de información disponible a la hora de redactar el PCH), tanto a nivel nacional como en las provincias donde se habrían producido las prácticas anticompetitivas (Madrid, Guadalajara y Toledo), a partir de las unidades matriculadas ante la Dirección General de Tráfico (en adelante, DGT).

a) Mercado nacional

- (16) En primer lugar, se incluye una tabla con el número de motocicletas matriculadas en España, ofreciendo tanto su cifra total como aquella desglosada según distintas cilindradas.

Tabla 1: motocicletas matriculadas en España en los años 2008 y 2009 por unidades

MARCA	<75 cc		76-125 cc		126-250 cc		251-500 cc		501-750 cc		>750 cc		TOTAL	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
APRILIA	0	0	2.416	1.470	568	186	208	237	813	541	329	137	4.334	2.571
BMW	4	2	14	3	18	17	173	131	748	612	9.654	6.043	10.611	6.808
DAELIM	0	0	5.005	5.430	84	43	44	20	0	0	108	12	5.241	5.505
DUCATI	0	0	1	0	1	2	3	2	2.022	1.002	1.141	545	3.168	1.551
HARLEY	1	2	0	0	1	2	3	1	11	10	5.009	3.156	5.025	3.171
HONDA	12	8	18.684	13.087	4.226	1.526	3.684	2.481	11.252	3.703	3.344	1.407	41.202	22.212
KTM	0	1	523	297	1.157	869	959	698	1.144	626	729	338	4.512	2.829
KAWASAKI	3	1	815	99	773	482	152	129	10.992	5.058	3.629	1.929	16.364	7.698
KYMCO	3	0	8.000	10.884	1.358	645	1.487	1.492	1	0	65	19	10.914	13.040
PIAGGIO	8	1	10.355	8.143	2.398	796	1.208	1.176	32	31	38	20	14.039	10.167
SUZUKI	2	4	5.297	5.818	4.607	1.826	3.091	839	12.538	4.870	3.247	935	28.782	14.292
YAMAHA	6	7	12.269	8.901	5.167	3.341	5.474	2.274	9.579	3.909	3.037	1.217	35.532	19.649
Otras marcas	170	240	25.576	19.544	6.439	4.222	3.784	2.945	2.649	1.542	3.430	1.922	42.048	30.415
TOTAL	209	266	88.955	73.676	26.797	13.957	20.270	12.425	51.781	21.904	33.760	17.680	221.772	139.908

Fuente: DGT

- (17) Las cuotas resultantes en el mercado nacional de Honda y sus principales competidores se detallan en la siguiente tabla (tabla 2):

Tabla 2: cuotas de los principales fabricantes de motocicletas en el mercado español (%), años 2008-09

MARCA	<75 cc		76-125 cc		126-250 cc		251-500 cc		501-750 cc		>750 cc		TOTAL	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
APRILIA	0%	0%	2,7%	2,0%	2,1%	1,3%	1%	1,9%	1,6%	2,5%	1%	0,8%	2%	1,8%
BMW	1,9%	0,8%	0%	0%	0,1%	0,1%	0,9%	1,1%	1,4%	2,8%	28,6%	34,2%	4,8%	4,9%
DAELIM	0%	0%	5,6%	7,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,2%	0%	0%	0,3%	0,1%	2,4%	3,9%
DUCATI	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	3,9%	4,6%	3,4%	3,1%	1,4%	1,1%
HARLEY	0%	0,8%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0,0%	14,8%	17,9%	2,3%	2,3%
HONDA	5,7%	3,0%	21,0%	17,8%	15,8%	10,9%	18,2%	20%	21,7%	16,9%	9,9%	8,0%	18,6%	15,9%
KTM	0%	0,4%	0,6%	0,4%	4,3%	6,2%	4,7%	5,6%	2,2%	2,9%	2,2%	1,9%	2%	2%
KAWASAKI	1,4%	0,4%	0,9%	0,1%	2,9%	3,5%	0,7%	1%	21,2%	23,1%	10,7%	10,9%	7,4%	5,5%
KYMCO	1,4%	0%	9%	14,8%	5,1%	4,6%	7,3%	12%	0%	0%	0,2%	0,1%	4,9%	9,3%
PIAGGIO	3,8%	0,4%	11,6%	11,1%	8,9%	5,7%	6,0%	9,5%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	6,3%	7,3%
SUZUKI	1%	1,5%	6,0%	7,9%	17,2%	13,1%	15,2%	6,8%	24,2%	22,2%	9,6%	5,3%	13,0%	10,2%
YAMAHA	2,9%	2,6%	13,8%	12,1%	19,3%	23,9%	27,0%	18,3%	18,5%	17,8%	9%	6,9%	16%	14%
Otras marcas	81,3%	90,2%	28,8%	26,5%	24,0%	30,3%	18,7%	23,7%	5,1%	7%	10,2%	10,9%	19%	21,7%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: DGT

- (18) El parque español de motocicletas es el segundo más numeroso de la Unión Europea tras el italiano. Del análisis de ambas tablas se deduce una caída en el

número de unidades matriculadas en los años estudiados próxima al 37%, que es especialmente pronunciada en las motocicletas de mayor cilindrada.

- (19) Honda es la marca con mayor cuota de mercado en el mercado de motocicletas, tanto en el año 2008 como 2009. Además, en el año 2009, ocupó el primer lugar en los segmentos de 76 a 125 c.c. (el más cuantioso por unidades matriculadas), y de 251 a 500 c.c., mientras que en cilindradas superiores se sitúa notablemente por detrás de otros fabricantes.

b) Mercado formado por las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo

- (20) Para completar el estudio del tamaño del mercado se incluye una última tabla (tabla 3) en la que se recogen el número de motocicletas matriculadas por fabricante y su correspondiente cuota de mercado, para el caso de las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo, que son las que se han visto afectadas por las prácticas anticompetitivas objeto de estudio en el presente expediente. En número de motocicletas las ventas en estas tres provincias suponen el 10% de todas las vendidas por MONTESA HONDA en territorio nacional.

Tabla 3: motocicletas matriculadas en las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo en los años 2008 y 2009, así como las correspondientes cuotas de mercado de las principales marcas

MARCA	Número de unidades matriculadas								Cuota de mercado (%)	
	Madrid		Guadalajara		Toledo		Total provincias		Madrid, Guadalajara y Toledo	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
APRILIA	284	228	11	1	36	15	331	244	1,2%	1,3%
BMW	1.779	1.054	69	30	275	298	2.123	1.382	7,4%	7,5%
DAELIM	633	844	30	31	45	47	708	922	2,5%	5%
DUCATI	437	202	15	10	56	19	508	231	1,8%	1,3%
HARLEY	1.073	580	19	8	33	19	1.125	607	3,9%	3,3%
HONDA	2.986	1.816	146	52	412	158	3.544	2.026	12,4%	11%
KTM	465	288	48	24	90	49	603	361	2,1%	2,0%
KAWASAKI	1.999	1.101	99	56	323	151	2.421	1.308	8,5%	7,1%
KYMCO	1.423	1.817	47	36	103	118	1.573	1.971	5,5%	10,7%
PIAGGIO	2.996	1.699	36	27	73	38	3.105	1.764	10,8%	9,6%
SUZUKI	3.162	1.508	205	96	388	122	3.755	1.726	13,1%	9,4%
YAMAHA	3.655	1.980	112	57	328	200	4.095	2.237	14,3%	12,1%
Otras marcas	3.998	3.113	197	163	552	391	4.747	3.667	16,6%	19,9%
TOTAL	24.890	16.230	1.034	591	2.714	1.625	28.638	18.446	100%	100%

Fuente: DGT

- (21) De acuerdo con la anterior tabla, la posición de liderazgo nacional de Honda se ve desplazada cuando se analizan las unidades matriculadas en las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo. Así, en el año 2009, en términos provinciales Honda fue la segunda marca con mayores matriculaciones, tras Yamaha.
- (22) Asimismo, cabe señalar, y como indica la propia MONTESA HONDA (folio 1.636), que la Comunidad de Madrid supone el segundo mercado en importancia dentro de España y el primero para las motocicletas de gran cilindrada.

III. HECHOS PROBADOS

I. EN 2007 SE PRODUCEN CONTACTOS ENTRE SOAL Y MONTESA HONDA QUE REVELAN LAS POSICIONES COMERCIALES DE LOS CONCESIONARIOS DE MADRID Y DE MONTESA HONDA, ASÍ COMO SUS ESTRATEGIAS.

- (23) En diversos correos electrónicos (15 de junio de 2007 -folios 1.088 a 1.090- y 12 de diciembre de 2007 –folios 1.510 a 1.512-), y en reunión de 17 de mayo de 2007, (f 1500 y 1501) SOAL se lamentó ante MONTESA HONDA del escaso margen que se obtenía con la venta de motocicletas Honda en la Comunidad de Madrid. Solicita mayores márgenes, y MONTESA HONDA le plantea que: “margen el estipulado en tarifa”. También se quejan de la política comercial de CAUCA (el denunciante) de basar su interés solo en obtener el rappel, mantener bajos los márgenes y del consentimiento de MONTESA HONDA a dicha política.
- (24) Según el correo electrónico de 15 de junio de SOAL a MONTESA HONDA, SOAL había tratado de alcanzar un acuerdo de precios con los demás concesionarios Honda de la Comunidad de Madrid en distintas ocasiones (folios 1.088 a 1.090, y 1.510 a 1.512), aunque otros concesionarios querían que la venta se hiciera solo a través de concesionarios y no de agentes.
- (25) En otra reunión entre SOAL y MONTESA HONDA el 20 de septiembre de 2007 celebrada en el Hotel NH Abascal, SOAL llega a afirmar a MONTESA HONDA que “CAUCA no respeta precios muchas ventas se pierden por previo en beneficio de Cauca”, “SOAL igual que MOTOR CITY sabemos que la problemática de precios es básicamente producida por CAUCA”, y “si conseguimos que CAUCA respete los precios el resto lo haremos nosotros” (folio 1.567 a 1.569), a lo que MONTESA HONDA le contesta que no quieren que suban los precios para que los concesionarios ganen más, que eso es una política errónea, y que lo que hay que hacer es fijar una política al subagente para que les sea rentable vender Honda..
- (26) En la misma reunión de 20 de septiembre SOAL le comunica a MONTESA HONDA: “mantenida política de precios con MOTOR CITY”
- (27) El 4 de diciembre de 2007 MONTESA HONDA envió correo electrónico (folios 128 y 1.144), aportado por el denunciante y localizado en la sede de MONTESA HONDA, a CAUCA, SOAL y posiblemente otros destinatarios indeterminados, con el título ‘reunión Madrid’, indicando que una reunión que MONTESA HONDA iba a mantener con SOAL, MOTOR CITY, CAUCA, BARRAL y QUINTAMOTO el 13 de diciembre de 2007 se posponía a enero de 2008.
- (28) Según SOAL, en carta enviada por correo electrónico a MONTESA HONDA el 12 de diciembre de 2007, SOAL habría concertado una reunión con los demás concesionarios el 13 de diciembre para hablar de la problemática con CAUCA (folio 1.512), y SOAL también le escribe a MONTESA HONDA “todo el mundo está de

acuerdo, excepto Cauca, que lo único que quiere es vender las motos ganando 100 €" (folio 1.510 a 1.512).

- (29) En documento fechado el 12 de mayo de 2008 (f1177), localizado en la sede de SOAL, se puede leer:

"Comunicado o carta de Intenciones:

Por todos los firmantes de este documento es conocida la situación que actualmente y desde mucho tiempo atrás afecta a la comercialización de las motocicletas y scooters de la marca HONDA, nos referimos claramente a su baja rentabilidad por operación.

*Con este escrito además de denunciar formalmente nuestro malestar **queremos expresar nuestra intención e interés de resolverlo en la medida de lo posible.***

Ideas, en nuestras cabezas, hay muchas, capacidad para poder ser aplicadas con efectividad pocas.

*Así, lo único que podemos hacer desde nuestra parte es colaborar de mutuo acuerdo y pactar en la confección de unas listas de precios con unos precios mínimos recomendados, repetimos, **precios mínimos recomendados y u ofertas**, no los PVP de la lista de Honda, necesariamente estos tendrían que ser de obligado cumplimiento para todos los firmantes, **puediendo de alguna manera tener controlado que el precio final de venta al público este en línea con estos precios mínimos.***

*¿Como conseguir que los no firmantes no obtengan de esta situación la ventaja que en principio adquirirían? **La única opción pasa por la intervención de MONTESA HONDA.***

Montesa Honda como compañía que vende sus productos a todos los concesionarios afectados, es la única que tiene en sus manos la posibilidad de intervenir y poder regular esta situación, lógicamente no de manera directa, pero si encaminado sus decisiones para favorecer a los aquí firmantes.

No obstante vaya por adelantado nuestro compromiso por escrito.

Atentamente,".

II. DURANTE JUNIO Y JULIO DE 2008, SOAL, MOTOR CITY, O2 HONDA Y BARRAL ALCANZARON Y EJECUTARON UN ACUERDO DE PRECIOS, SUPERVISADO POR MONTESA HONDA, QUE CUBRÍA LAS MOTOCICLETAS HONDA DE CILINDRADA IGUAL O SUPERIOR A 300 CC.

Los parámetros del acuerdo se centraban en:

- *Precios Mínimo de Venta al público, para ser aplicados por concesionario o por agente*
- *Margen fijo para el agente*
- *Control de su seguimiento por parte de MH, mediante el envío de las facturas de venta al cliente, condicionando descuentos al respeto del precio acordado*
- *Fecha de inicio de aplicación: 19 de junio de 2008*
- *Provincias afectadas: Madrid, Toledo y Guadalajara*

- (30) El 4 de junio 2008 se reunieron SOAL, MOTOR CITY, O2 HONDA, CAUCA y BARRAL (folios 1.515 y 1.516), según consta en la carta enviada por MONTESA a sus concesionarios de la zona centro el 15 de julio de 2008, a raíz de la denuncia del acuerdo anticompetitivo por parte de CAUCA ante las matrices europea y japonesa de MONTESA HONDA. La reunión también está confirmada por la denunciante, que asistió a la mismas (folio 8).
- (31) En correo electrónico de 5 de junio de SOAL a MONTESA HONDA (folios 1515 y 1516) reenviado el 6 de junio de 2008 se confirma la reunión anterior y su contenido, en el que consta lo siguiente:

“Finalmente hemos acudido todos los concesionarios ¿&A’8 HONDA de Madrid a la reuni½n, hay inter’s por parte de todos en resolver la situaci½n, ya tenemos un principio de acuerdo para la lista de precios y la forma de controlar este y a los agentes, afectara a las motos de mas o igual a 300 c.c., hay un tema de m½xima importancia que pasa por controlar las provincias cercanas, especialmente Guadalajara, este trabajo como ya has comentado es tuyo, pero de importancia m½xima ya que no podemos hacer ?&agua?8 por ese lado.

Tendremos esta lista preparada para mañana, te la pasare y comentamos, m½s que nada por si ten’is nuevas promociones, la previsi½n es que pueda aplicarse el pximo d-a 15 de junio”.

- (32) EL 6 de junio de 2008 SOAL envía correo electrónico a MONTESA HONDA, CAUCA, O2 HONDA, MOTOR CITY y BARRAL (folios 138 a 140), todos ellos concesionarios de Madrid, titulado “*lista ACUERDO*” y aportado por la denunciante y localizado en la sede de SOAL (folio 1170), en el que se adjunta un archivo Excel que lleva por nombre ‘*Tarifa Acuerdo*’, y cuyo título es: “*Lista de precios*”. En él hay una tabla con los modelos de motocicletas HONDA de cilindrada igual o superior a los 300 c.c., de los que se indican distintos conceptos, sobresaliendo a efectos del presente expediente, el precio de venta al público (PVP) y el margen que el concesionario concede al agente por las ventas que éste realiza en su beneficio. Se aclara que la lista de precios contenida en el archivo Excel es un “borrador previo”, y se emplaza a los receptores del correo a revisar la lista y comentar aquello con lo que no estén conformes. SOAL realiza sus propios comentarios al respecto y dice “*en algunos modelos, en los que no hay precio de oferta recomendado aparece un PVP muy alto, creo que será necesario tenerlo en consideración y reducirlo, ejemplo VFR800, espero vuestros comentarios sobre todo.*”

Asimismo, SOAL comenta en el correo que en la lista “*ya están calculados con fórmulas los márgenes que habíamos comentado en la reunión, 50% y 50%*”.

La lista, presentada en formato electrónico Excel contiene una primera columna en la que se referencian los modelos de motocicletas de cilindrada superior a 300 cc. La quinta columna se rotula como PVP TARIFA; la sexta como AGENTE CON IVA; la séptima FACTURA CON IVA; la octava PVP OFERTA; y la novena y última MARGEN AGENTE.

Es la lista que los concesionarios proponen a MONTESA HONDA, y en el pie del cuadro aparece “Tarifa vigente 15 de junio de 2008”. La relación entre las columnas es la siguiente:

- Los precios de la quinta columna son los PVP recomendados por el fabricante.
 - Los precios de la columna octava (PVP OFERTA) son mayoritariamente iguales a los de la columna quinta (PVP), aunque en algún modelo son superiores o inferiores. (Incluyen IVA).
 - El precio de la columna octava es el resultado de sumarle al precio de coste al concesionario (que consta en otras listas con un número de columnas más extenso) el margen del agente por dos, en consonancia con lo escrito en el correo que dice que los márgenes son 50% y 50%. Son los PVP que, a propuesta de los concesionarios, deberían sustituir a los antiguos PVP recomendados por el fabricante.
- (33) El 16 de junio de 2008, correo electrónico interno de MONTESA HONDA (folio 1.517), localizado en la sede de MONTESA HONDA. El correo lleva por título *'Reunión BCN y acuerdo MADRID'* y dice *"cuando tengas un momento queremos explicarte como queda el acuerdo de Madrid. Los concesionarios quieren aplicarlo desde mañana."*
- (34) El 17 de junio de 2008, MONTESA HONDA envía correo electrónico aportado por la denunciante, y localizado en las sedes de MONTESA HONDA (folios 1.673 y 1.674) de SOAL (folios 1.152 y 1.153), a SOAL, O2 HONDA, MOTOR CITY, BARRAL, EXTREMOTO y MOTOLEDO (folios 141 a 142, 1.152 a 1.153, y 1.673 a 1.674), es decir, no solo a los concesionarios de Madrid, sino que se incluye a los de Toledo y Guadalajara. Se adjunta al correo un archivo Excel que lleva por nombre *'TARIFA'* y se titula en su interior *"Lista de precios"*, y recoge una tabla con los modelos de motocicletas HONDA de cilindrada superior a los 300 cc., de los que se indican distintos conceptos, sobresaliendo a efectos del presente expediente, el PVP OFERTA, con los márgenes de agente y concesionario, y el PVP PROMO, con el margen del agente.

Comparando esta lista, que la envía MONTESA HONDA, con la lista que había enviado SOAL el 6 de junio, se observa:

- Que la lista enviada por SOAL contiene 48 referencias, y la enviada por MONTESA HONDA contiene 32 referencias, habiendo desaparecido las referencias a modelos del 2006.
- Los precios PVP OFERTA de una y otra lista son mayoritariamente iguales, aunque en ocasiones hay diferencias tanto para aumentarlos como para reducirlos. Se trata ahora de los precios PVP recomendados por MONTESA HONDA.
- Para el PVP OFERTA que establece MONTESA HONDA, el margen para el agente se incrementa respecto al que venía propuesto por el concesionario, que se queda con un 40% mientras que el agente recibirá un 60%.

- Aparecen nuevas columna en la lista de MONTESA HONDA como las rotuladas como PVP PROMO y PVP PROMO SIN IMP. La primera de estas nuevas columnas contiene el precio mínimo de venta al público y la segunda el precio máximo al agente. Así se explicita claramente en el correo interno de MONTESA HONDA que se envían el 1 de julio de 2008 (HP 38).
- Que el PVP PROMO es el PVP OFERTA restándole 175€, esto es, el precio mínimo se sitúa en 175 € por debajo del precio recomendado.
- Bajo el PVP PROMO, la reducción de 175 € se reparte entre el concesionario y el agente, y el porcentaje del agente ya no es del 60% del beneficio sino que se sitúa entre un 45 y un 50% del mismo, dependiendo de los modelos.

Esta es la lista definitiva, aunque en los días posteriores será reenviada con correcciones de errores.

El correo electrónico lleva por título 'TARIFA PVP' y aclara que la lista de precios contenida en el archivo Excel es una "tarifa PVP promo" ... "*para los concesionarios, no para el agente*" **que entra en vigor el 19 de junio de 2008.** Además, señala una **documentación relativa a la venta de motocicletas que MONTESA HONDA ha de recibir del concesionario y sin la cual no procesará ningún abono** (por matrícula) "*aunque [la motocicleta, se sobreentiende] no tenga abono por matrícula*". Esta documentación a presentar consiste en

- i. "Factura venta cliente
- ii. Permiso circulación
- iii. Preentrega activada (cumplimentar todos los campos) max. 5 días del mes siguiente a la fecha matriculación
- iv. Factura venta agente (si procede)
- v. Factura PVP agente (si procede)".

(35) El 18 de junio de 2008, MONTESA HONDA envía correo electrónico aportado por la denunciante y localizado en las sedes de SOAL (folios 1.156 y 1.157) y MOTOLEDO (folios 1.186 y 1.187). a SOAL, O2 HONDA, MOTOR CITY, BARRAL, EXTREMOTO y MOTOLEDO (folios 147 a 149, 1.156 a 1.157, y 1.186 a 1.187). Este correo electrónico, titulado 'Rm: TARIFA', es continuación del anterior enviado por MONTESA HONDA (con fecha 17 de junio de 2008) y en él adjunta un nuevo archivo Excel que lleva por nombre 'TARIFA' pues el fichero adjunto al anterior correo electrónico (...) "*tenía un error en el coste agente*". Asimismo, MONTESA HONDA se dirige a los concesionarios en los siguientes términos: "*si encontráis algún error más rogaría lo comentáramos*".

Con fecha 18 de junio de 2008, correo electrónico de SOAL a CAUCA, O2 HONDA, MOTOR CITY y BARRAL (folios 143 a 146), aportado por el denunciante en el que

se adjunta un archivo PDF que lleva por nombre 'TARIFA ACUE12-6-08 AGENTES', titulado en su interior "Lista de precios" y que lleva como encabezado "SOAL MOTOS". Recoge una tabla con distintos modelos de motocicletas HONDA, de los que se indican distintos conceptos, sobresaliendo a efectos del presente expediente, el PVP Oferta (que es inferior al PVP Tarifa, salvo en ciertos modelos de motocicletas, en los que coinciden) y el margen que el concesionario concede al agente por las ventas que éste realiza en su beneficio. El correo electrónico lleva por título 'RV: TARIFA PVP y AGENTES' y se indica que la tarifa recogida en el archivo adjunto al correo es la "NUEVA TARIFA de PVP con promociones y ofertas así como de margen comercial", que se enmarca dentro de "la nueva forma de gestión y venta de las motocicletas HONDA, (CAMPAÑA DE CONSOLIDACION DEL PRECIO DE VENTA AL PUBLICO)". Esta campaña entraría en vigor el 19 de junio de 2008 y además conlleva la presentación obligatoria de la siguiente documentación relativa a la venta de toda motocicleta HONDA:

- "Factura venta cliente (campaña de consolidación de precio de venta al público)".
- "Permiso circulación"
- "Datos del comprador para rellenar la garantía"

... "ya que si no es de esta manera no podremos acreditar en MONTESA HONDA la venta del vehículo".

(36) El 19 de junio de 2008, correos electrónicos intercambiados entre MOTOR CITY y SOAL, que incluyen en copia a CAUCA, 02 HONDA y BARRAL (folios 151 a 154), aportados por el denunciante. El primer correo electrónico (folio 151), con el asunto 'Re: RV: TARIFA PVP y AGENTES', surge como continuación del correo electrónico enviado por SOAL el día anterior, dado que el texto de este correo aparece incluido. En este nuevo correo electrónico, [D. ...] se dirige a [D. ...] para señalar que

- "el precio de la CBR600 RR Hanspree es 10.099 y no 9.999 €"
- "el margen de la CBR 1000 RR 08 al agente me sale un poco más. Y el de la XR-650 me sale un margen un poco menos".

En el segundo correo electrónico (folios 151), [D. ...] responde a [D. ...], señalando que

- "en la XR-650 no veo el problema" y
- "detalle corregidos:

CBR600RR08 HANSPREE 10.099

CBR1000RR08 MARGEN DE 1.148,40".

(37) El 20 de junio de 2008, correo electrónico de SOAL a DIFRENOS (folios 1.160 a 1.163), localizado en la sede de SOAL (f 1182), y que lleva adjunto un archivo Pdf titulado 'TARIFA ACUE12-6-08 AGENTES'.

Este correo electrónico consiste meramente en el reenvío de otro correo interno de SOAL, de fecha 19 de junio de 2008, en el que se avisa de que la tarifa enviada el día anterior (i.e., el 18 de junio de 2008) *“tiene un error de margen en un modelo, por favor sustituirla por esta”*. Finalmente, en el cuerpo del correo electrónico, aparece el contenido del correo electrónico enviado por SOAL a O2 HONDA, CAUCA, MOTOR CITY y BARRAL con fecha 18 de junio de 2008.

En cuanto al archivo adjunto al correo, es el mismo que aquél adjunto al correo electrónico enviado por SOAL a O2 HONDA, CAUCA, MOTOR CITY y BARRAL con fecha 18 de junio de 2008, pero con las correcciones que se señalaron en el correo de SOAL a MOTOR CITY de fecha 19 de junio de 2008.

- (38) El 1 de julio de 2008, correo electrónico interno de MONTESA HONDA (folios 1.573 y 1.574), localizado en la sede de MONTESA HONDA, y que lleva adjunto un archivo Excel titulado ‘*TARIFA*’.

Este archivo Excel es idéntico en título y contenido a aquél enviado por [D. ...] a CAUCA, SOAL, O2 HONDA, MOTOR CITY, BARRAL, EXTREMOTO y MOTOLEDO, con fecha 17 de junio de 2008. La única diferencia entre ambos archivos es que en este posterior se especifica la numeración de filas y columnas del archivo Excel.

El título del correo electrónico es ‘*acuerdo Madrid*’ y, a continuación, se transcribe por entero el mismo, así como la descripción del mecanismo de control del cumplimiento del acuerdo de precios mínimos:

“Adjunto tarifa acuerdo Madrid,

El acuerdo consiste en respetar un PVP m-nimo tanto el subdlr como el dlr Para eso se ha creado una tarifa de PVP m-nima (PVP promo) y una tarifa m-nima de agente

Los dlrs estarñn obligados a vender como mñximo al subdlr al precio que marca la fila "R" (sin impuestos) Los dlrs y sub-dlrs estñn obligados vender como m-nimo el PVP que marca la columna "Q" (sin impuestos)

Actualmente estamos procesando abonos por matr-cu a en:

[...]

[...]

[...]

[...]

[...]

La operativa consiste en no procesar el abono por matr-cula a los dlrs que no respeten estas condiciones, para su control los dlrs han de enviar a MONTESAHONDA una vez grabado el abono en el sistema

factura venta cliente

permiso circulaciñn

agente:

factura venta agente

factura venta cliente (agente) permiso circulaci¹/₂n

Ser-a interesante en los modelos que no tienen abono por matr-cula pero s- descuento en factura, poder partir al 50% (dependiendo de la cuant-a) descuento en factura y 50% abono por matr-cula,

Ejem

NT 700V actualmente tiene un descuento en factura de [...] ^a, (180 en factura, [...] en abono por matr-cula)".

Los subrayados y énfasis son añadidos. Cabe precisar que con los términos 'dlr' y 'subdlr' se hace referencia a dealer (o concesionario) y a subdealer (o agente), respectivamente.

- (39) El 2 de julio de 2008, MONTESA HONDA envía correo electrónico a CAUCA, SOAL, O2 HONDA, MOTOR CITY, BARRAL, EXTREMOTO y MOTOLEDO (folios 157 a 159, 1.164 a 1.165, y 1.575 a 1.576), aportado por la denunciante., en el que se adjunta al correo un archivo Excel que lleva por nombre 'TARIFA'. Dicho correo también se encontró en el transcurso de las siguientes inspecciones de la CNC
- en la sede de MONTESA HONDA, en el ordenador de [D. ...] (folios 1.575 y 1.576) y
 - en la sede de SOAL, en el ordenador de [D. ...] (folios 1.164 y 1.165).

Este correo electrónico, que lleva por nombre 'tarifa', es continuación de aquél anterior de [D. ...], de fecha 18 de junio de 2008, pues los formatos de la lista de precios que contienen los archivos Excel son idénticos y en este nuevo correo se indica que "se han modificado varios importes" de la lista contenida en el archivo adjunto. Además, se indica que esta lista resulta aplicable a Madrid, Guadalajara y Toledo.

En el correo electrónico [D. ...] vuelve a insistir en la documentación que los concesionarios han de entregar a MONTESA HONDA para obtener el abono por matrícula y que vuelve a incluir la factura de venta al cliente.

- (40) El 14 de julio de 2008, después de que CAUCA hubiese enviado un burofax a las matrices japonesa y europea de MONTESA HONDA denunciando el acuerdo, MONTESA HONDA habría enviado a EXTREMOTO, MOTORCITY, MOTOLEDO, O2 HONDA, y otros una nueva lista de precios en las que ya no aparecen las columnas PVP PROMO (el precio mínimo) y PVP PROMO SIN IMP (los precios máximos al agente) (folio 1580-1584 localizado en la sede de MONTESA HONDA), cuyo título es tarifa y el Excel que lo acompaña se titula Tarifa JULIO 08 (versión 5) a.xls, y en el que se dice "Adjunto nueva tarifa de PVP RECOMENDADO sin los descuentos, en color azul podr'is observar los modelos afectado en la rebaja del impuesto matriculación por CO". En la lista de precios se puede leer: Tarifa de precios Honda en vigor desde: 1 de julio de 2008. Precios recomendados sujetos a cambio sin previo aviso.

- (41) Con fecha 15 de julio de 2009 constan dos cartas de MONTESA HONDA, recabadas en la inspección (folios 1492 y 1493) dirigidas a MOTOL y BARRAL. En ellas se manifiesta que tienen conocimiento de una reunión mantenida el 4 de junio por los concesionarios de la zona centro en la que se habrían fijado tarifas mínimas de ventas para ciertas motocicletas de más de 300 cc, y que pretendían contar con la connivencia y apoyo directo de MONTESA-HONDA. Manifiesta que nunca han participado ni lo harán en un acuerdo que falsee la libre competencia en el mercado, y que se opone a cualquier acuerdo de este tipo entre los concesionarios y que el mismo podría ser causa de rescisión del contrato del concesionario con ellos. Estas cartas, pero destinadas a FESTER y a ELITE RACING (O2 HONDA) con sello de certificado de Correos fueron aportadas al expediente por MONTESA HONDA durante el trámite de alegaciones al Pliego de Concreción de Hechos (folios 2123-2119).
- (42) El 22 de agosto de 2008 EXTREMOTO envió a MONTESA HONDA un correo electrónico titulado *'factura'* que en el que se dice *"para que veas cómo funcionan los precios mínimos"*, remitiendo implícitamente al lector al archivo Pdf adjunto, titulado '1', que contiene la factura de venta a un cliente de una motocicleta HONDA por parte de un agente de MOTOLEDO, con fecha 4 de julio de 2008 (folios 1.530 a 1.532).

En la citada factura, el precio de venta final de la motocicleta (modelo 'XL 700 Versión ABS 2008 TRANSALP'), coincide, con una diferencia de 6 céntimos, con el precio máximo de venta al agente, recogido en la lista enviada por MONTESA HONDA en sus correo electrónico desde el 17 de junio hasta el 2 julio de 2008 a los concesionarios CAUCA, SOAL, O2 HONDA, MOTOR CITY, BARRAL, EXTREMOTO y MOTOLEDO (folios 157 a 159, 1.164 a 1.165, y 1.575 a 1.576).

III. EN 2009 LOS COMPORTAMIENTOS DE LOS CONCESIONARIOS DE MONTESA HONDA PRESENTAN DIFERENCIAS

A) Respecto a O2 HONDA y MOTOR CITY

- (43) El 26 de enero de 2009, O2 HONDA envía correo electrónico a MONTESA HONDA (folios 1.540 a 1.542), localizado en la sede de MONTESA HONDA, que lleva adjunto un archivo Pdf titulado *'TARIFA O2HONDA'*. El texto del correo electrónico es *"te adjunto la tarifa, como quedamos"* y, en efecto, el archivo Pdf contiene, con el logotipo de O2 HONDA, la tarifa completa de precios PVP de este concesionario para las motocicletas HONDA, tanto de cilindradas superiores a 300 cc como inferiores.
- (44) El 17 de junio de 2009, según consta en fichero de MONTESA HONDA sobre MOTOR CITY (folio 1640), MOTOR CITY le plantea a MONTESA HONDA una queja por las unidades vendidas a O2 HONDA por debajo de su coste y se queja

de la agresividad de O2 HONDA en subred. En el mismo fichero, aparece anotado que el 2 de julio MOTOR CITY y O2 HONDA “*acuerdan un precio de venta agente*”.

- (45) El 29 de junio de 2009, MONTESA HONDA envió correo electrónico a MOTOR CITY y O2 HONDA (folios 1.439 y 1.675), localizado en la sede de MOTOR CITY, con el título ‘*tarifa agentes*’, que recibió, junto con O2 HONDA. En el mismo se recuerda a los dos concesionarios “*que hoy necesito la tarifa para agentes*”. Este mismo correo electrónico fue encontrado en la sede de MONTESA HONDA (folio 1.675). Ambos receptores contestaron el mismo día a la petición.

El primero, correo electrónico de [D. ...] (folios 1.613 a 1.615, y 1.670 a 1.671), localizado en la sede de MONTESA HONDA y en la de MOTOR CITY, titulado ‘*Re: tarifa agentes*’, que lleva adjunto un archivo Excel llamado ‘*Tarifa minima*’. El texto del correo electrónico reza “*te adjunto la tarifa mínima de agentes. Es al 2% con una cantidad minima (90, 120, etc) según cilindrada. Se cuenta aparte los 60 y 75 euros euros que se dan por vuestra parte*”. Cabe señalar que el archivo Excel adjunto contiene toda la información de precios y costes de MOTOR CITY.

El segundo, de [D. ...], localizado en la sede de MONTESA HONDA, titulado ‘*TARIFA O2HONDA*’ (folios 1.546 a 1.548), cuyo único contenido es un archivo Pdf adjunto que lleva por nombre ‘*TARIFA O2HONDA*’. Este archivo sigue el mismo formato que aquél que envió por correo electrónico a MONTESA HONDA el 26 de enero de 2009.

Tras recibir estos dos correos electrónicos, MONTESA HONDA procede a enviar a MOTOR CITY y O2 HONDA ese mismo día, un correo electrónico, localizado en la sede de MONTESA HONDA, titulado ‘*tarifas*’ que lleva adjuntas las dos listas que le habían acabado de mandar por separado (folios 1.606 a 1.610).

- (46) El 2 de julio de 2009, según MONTESA HONDA (folios 1.640 y 1.641), tuvo lugar una reunión entre MOTOR CITY y O2 HONDA en la que ambas abordaron la gestión de la red de agentes/subagentes y acordaron los precios de venta a los mismos.
- (47) El 6 de julio de 2009, MONTESA HONDA envió dos correos electrónico de a O2 HONDA (folios 1.549 y 1.550), localizados en la sede de MONTESA HONDA, sin título y pidiendo a O2 HONDA que le envíe su tarifa para agentes en archivo Excel, especificando en uno de los correos (folio 1.550) que el archivo ha de incluir el margen de O2 HONDA en las ventas hechas mediante agente.

Mediante un correo electrónico sin título del mismo día (folios 1.596 a 1.599), localizado en la sede de MONTESA HONDA, se accede a lo solicitado adjuntando un archivo Excel titulado ‘*TARIFAS O2 HONDA JULIO 2009 XLS*’. En esta hoja de cálculo hay una columna titulada “*ACUERDO PRECIOS*” en la que junto a las motocicletas HONDA de 300 c.c. o más aparecen las palabras “*ACUERDO CONCESIONARIOS*”. Al final de la hoja de cálculo se explicita “*LISTA APLICADA A LA TARIFA QUE ENVÍA [D. ...] EL 8/1/9*”.

- (48) El 6 de julio de 2009, correo electrónico de MONTESA HONDA a O2 HONDA (folios 1.551 y 1.552), localizado en la sede de MONTESA HONDA se encontró en

el ordenador de [...] este correo electrónico sin título que envió a O2 HONDA y que lleva adjunto un archivo Excel titulado 'comparativa 02HONDA MOTOR CITY'. En el mismo se lee: *“te paso la comparativa del margen para trabajar en la subred, Este margen es el vuestro”*.

En cuanto al archivo Excel adjunto, en efecto, constan en el mismo dos columnas en el que aparece el margen del concesionario MOTOR CITY y O2 HONDA, respectivamente, en la venta de motocicletas HONDA mediante agente. Obsérvese que en la lista aparecen motocicletas HONDA de toda cilindrada.

Este mismo archivo Excel es enviado por correo electrónico interno de MONTESA HONDA (folios 1.553 y 1.554) con la misma fecha y el siguiente texto: *“te adjunto la comparativa de la tarifa (margen concesionario) para la sub red entre MOTOR CITY y 02HONDA Mañana me gustar-a que la comentáramos”*.

- (49) El 7 de julio de 2009, MONTESA HONDA envía correo electrónico a MOTOR CITY y O2 HONDA (folios 1.555 a 1.556, y 1.140 a 1.141), localizado en la sede de MONTESA HONDA y en la de MOTOR CITY, titulado 'agentes' y que lleva adjunto un archivo Excel titulado igualmente 'agentes' (folios 1.555 y 1.556).

El texto del correo electrónico reza *“adjunto documento, luego llamo y concretamos”*. En cuanto al archivo Excel adjunto, existe una columna sin título que antecede a aquella que lleva por nombre 'Precio agente'. Tanto por la situación de esta columna sin título como por las cifras que contiene, se observa que esta columna atañe al margen comercial que el concesionario obtiene por las ventas realizadas a agentes.

- (50) El 28 de octubre de 2009, MONTESA HONDA envió correo electrónico a MOTOR CITY y O2 HONDA (folios 1.477 a 1.478, y 1.611 a 1.612), localizado en la sede de MOTOR CITY y en la sede de MONTESA HONDA, titulado 'tarifas promos para Madrid' y que lleva adjunto un archivo Excel que lleva por nombre 'promos madrid' (folios 1.477 y 1.478 y 1.611 y 1.612).

El texto del correo dice *“en base a la bajada de impuestos he preparado una tarifa para el mercado de Madrid al margen de tarifa oficial Si estýis conformes la podemos aplicar”* (folio 1.477).

En cuanto al archivo Excel adjunto, éste contiene un listado reducido de motocicletas Honda, señalándose para algunos modelos un precio inferior al de tarifa.

B) Respecto al resto de concesionarios

En la inspección realizada en la sede de MONTESA HONDA se localizaron varios archivos en formato "Excel" que contienen valoraciones internas de MONTESA sobre el mercado (27.04.2009) y sobre sus concesionarios (24.08.2009 sobre Extremoto y 9.12.2009 sobre SOAL, MOTOR CITY Y O2 HONDA). También se localizó un correo electrónico enviado a SOAL el 28 de septiembre de 2009.

- (56) El 27 de abril de 2009, en archivo Excel de MONTESA HONDA relativo al mercado de motocicletas en Madrid (folio 1.636), localizado en la sede de MONTESA HONDA, titulado 'P86ki MADRID' (en referencia al año fiscal 2009), conteniendo una evaluación realizada por la propia MONTESA HONDA, del mercado de motocicletas en la Comunidad de Madrid, es destacable el siguiente contenido del mismo:

"PLAN ACCION CONCESIONARIO 86 Ki

...

Comentarios

2º Mercado nacional y 1º en BIG/MC, difícil de liderar por las continuas promociones de la competencia, SOAL como dlr con más peso en red mantiene políticas comerciales muy agresivas (márgenes) impidiendo el desarrollo de otros dlr.

Mucha presencia de paralelos,

RED: SOAL "A" [20% - 40%], M.CITY [20% - 40%], O2HONDA [5% - 25%], BARRAL [5% - 25%],

"B" QUINTAMOTO [0% - 15%], DF CAMPO [0% - 15%], OBSESSION [0% - 15%], PROMOTO [0% - 15%]

...

Conclusiones

... El objetivo es que M. CITY y O2HONDA controlen el 85% a finales 86ki y dlr como BARRAL, OBSESSION, DF CAMPO Soal Motos no continúen".

El subrayado y el énfasis son añadidos

- (57) El 24 de agosto de 2009, en archivo Excel de MONTESA HONDA relativo a EXTREMOTO (folios 1.637), localizado en la sede de MONTESA HONDA, titulado 'P86ki M00332' (referencia al ámbito temporal del contenido, el año fiscal 2009 (P86ki), y al código interno en MONTESA HONDA que recibe EXTREMOTO), conteniendo una evaluación realizada por la propia MONTESA HONDA del concesionario EXTREMOTO, es destacable el siguiente contenido del mismo:

"Dlr muy pasivo. Su venta está basada en descuentos, perjudicando directamente a Madrid por proximidad."

El subrayado y el énfasis son añadidos

- (58) El 28 de septiembre de 2009, correo electrónico de MONTESA HONDA a SOAL (folio 1.559), localizado en la sede de MONTESA HONDA sin título dirigido a [D. ...] (SOAL), que incluye el siguiente texto:

"revisando los PVP que se publican en MOTOS.NET he apreciado que publicáis la NT700V por debajo precio concesionario Por favor, Deb'is corregirlo por vuestro interer's".

- (59) **Con fecha 9 de diciembre de 2009, tres archivos Excel de MONTESA HONDA relativos a SOAL, MOTOR CITY y O2 HONDA (folios 1.639, 1.640 y 1.641), localizados** en la sede de MONTESA HONDA :

- a. Por lo que respecta a **SOAL** (folio 1.639) a efectos del presente expediente se destaca el siguiente contenido del mismo:

“**PLAN ACCION CONCESIONARIO 86 Ki**

...

Objetivo

RETIRAR CONCESION antes 31 marzo 2009

...

Comentarios

...

Dispone de dos puntos de venta (cerró uno en 85ki) aunque el [60% - 80%] de sus ventas está centrado en la subred, **utiliza una política muy agresiva con márgenes muy bajos.**

...

Conclusiones

...

Su **política comercial es destructiva a largo plazo**, márgenes mínimos, lo que da lugar a que **otros dlr no puedan desarrollar políticas comerciales**, no dispone de servicio post-venta.”

El subrayado y el énfasis son añadidos

- b. Respecto a **O2 HONDA** (folios 1.641), a efectos del presente expediente se destaca el siguiente contenido del mismo:

“**PLAN ACCION CONCESIONARIO 86 Ki**

...

Objetivo

[20% - 40%] PESO MADRID, doblar instalaciones de post-venta en el casco urbano de Madrid, aumento presencia en subred (final 86ki)

...

Conclusiones

Para que O2HONDA logre controlar el [20% - 40%], es necesario apoyarlo (promociones, demo bike, publicidad, unidades deposito...) SOAL como dlr con más presencia en sub-red, impide por sus políticas comerciales (márgenes), que O2HONDA tenga más presencia en sub-red

...

02/07/2009 Reunión junto con O2HONDA, asunto gestión sub red”

- c. Respecto a **MOTOR CITY** (folios 1.640) a efectos del presente expediente se destaca el siguiente contenido del mismo:

“**PLAN ACCION CONCESIONARIO 86 Ki**

...

Objetivo

[40% - 60%] peso de Madrid al finalizar el 86ki

...

Conclusiones

El objetivo con M. City es cubrir el [40% - 60%], (diferencias de CAUCA y SOAL), para ello es necesario que tenga más presencia en la subred y abrir un punto de venta

M. City puede trabajar la subred, para ello SOAL debe perder presencia ya que su política comercial en subred es muy agresiva (márgenes mínimos)

...

17/06/2009

Queja de las unidades vendidas a 02HONDA por debajo de su coste, no se le han pagado los extrarappels ni los abonos

Queja de la agresividad de 02HONDA en subred

02/07/2009

Reunión junto con 02HONDA, asunto gestión sub red (acuerdan un precio de venta agente junto con 02HONDA)".

- (60) **Anotaciones manuscritas de MONTESA HONDA (folios 1.497 a 1.499).** Durante la inspección de la CNC en la sede de MONTESA HONDA, se encontraron sobre la mesa de [D. ...], Assistant Manager de Ventas, una serie de anotaciones manuscritas en una libreta, de las cuales cabe destacar las siguientes:

i. Folio 1.497: con fecha "9-06-08" ... "Tarifa mínimos BCN-Madrid (Sub-DLR)"

ii. Folio 1.499: "Cauca:

Escrito Sres [...]

Denuncia acuerdo precios DLRS Madrid"

IV. LOS PRECIOS DE LAS MOTOCICLETAS DE HONDA TUVIERON UN COMPORTAMIENTO DIFERENTE ANTES Y DESPUÉS DEL ACUERDO EN 2008

- (61) De los cuadros de precios objeto de acuerdo se ha comparado la columna PVP (precios recomendados por el concesionario antes del acuerdo); PVP OFERTA (Precio acordado por los concesionarios tras la reunión de 4 de junio de 2008) y PVP PROMO (Precio de venta al público mínimo fijado por MONTESA HONDA y distribuido entre el 17 de junio y el 2 de agosto de 2008). A continuación se incluye un cuadro con estos tres precios y la variación porcentual entre unos y otros. Los incrementos de los PVP OFERTA respecto al PVP oscilaron entre el 3.8 % y el 21.3% (con una media de 12.94%, una mediana del 14% y una moda del 16%) (excepto dos modelos, en los que hubo una ligera reducción), y las reducciones del PVP OFERTA al PVP PROMO se movieron entre el 1 % y el 3.2% (con una media del -1.94%, una mediana del -2.0% y una moda del -2.1%).

Cuadro 1	PVP	PVP OFERTA	PVP PROMO	PVP OFERTA / PVP	PVP PROMO / PVP OFERTA
1 FJS 400 SILVERWING	4.771,9	5.449,0	5.274,0	14,2	-3,2
2 FJS 600 SILVERWING	7.421,1	7.299,0	7.124,0	-1,6	-2,4
3 FJS 600 ABS	8.085,2	7.999,0	7.824,0	-1,1	-2,2
4 CBF 600 N 08	5.780,5	5.999,0	5.824,0	3,8	-2,9
5 CBF 600 N ABS 08	6.288,3	6.849,0	6.674,0	8,9	-2,6
6 CBF 600 S 08	6.093,0	6.629,0	6.454,0	8,8	-2,6
7 CBF 600 S ABS 08	6.600,7	7.229,0	7.054,0	9,5	-2,4
8 CB 600 F 07 08	6.483,6	6.999,0	6.824,0	7,9	-2,5
9 CB 600 F 07 08 ABS	6.874,2	7.499,0	7.324,0	9,1	-2,3
10 CBF 1000 STD	7.733,6	8.899,0	8.724,0	15,1	-2,0
11 CBF 1000 ABS	8.241,4	9.499,0	9.324,0	15,3	-1,8
12 CBF 1000 ABS T	8.241,4	9.999,0	9.824,0	21,3	-1,8
13 CB 1300 F	8.671,1	10.459,0	10.284,0	20,6	-1,7
14 CB 1300 A 07	9.374,2	11.319,0	11.144,0	20,7	-1,5
15 CB 1300 SA 07	9.843,0	11.899,0	11.724,0	20,9	-1,5
16 CBR 600 RR 08	9.296,1	9.899,0	9.724,0	6,5	-1,8
17 CBR 600 RR HANSPREEE	9.491,4	10.099,0	9.924,0	6,4	-1,7
18 CBR 1000 RR 08	11.561,7	13.449,0	13.274,0	16,3	-1,3
19 VFR 800 FI 08	10.272,7	11.649,0	11.474,0	13,4	-1,5
20 VFR 800 FI ABS 08	11.249,2	12.799,0	12.624,0	13,8	-1,4
21 XL 700 V 08 TRANSALP	6.275,0	7.279,0	7.104,0	16,0	-2,4
22 XL 700 VABS 08 TRANSALP	6.775,0	7.859,0	7.684,0	16,0	-2,2
23 XL 1000 08 VARADERO	9.309,5	9.969,0	9.794,0	7,1	-1,8
24 XL 1000 08 ABS VARA	10.085,3	10.789,0	10.614,0	7,0	-1,6
25 NT 700 V 08	7.559,5	8.199,0	8.024,0	8,5	-2,1
26 NT 700 V ABS 08	8.068,1	8.849,0	8.674,0	9,7	-2,0
27 ST 1300 PAN EUR 08	13.280,5	15.449,0	15.274,0	16,3	-1,1
28 ST 1300 PAN EUR ABS 08	14.608,6	16.949,0	16.774,0	16,0	-1,0
29 GL 1800 GOLDWING	24.608,6	29.749,0	29.574,0	20,9	-0,6
30 VT 750 CA 08 BITONO	6.928,9	8.299,0	8.124,0	19,8	-2,1
31 VT 750 C 08	7.030,5	8.199,0	8.024,0	16,6	-2,1
32 VT 750 C2 SPIRIT 08	7.030,5	8.159,0	7.984,0	16,1	-2,1

Fuente: Elaboración propia sobre la base del expediente (folio 1574 entre otros)

- (62) La Dirección de Investigación analizó las tarifas disponibles en el expediente comparando el precio mínimo del acuerdo, contenido en las listas, con los precios efectivamente aplicados al cliente final en cada uno de los meses que siguieron al acuerdo. Se analizaron 10 facturas (cuando estaban disponibles) de cada mes, y

el resultado es el del siguiente cuadro, en el que la primera cifra de cada celda representa el número de facturas que tienen un PVP superior al PVP mínimo.

Cuadro 2. ANALISIS DE LAS DIEZ PRIMERAS FACTURAS MENSUALES (no siempre disponibles)						
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SOAL	6/10	6/10	7/10	3/4	0/?	3/5
MOTORCITY	8-10/10	9-10/10	9-10/10	9-10/10	0/10	--
O2 HONDA	TODAS	TODAS	TODAS	TODAS	NINGUNA	NINGUNA
BARRAL	2/4	Más incumplimientos que respetos	NINGUNA	NINGUNA	NINGUNA	SOLO UNA
EXTREMOTO	- SIEMPRE POR DEBAJO DEL PRECIO MÍNIMO -					
MOTOLEDO	7/10	2/9	2/10	6/10	4/5	2/7

Fuente: Expediente, elaboración propia

- (63) Y en fase de resolución ante el Consejo, a propuesta de parte, se han incorporado las facturas de todo el año 2008 de los concesionarios SOAL MOTOS, MOTOR CITY, O2 HONDA, BARRAL, MOTOLEDO, EXTREMOTO y CAUCA. De todas las facturas recibidas se han seleccionado solo aquellas que se refieren a modelos incluidos en la lista objeto del acuerdo, que en total son las siguientes:

Cuadro 3. Facturas aptas para el análisis		
Concesionario	# Total Facturas recibidas	# Total Facturas de la Lista
SOAL	1.098	498
MOTOR CITY	755	321
EXTREMOTO	84	21
ELITE RACING	341	154
MOTOLEDO	328	128
BARRAL	250	67
CAUCA	278	124

Fuente: Expediente, elaboración propia

- (64) El análisis por modelos realizado por el Consejo muestra que los precios medios efectivamente aplicados por los concesionarios en el periodo posterior al acuerdo fueron superiores a los precios medios aplicados por los concesionarios antes del acuerdo. El incremento experimentado por cada modelo se resume en el cuadro siguientes:

Cuadro 4. Precio Medio por modelo antes y después del 19 de junio de 2008			
MODELO	Precio Medio antes 19 junio 08	Precio Medio después 19 junio 08 y hasta	Variación

		octubre	%
FJS 400 SILVERWING	4.858,40	5.158,59	6,17
CBF 600 S ABS 08	6.634,16	6.847,87	3,22
CB 600 F 07 08	6.291,01	6.342,10	0,81
CB 600 F 07 08 ABS	6.521,13	6.677,22	2,39
CBR 600 RR 08	8.879,02	9.257,08	4,25
CBR 1000 RR 08	11.741,48	11.002,30	-6,29
NT 700 V ABS 08	8.020,53	8.381,91	4,50

Fuente: Expediente, elaboración propia

La desagregación mensual de estas variaciones de precios es la reflejada en los gráficos siguientes:

Grafico 1

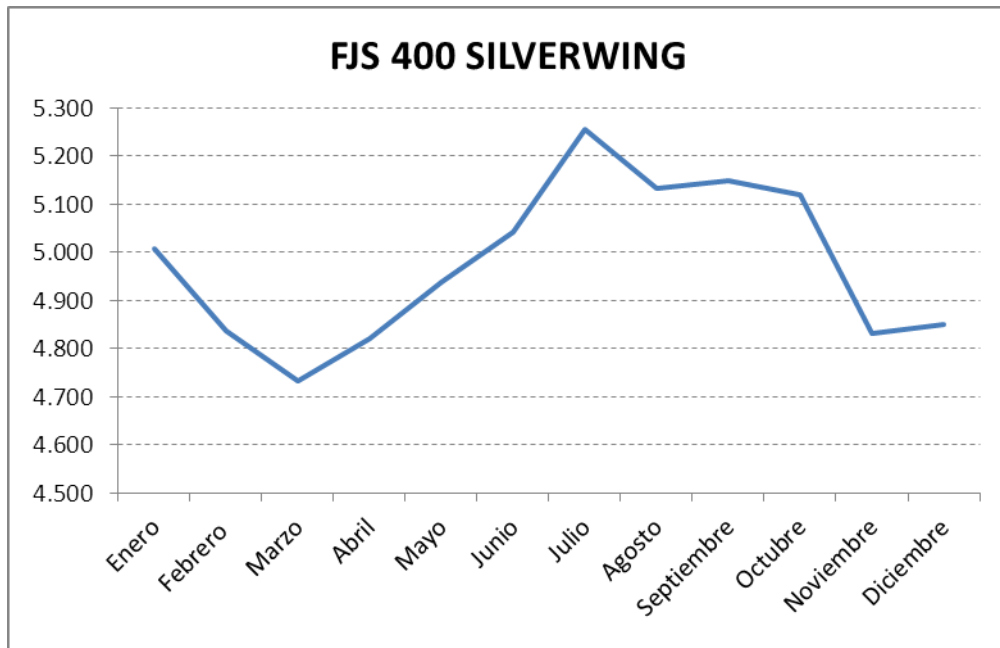


Gráfico 2.

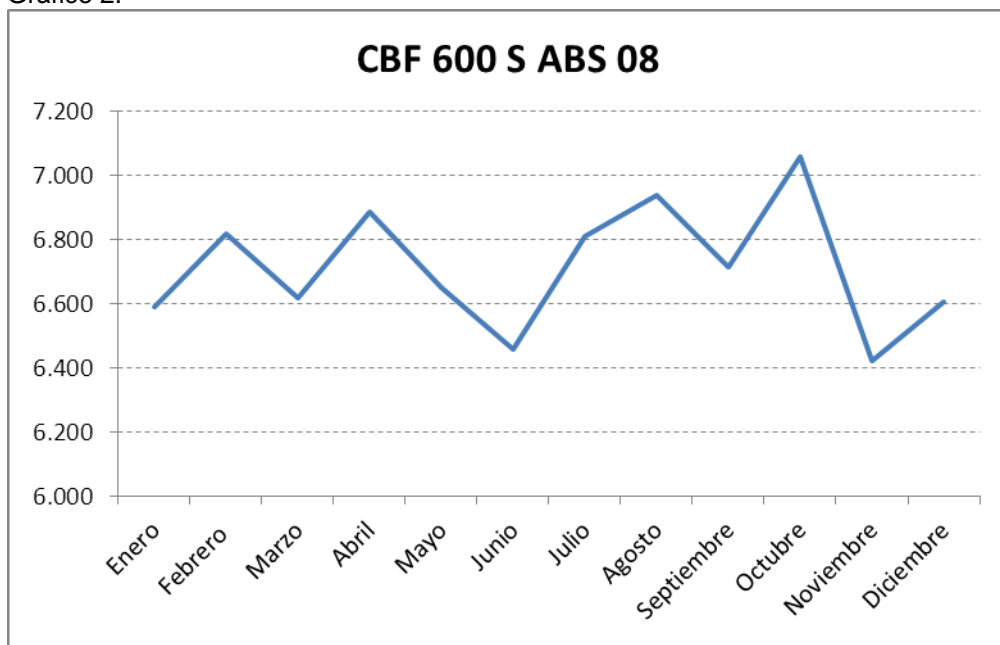


Gráfico 3

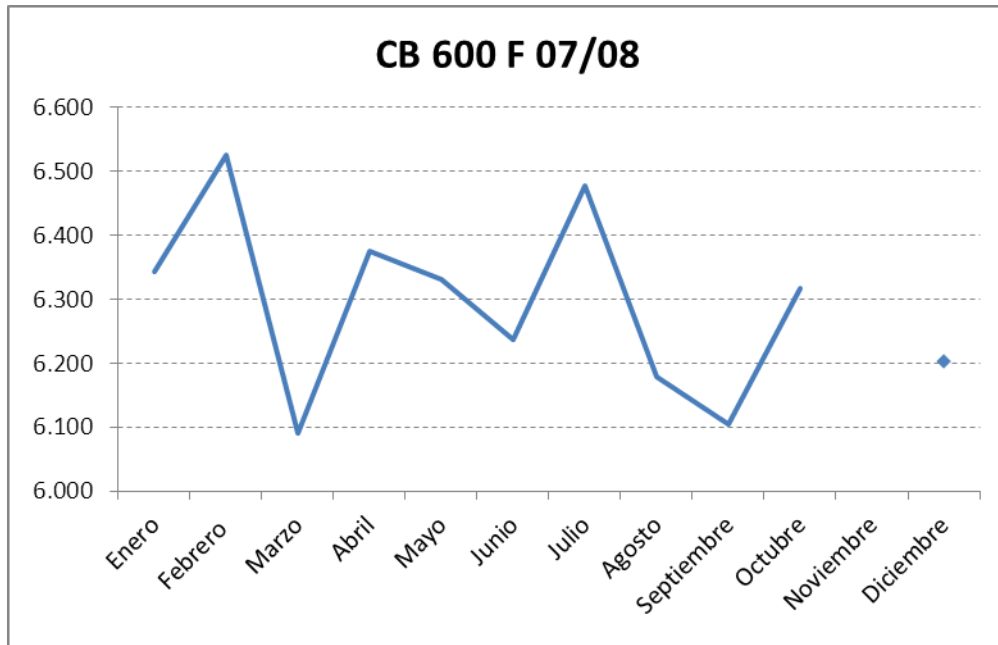


Gráfico 4

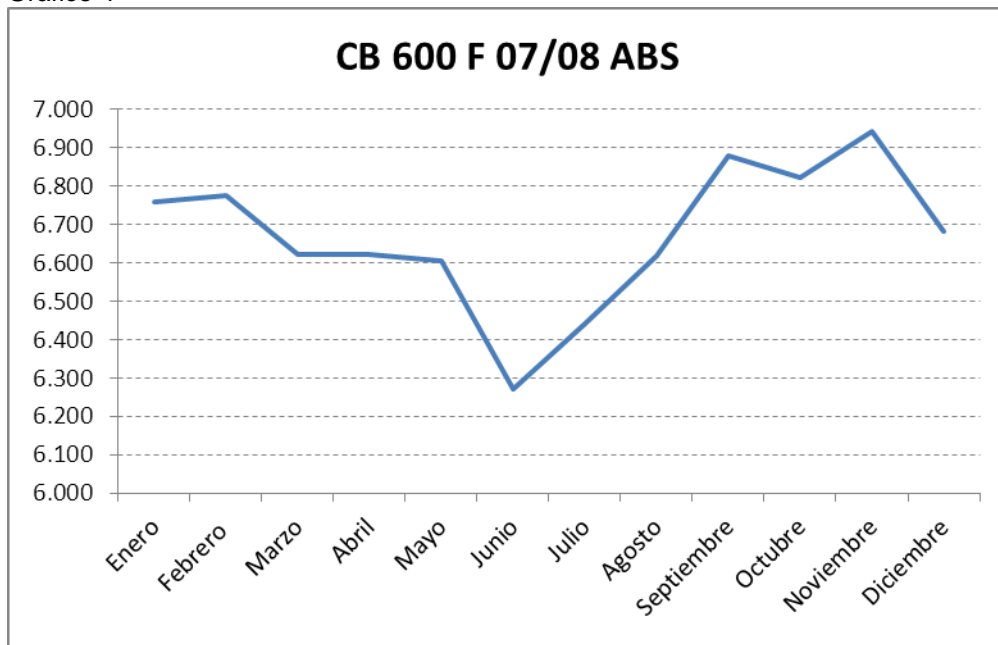


Gráfico 5

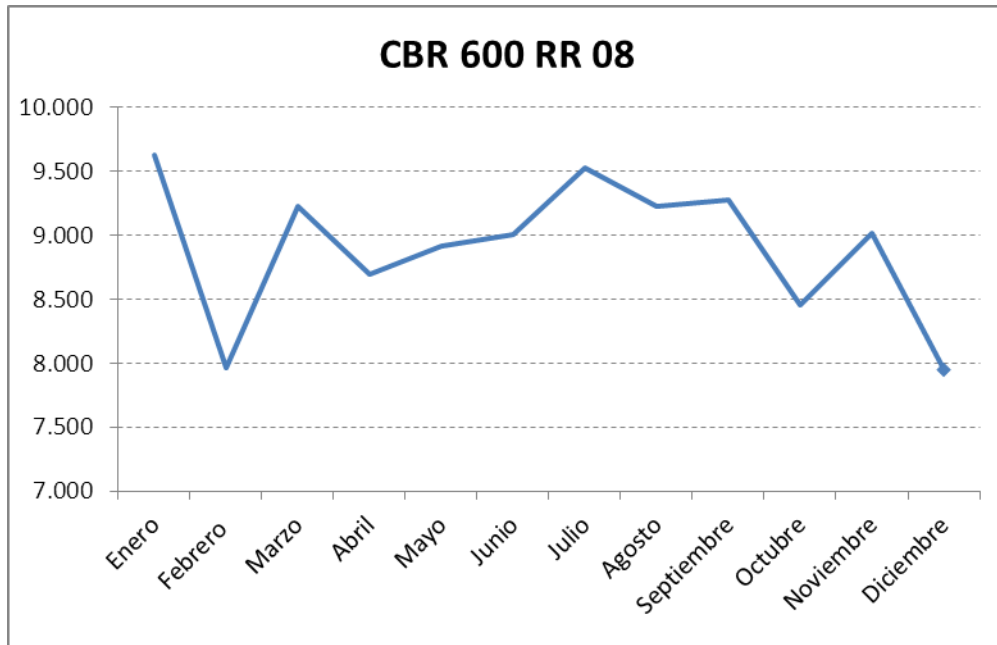
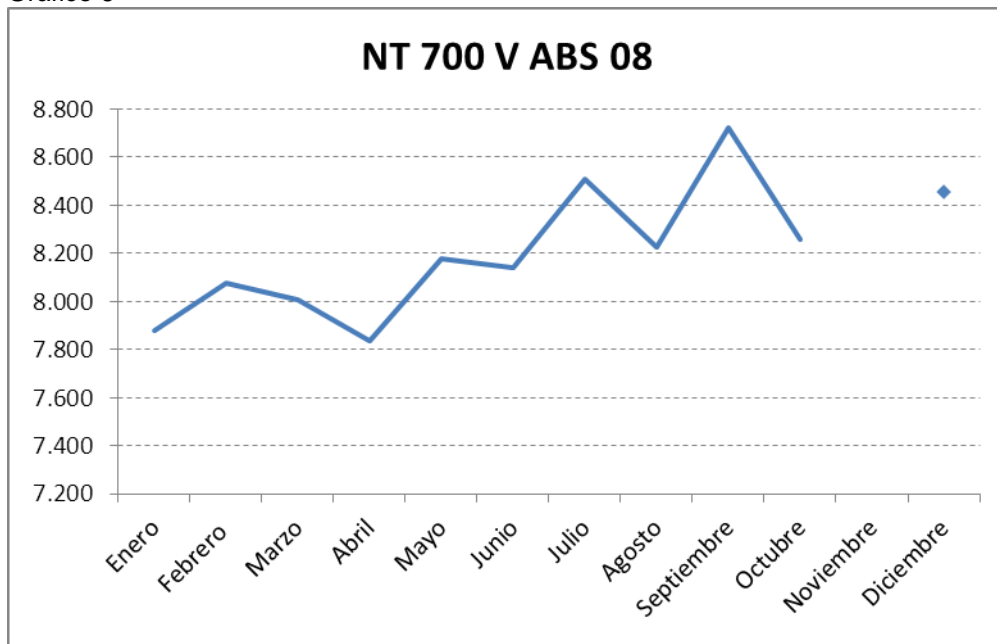


Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia, datos del expediente

V. SOBRE LA APLICACIÓN DEL ACUERDO TOMADO EN 2009 SOBRE LA FIJACION DEL MARGEN A LOS AGENTES

- (66) Para estudiar el grado de cumplimiento del acuerdo por parte de los concesionarios MOTOR CITY y O2 HONDA, la Dirección de investigación comparó los precios recogidos en las diez primeras facturas mensuales de venta de motocicletas Honda a agentes que éstos emitieron entre agosto y noviembre de 2009 (No se estudiaron los meses de julio y diciembre de 2009 porque el acuerdo entró en vigor en una fecha indeterminada de julio, lo cual dificulta el estudio de este mes, mientras que en el mes de diciembre tuvieron lugar las inspecciones domiciliarias, lo cual provoca que el posible efecto del acuerdo colusorio sobre las ventas de este mes se vea truncado) y los precios recogidos en la lista de precios mínimos que envió MONTESA HONDA a MOTOR CITY y O2 HONDA, con fecha 2 de julio de 2008 (folio 1.156 ó 1.141) (Esta lista de precios recoge los mismos precios a agente y finales que la lista enviada a O2 HONDA con fecha de 6 de julio de 2009 (folios 1.551 y 1.552). La única diferencia reseñable es que aparecen distintos márgenes de venta a agentes para MOTOR CITY y O2 HONDA en la lista de 6 de julio de 2009).
- (67) Por lo que respecta a **MOTOR CITY** (Los precios de venta de MOTOR CITY se basan en unas hojas que recogen las ventas mensuales (folios 1.426 a 1.437). Una columna indica si la venta se hizo a través del propio concesionario o a agente. Al final, de cada hoja mensual se indica el número de motocicletas que se han vendido a un agente), éste sólo vendió 18 motocicletas a agentes en el periodo considerado. Todas las ventas menos dos respetan el precio mínimo de venta al agente recogido, siendo la mayoría de los precios coincidentes con los de la lista. Las dos únicas ventas que no respetan el precio mínimo son
- la motocicleta modelo PES 125, vendida en septiembre. Cabe señalar que el precio de coste de esta motocicleta no coincide con el de la lista de MONTESA HONDA.
 - la motocicleta modelo SH125, vendida en octubre a pérdida.
- (68) Con respecto a **O2 HONDA** (las facturas vienen recogidas en los folios 2.278 a 2.317), ocurre lo contrario que con MOTOR CITY: los precios aplicados no cumplen los precios mínimos recogidos en la lista de MONTESA HONDA, con la excepción de dos ventas
- la motocicleta modelo SH vendida en el mes de septiembre, y
 - la motocicleta modelo CBF vendida en el mes de octubre.
- Además, en el caso de O2 HONDA, se suma el hecho que sus ventas a agentes son más numerosas que las de MOTOR CITY.

VI. EL COMPORTAMIENTO DE CAUCA VIENE DESCRITO POR LAS MANIFESTACIONES DE SOAL Y POR LAS DENUNCIAS PRESENTADAS POR ELLA MISMA

- (69) En septiembre de 2007 SOAL manifestó a MONTESA HONDA, en la reunión mantenida en el Hotel NH Abascal, que “CAUCA no respeta precios muchas ventas se pierden por previo en beneficio de Cauca”, “SOAL igual que MOTOR CITY

sabemos que la problemática de precios es básicamente producida por CAUCA”, “*si conseguimos que CAUCA respete los precios el resto lo haremos nosotros*” (folios 1.567 a 1.569); y en correo electrónico de 12 de diciembre SOAL le escribe a MONTESA HONDA “*todo el mundo está de acuerdo, excepto Cauca, que lo único que quiere es vender las motos ganando 100 €*” (folio 1.510 a 1.512).

- (70) CAUCA asistió a la reunión del 4 de junio de 2008 entre los concesionarios de Madrid y fue incluida en los correos electrónicos en que se comunicaban las listas de precios mínimos.
- (71) El 27 de junio de 2008, en correo electrónico de MONTESA HONDA a CAUCA (folios 171 y 172, y 1.496), aportado por la denunciante (folios 171 y 172), y localizado en la sede de MONTESA HONDA (folio 1.496), se lee que MONTESA HONDA anuncia a CAUCA que ésta ha de pasar a pagar las unidades que solicite a MONTESA HONDA al contado, de modo que ha de liquidar su pago antes de los 20 días tras la fecha de la factura. Este cambio se funda, según MONTESA HONDA, en una conversación mantenida con CAUCA y en la poca predisposición de CAUCA a cubrir los planes de compra.
- (72) El 9 de julio de 2008 CAUCA, la denunciante, envió un burofax a HONDA MOTOR CO. LTD y HONDA MOTOR EUROPE, LTD, (matrices japonesa y europea de MONTESA HONDA, respectivamente) poniéndoles de manifiesto la existencia del acuerdo anticompetitivo entre concesionarios promovido por MONTESA HONDA (folios 160 a 166, y 1.489 a 1.491). Más concretamente, CAUCA sostenía en el citado burofax que un representante de MONTESA HONDA se había reunido con los concesionarios de la zona centro de España para notificarles que tenían que alcanzar un acuerdo de precios. Para fiscalizar el cumplimiento del acuerdo, CAUCA explicaba que MONTESA HONDA requería la factura de venta al cliente (ya sea del concesionario o su subagente que haya hecho la venta final), condicionando los descuentos de MONTESA HONDA al concesionario a que los precios en factura coincidiesen con lo acordado. Además, los concesionarios debían asegurarse de que sus agentes o subdistribuidores se atuviesen a los precios acordados. El burofax concluía manifestando la oposición de CAUCA a participar en dichas prácticas anticompetitivas y pidiendo a las matrices de MONTESA HONDA su intervención para atajarlas.
- (73) El 16 de julio de 2008 MONTESA HONDA envió una carta a CAUCA (folios 180 a 183, y 1.479 a 1.482) en la que negaba categóricamente la participación de MONTESA HONDA en los hechos recogidos en el burofax. Asimismo, manifestaba que se oponía a cualquier acuerdo anticompetitivo entre sus concesionarios oficiales y que, por ello, iba a dirigir “una circular interna a todos los concesionarios Montesa-Honda de la zona Centro para advertirles que se abstengan de proponer, participar o llevar a cabo cualesquiera prácticas o concertaciones que tengan por objeto o por efecto influir o predeterminar de forma colectiva el precio de venta al público de determinados modelos de motocicletas Montesa-Honda en su zona de influencia y, asimismo les requerirá formalmente para que adopten cuantas medidas estén a su alcance para asegurar que sus empleados o directivos

cumplen estrictamente con este aviso...”. Finalmente, MONTESA HONDA pedía en esta carta a CAUCA copia de las pruebas de que dispusiese “para valorar el alcance, verosimilitud y contenido de las acusaciones”.

- (74) El 30 de julio de 2008 CAUCA envió un segundo burofax a las matrices europea y japonesa de MONTESA HONDA, en el que se reafirmaba en lo denunciado en su anterior burofax, para lo cual se ofrecía a aportar pruebas (folios 184 a 190). En este nuevo burofax, CAUCA se lamentaba de la falta de una respuesta satisfactoria por parte de las matrices de MONTESA HONDA, pidiéndoles su intervención directa en el asunto para atajarlo, y mantenía la falsedad de las manifestaciones contenidas en la carta que le dirigió MONTESA HONDA con fecha 16 de julio de 2008.
- (75) El 6 de agosto de 2008 (folios 191 a 194, y 1.482 a 1.483) MONTESA HONDA dirigió un nuevo burofax a CAUCA, en el que negaba de plano las afirmaciones de CAUCA contenidas en su segundo burofax a las matrices de MONTESA HONDA. En dicho escrito, MONTESA HONDA confirmaba que había requerido a su red de concesionarios para que se abstuviesen de participar en cualquier práctica restrictiva de la competencia. Asimismo, señalaba a CAUCA que el hecho que se dirigiese a sus matrices para denunciar las supuestas prácticas anticompetitivas, en lugar de a ella misma, evidenciaba “la pérdida de confianza mutua” entre CAUCA y MONTESA HONDA y que con ello CAUCA trataba de condicionar la política comercial.
- (76) El 8 de agosto de 2008 MONTESA HONDA remitió una carta a CAUCA (folios 195 a 198, y 1.484 y 1.485) en la que preavisaba a CAUCA de su deseo de no renovar el contrato de concesión en exclusiva que les unía, con efectos a partir del 1 de enero de 2009, pues “se ha quebrantado la confianza depositada en su Concesión que siempre debe imperar para el buen fin de las relaciones comerciales.” Además, atribuía a CAUCA los siguientes incumplimientos contractuales y conductas:
- *la no adecuación del local y taller con arreglo a las indicaciones de MONTESA HONDA,*
 - *el incumplimiento del Plan de Cantidades Mínimas de Ventas durante el último trimestre, y*
 - *la imputación a MONTESA HONDA de falsas actividades e incumplimientos, lo cual impide la normal y pacífica continuación de las relaciones entre ambas.*

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- Objeto del expediente. Propuesta de Resolución

En la presente Resolución el Consejo debe valorar si las conductas analizadas por la Dirección de Investigación, acreditadas en su propuesta de Resolución, constituyen una conducta ilícita bajo la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, y si los imputados en dicho documento son responsables de las mismas. Si ese es el

caso, debe también el Consejo proceder a imponer las sanciones que estime adecuadas y proporcionadas a las infracciones probadas.

Respecto a las conductas analizadas, en dicho documento de Propuesta de Resolución la Dirección de Investigación propone al Consejo:

“Que se declare que MONTESA HONDA S.A.; SOAL MOTOS S.L. y FESTER S.L.; MOTOR CITY S.L. y MOTOL S.A; ELITE RACING, S.L.; BARRAL MOTO S.L.; MOTOLEDO S.L.; y EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L. han infringido el artículo 1 de la LDC, incurriendo en acuerdos colusorios para fijar el precio mínimo de reventa de las motocicletas HONDA, ya sea al cliente final o a sus agentes comerciales, en las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo”.

Esta conclusión final la basa en el contenido del artículo 1.1 de la LDC y en los hechos que considera acreditados y que ha descrito en el pliego de concreción de hechos, de los que entiende que: *“se podría deducir la existencia de los siguientes cárteles entre empresas competidoras, con el conocimiento o participación de su suministrador:*

- 1) un cártel formado en el año 2007 por los concesionarios SOAL y MOTOR CITY relativo al precio de venta final de las motocicletas Honda;*
- 2) un cártel formado en junio de 2008 por los concesionarios SOAL, MOTOR CITY, O2 HONDA, BARRAL, EXTREMOTO, MOTOLEDO y su suministrador MONTESA HONDA, relativo al precio de venta final y a los agentes de las motocicletas Honda de cilindrada igual o superior a 300 cc, en las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo; y*
- 3) un cártel formado en julio de 2009 por los concesionarios MOTOR CITY y O2 HONDA y su suministrador MONTESA HONDA, relativo al precio de venta a los agentes de las motocicletas Honda.*

Y ello porque valora que todos ellos suponen *“una toma de contacto directa entre competidores para desvelar las conductas a adoptar y modificarlas en beneficio de los miembros del cártel”* y *“estos acuerdos tendrían por objeto y efecto restringir la competencia y distorsionar el mercado minorista, al evitar la competencia entre los concesionarios Honda de las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo a la hora de vender motocicletas a agentes y consumidores finales”.*

Recalca la Dirección de Investigación que *“el artículo 1 de la LDC cubre tanto acuerdos horizontales (entre empresas en el mismo eslabón de la cadena de distribución de un bien o servicio) como verticales (entre empresas en distintos eslabones), y que “la iniciativa de formación de los distintos cárteles proviene de concesionarios que formaron parte de los mismos (SOAL en los dos primeros, MOTOR CITY en el último)”* pero que *MONTESA HONDA* con su conducta facilitó su funcionamiento, siendo ello *“especialmente cierto en el cártel de 2008, donde MONTESA HONDA, a petición de ciertos concesionarios, se encargó del envío de listas de precios mínimos, del control de su cumplimiento y de los eventuales castigos en caso de separación del acuerdo, dada la incapacidad de los concesionarios para acometer eficazmente dicha tarea”.* Es decir, que no estaríamos *“estrictamente en presencia de una cláusula clásica de fijación de precios mínimos de reventa impuesta por el fabricante al distribuidor y*

contenida en los contratos de concesión”, cláusula que no solo no está en los contratos de concesión entre MONTESA HONDA y sus concesionarios, sino que en estos se “señala expresamente que los precios de venta han de ser libremente determinados por los concesionarios oficiales y revendedores independientes y que la marca únicamente puede establecer precios recomendados (vid., por ejemplo, la cláusula octava del contrato de concesión en exclusiva que unió a MONTESA HONDA y CAUCA hasta su renovación por parte de la primera –folio 94-).

Respecto al tratamiento que la normativa de defensa de la competencia otorga a la fijación de precios mínimos de reventa, recuerda que *“la legislación comunitaria en este extremo ha sido constante a lo largo de los años: las restricciones verticales en materia de precios, tal como la fijación de precios mínimos de reventa, se consideran prohibidas. La postura del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas queda meridianamente clara en la Sentencia Pronuptia (Sentencia de 28 de enero de 1986, caso 161/84), a propósito del contrato vertical de franquicia: “el hecho que el franquiciador realice recomendaciones de precio al franquiciado no constituye una restricción de la competencia, siempre que no exista práctica concertada entre el franquiciador y los franquiciados o entre los propios franquiciados para la consiguiente aplicación de dichos precios” (párrafo 27.5, traducción propia). Además, la fijación de precios mínimos de reventa por parte del revendedor se encuentra en la ‘lista negra’ de prácticas que impedirían automáticamente que cualquier acuerdo vertical obtuviera la exención bajo el régimen de exención en bloque (restricciones especialmente graves, artículo 4 del Reglamento nº 330/2010 de la Comisión relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas).*

Y también recuerda que la Comisión Europea, en sus Directrices relativas a las restricciones verticales sobre la fijación del precio de reventa (MPR) (Comunicación de la Comisión, SEC (2010) 411) y de cara a la valoración individual de los efectos restrictivos de la competencia de la fijación de precios de existen dos efectos que son particularmente relevantes en el presente expediente (párrafo 224):

- *“al eliminar la competencia de precios intramarca, el MPR puede también facilitar la colusión entre los compradores, es decir, al nivel de distribución. Los distribuidores fuertes o bien organizados pueden forzar o convencer a uno o más proveedores de que fijen su precio de reventa por encima del nivel competitivo y ayudarles así a alcanzar o estabilizar un equilibrio colusorio. Esta pérdida de competencia de precios parece especialmente problemática cuando el MPR está inspirado por los compradores, cuyos intereses horizontales colectivos se puede esperar que resulten negativos para los consumidores.”*
- *“el efecto inmediato del MPR será que todos los distribuidores, o algunos de ellos, se vean impedidos de bajar su precio de venta de esa marca concreta. En otras palabras, el efecto directo del MPR es un incremento de los precios.”*

La Dirección de Investigación comenta también las instancias bajo las cuales las citadas Directrices señalan que la fijación de los precios de reventa pudiera lugar a eficiencias, a saber, *“la promoción de nuevos productos, las campañas de promoción*

en sistemas de distribución de formato uniforme, y evitar el parasitismo entre minoristas en los servicios preventa para el caso de productos nuevos o complejos”, sin que ninguno de ellos concorra en el presente expediente. Concluye recordando que “el acuerdo vertical de MONTESA HONDA con sus concesionarios concurre con un acuerdo horizontal entre los propios concesionarios, con el objeto de fijar los precios mínimos de reventa de las motos y limitar la competencia entre los mismos. De esta manera, en este acuerdo horizontal se produce una toma de contacto directa e indirecta entre competidores, que tiene por objeto y efecto influir en la conducta de los mismos, algo que es perseguido por la normativa de competencia nacional como por la comunitaria.

Sobre los hechos acreditados resume la Dirección de Investigación que SOAL reconoció a MONTESA HONDA en una reunión que mantuvieron ambas el 20 de septiembre de 2007 que pudo haber acordado con MOTOR CITY sus precios de venta final de las motocicletas Honda en Madrid. No consta que MONTESA HONDA desalentara tan anticompetitiva conducta.

Y, al menos desde la primavera de 2007, SOAL intentó alcanzar un acuerdo de precios mínimos con los demás concesionarios Honda de la Comunidad de Madrid, sobre el que los demás en diciembre de 2007 parecían estar de acuerdo, a excepción de CAUCA. De estos movimientos entre concesionarios SOAL mantuvo informada a MONTESA HONDA, sin que conste que le desalentara de su propósito.

Esta conformidad entre concesionarios se le habría comunicado a MONTESA HONDA, pidiéndole además su implicación directa en el seguimiento y cumplimiento del acuerdo de precios a juzgar por el contenido de un borrador de carta hallado en SOAL (folio 1.177), con fecha de 12 de mayo de 2008. En cualquier caso, MONTESA HONDA accedió a lo solicitado como demuestra su posterior participación en el cartel.

Según la propuesta de resolución, este acuerdo de precios mínimos se habría diseñado en una reunión que SOAL, MOTOR CITY, O2 HONDA, BARRAL y CAUCA mantuvieron el 4 de junio de 2008, en la que se alcanzó un principio de acuerdo para la lista de precios mínimos de venta al consumidor final y a los agentes, que cubría las motocicletas Honda de cilindrada igual o superior a los 300 c.c. Y continúa diciendo que:

“en este acuerdo de precios mínimos también habría participado MONTESA HONDA, pues en la implementación del acuerdo MONTESA HONDA jugó un papel muy importante, al ocuparse de la incorporación al acuerdo de EXTREMOTO y MOTOLEDO, al enviar listados de precios mínimos a todos los concesionarios en Madrid, Guadalajara y Toledo, y al actuar como punto de control del cumplimiento del acuerdo.

Este acuerdo habría entrado en vigor el 19 de junio de 2008 y habría cubierto las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo. El acuerdo habría fijado precios mínimos para las motocicletas Honda de cilindrada igual o superior a los 300 c.c.:

- *al establecer el precio de venta mínimo al consumidor final, tanto por parte del concesionario como del agente, y*

- *al fijar el precio de venta mínimo al agente.*

Para controlar el cumplimiento del acuerdo, MONTESA HONDA se habría encargado de recabar las facturas de venta al cliente entre los concesionarios participantes del cartel. En caso de incumplimiento de los precios mínimos, MONTESA HONDA dejaría de pagar un tipo de descuento al concesionario (los llamados abonos por matrícula).

Valora la Dirección de Investigación que *“Este acuerdo de precios mínimos habría estado en vigor hasta una fecha indeterminada del año 2009, si bien fue objeto de múltiples incumplimientos en el año 2009 por parte de algunos de los concesionarios, pese a lo cual MONTESA HONDA siguió interesándose en su aplicación, ya que en septiembre de 2009 se dirigió a SOAL para que corrigiese un precio que este concesionario anunciaba por debajo del precio concesionario”; que “...CAUCA no habría participado en el acuerdo, a pesar de haber asistido a la reunión de 4 de junio de 2008 y ser receptor de los listados de precios mínimos”. Y que: “En lo que respecta a EXTREMOTO y MOTOLEDO, esta Dirección de Investigación entiende que ambas habrían formado parte del acuerdo de precios mínimos, a instancias de MONTESA HONDA, como se puede deducir de su presencia como receptores de los correos electrónicos de distribución de los listados de precios mínimos, si bien no habrían participado en la reunión de diseño del acuerdo de 4 de junio de 2008.”*

Respecto a la evolución de la conducta, la Dirección de Investigación señala que: *“...en el año 2009 el acuerdo de fijación de precios era ampliamente incumplido por los concesionarios participantes. Así por ejemplo, con fecha 17 de junio de 2009, MOTOR CITY se quejó ante MONTESA HONDA de la agresividad comercial de O2 HONDA en la subred. Tras esta queja, valora la propuesta de resolución, que MONTESA HONDA contactó con los dos concesionarios con los que trató el asunto; que el resultado es que ambos concesionarios, tras la intervención de MONTESA HONDA habrían llegado a un acuerdo de precios mínimos a aplicar a los agentes con el acuerdo de MONTESA HONDA; y este acuerdo habría estado en vigor desde julio de 2009 hasta diciembre de 2009, cuando se realizaron las inspecciones domiciliarias que han dado lugar a la incoación del expediente de referencia.*

Para la Dirección de Investigación existió un acuerdo entre competidores, los concesionarios de MONTESA HONDA, para limitar la competencia en precios entre ellos a la hora de vender las motos Honda a los consumidores finales, bien directamente o a través de agentes. Y que en el expediente se habría acreditado que con los dos acuerdos en los que participa MONTESA HONDA, esta entidad estaría buscando limitar la competencia intramarca entre sus concesionarios para potenciar el papel de los agentes como comercializadores de las motocicletas Honda.

Con respecto a los efectos de esta conducta y a la responsabilidad de cada uno de los imputados, la Dirección de Investigación valora que el acuerdo de 2007 *“debió tener una eficacia real limitada”; que hubo una “mínima aplicación efectiva” por parte de los concesionarios BARRAL, EXTREMOTO y MOTOLEDO en el acuerdo de 2008, y por parte de O2 HONDA en el acuerdo de 2009; que SOAL actuó como instigador en el acuerdo de 2008; que MONTESA HONDA adoptó medidas para incorporar a EXTREMOTO y MOTOLEDO en el acuerdo de 2008; que MONTESA HONDA adoptó*

medidas para controlar el cumplimiento del acuerdo; y que MONTESA HONDA represalió a CAUCA con la rescisión del contrato de concesión por haber denunciado el acuerdo.

SEGUNDO.- Las alegaciones de las partes imputadas

Las alegaciones que las partes presentaron al Pliego de Concreción de Hechos han sido contestadas por la Dirección de Investigación en la Propuesta de Resolución, a pesar de lo cual se alegan de nuevo ante la Propuesta de resolución.

MONTESA HONDA

Comenzando por el acuerdo de precios de 2008 MONTESA HONDA alega que no hubo ningún acuerdo contrario al artículo 1 de la LDC. Al contrario de lo que deduce la Dirección de Investigación, ante la problemática de las bajas ventas que las motocicletas de la marca HONDA estaban experimentando, MONTESA HONDA abogó desde el comienzo de las quejas planteadas por SOAL por incentivar la venta de motocicletas a través de la red de subagentes para lo que instó la fijación de un precio máximo de venta del concesionario a los agentes, y ello con el fin de mejorar el margen comercial de éstos, pues hasta el momento los márgenes a subagentes de los concesionarios eran muy bajos y los subagentes no tenían incentivos a vender HONDA.

Lo segundo que hizo, según sus alegaciones, y en respuesta a la lista de precios que los concesionarios habían fijado en junio y le habían transmitido, fue fijar un precio de venta inferior al que los concesionarios habían marcado, ofreciendo abonos y descuentos para incentivar la competencia intramarca.

Alega también que las autoridades de competencia deben tener flexibilidad a la hora de interpretar la fijación de precios mínimos, citando sin más la doctrina "leegin". Y además insisten en que, en cualquier caso, no hubo efectos.

Sobre la conducta de 2009, se trataría de una recomendación vertical de precios, con el fin, de nuevo, de reducir el precio al que el concesionario le vende a los subagentes, para dejarles más margen e incentivarles a vender. Los correos se sucedieron entre ella y los concesionarios en una semana y un día, sin que conste acreditado como sostiene la Dirección de Investigación que el acuerdo hubiese durado hasta diciembre de 2009.

MONTESA HONDA no entiende que CAUCA no esté imputada, al menos hasta el 8 de julio, momento en que se puso en contacto con las matrices para denunciar el acuerdo.

Respecto a los resultados del análisis efectuado por la Dirección de Investigación tras el Pliego de Concreción de hechos, sobre las facturas emitidas por los concesionarios después del supuesto acuerdo, el comportamiento que se deriva de las mismas no acredita ningún acuerdo, puesto que como la propia Dirección de Investigación reconoce los concesionarios unas veces vendieron por encima del precio recomendado y otras por debajo, al igual que han venido haciendo siempre. Para acreditar este punto solicitó al Consejo que se incorporaran y analizaran todas las facturas del año 2008 de

todos los concesionarios, y así se podría concluir que antes de junio el comportamiento de los concesionarios respecto a los precios recomendados era el mismo que después de junio.

La solicitud de prueba fue admitida por el Consejo, y en su valoración de la misma MONTESA HONDA alega que las facturas demuestran que todos, incluidos el denunciante, unas veces venden por encima del precio mínimo recomendado y otras por debajo, citando para ello una serie de facturas que avalan dicha afirmación, pero sin acompañar la valoración cualitativa de ningún análisis cuantitativo comparativo sobre la proporción de ambas circunstancias antes y después de junio. Alega que dicha comparación se ha hecho sin conocer exactamente cuál de las columnas que aparecen en la lista de precios que la Dirección de Investigación imputa como anticompetitiva. Realiza la comparación con la columna “Q” de la página 1575 del expediente.

El Consejo aclara que la columna “Q” a la que se refiere MONTESA HONDA es la columna que refleja los precios mínimos de los que MONTESA HONDA habla en correo interno que se envían el 1 de julio de 2008 (HP 38), y que fueron puestos en conocimiento de todos los concesionarios de Madrid, Guadalajara y Toledo el 17 de junio de 2008 en correo electrónico enviado por MONTESA HONDA (HP 33).

SOAL

Para SOAL no ha resultado acreditado ni el acuerdo entre SOAL y MOTOR CITY que la Dirección de Investigación les imputa, ni tampoco el de 2008. Pues no estaría acreditado ni el acuerdo de 2007 ni el de 2008. La carga de la prueba en un procedimiento sancionador corresponde al órgano que hace la imputación, y en el presente expediente no hay ninguna prueba de las imputaciones realizadas.

Alega que durante las reuniones que mantuvo con MONTESA HONDA se trataron temas que competían a la relación de concesión exclusiva que mantenían con MONTESA HONDA fue rescindida el 1 de enero de 2010, aunque la decisión fue tomada el 31 de marzo de 2009. No hay prueba alguna del supuesto acuerdo en 2007 con MOTOR CITY, tan solo una posible referencia en las notas de una reunión con el concesionario. Respecto al otro acuerdo, prueba de su inexistencia es que SOAL llegó a tener el [60% - 80%] de las ventas con la mayor red de subagentes de Madrid, y como la Dirección de Investigación reconoce trabajaba con márgenes muy pequeños, lo cual es incompatible e incongruente con las afirmaciones de cártel.

SOAL no solicitó prueba alguna ni vista ni ha participado en el trámite de valoración de prueba ante el Consejo.

MOTOL/MOTOR CITY

En todas las alegaciones presentadas en el curso de este expediente insiste MOTOR CITY S.A. en que esta empresa no vende motocicletas, sino que es usada como una marca comercial, y que quien realmente vende motos es MOTOL, por lo que le causa una grave indefensión no saber a quién imputa la Dirección de Investigación la conducta infractora.

Alega que se ha producido indefensión por no haber podido acceder a determinadas facturas durante la fase de instrucción ante la Dirección de Investigación, estando en ellas la prueba irrefutable de inexistencia de acuerdo, como ya demuestra el propio órgano instructor en la Propuesta de resolución al hacer público que las facturas no muestran identidad de precios.

Se solicitó ante el Consejo que tras las facturas incorporadas al expediente tras la emisión del Pliego de Concreción de Hechos, la Dirección de Investigación realizase una comparativa de todas las facturas indicando el porcentaje de las facturas que mostrarían la identidad de precios, para acreditar o desacreditar la identidad de precios imputada.

En el trámite de valoración de prueba alega que la misma no prueba el acuerdo pues no se analizan los precios de las cilindradas inferiores a 300 cc, por lo que se ignora un número muy elevado de facturas; tampoco se analizan los precios de las motocicletas de cilindrada superior a 300 cc pero que no están en la lista de precios; solo se analizan diez facturas de cada mes; y no se hacen comparaciones entre concesionarios.

O2 HONDA

Alega O2 HONDA que no ha participado en ningún acuerdo, que es una empresa que se constituye en abril de 2008 mientras que el acuerdo imputado empezó en el 2007. Solicita le sea de aplicación de la política de “Clemencia” para ser exonerada de la multa, porque han aportado todas las pruebas que se le han pedido.

No presenta escrito ante el trámite de valoración de prueba

MOTOLEDO

El concesionario que opera en Toledo se reitera en todas las alegaciones presentadas ante la Dirección de Investigación al Pliego de Concreción de hechos, insistiendo en que no ha participado en ningún acuerdo, ni hay ninguna prueba de ello. Tan solo hay en el expediente alguna factura, muy pocas, y tan solo en un mes en el que se pudo aplicar un precio como el recomendado, pero se trataba de precios mínimos recomendados. No ha tenido ningún acuerdo con ningún otro concesionario, y la factura de su empresa que EXTREMOTO aporta en un correo electrónico no es prueba suficiente para vincular a MOTOLEDO en ningún acuerdo colusorio gestado por otras empresas con las que no mantiene ninguna relación. No ha presentado escrito en el trámite de valoración de prueba

BARRAL

No constan alegaciones de BARRAL presentadas a la Propuesta de Resolución, aunque si en el trámite de valoración de prueba, alegando que la investigación llevada a cabo así como las pruebas practicadas al efecto han evidenciado la no participación de BARRAL MOTO, S.L. en las supuestas prácticas irregulares imputadas, sin que haga ninguna valoración concreta sobre los resultados de las facturas aportadas en el trámite de prueba.

EXTREMOTO

Alega que no hubo ningún representante de la empresa en la reunión de 4 de julio de 2008; que nunca ha vendido por encima del precio mínimo recomendado, ni siquiera en una ocasión que si bien aplicó dicho precio regaló un talonario de hoteles al cliente, con lo que el resultado fue una venta inferior al precio mínimo recomendado, y en el trámite de valoración de prueba afirma que no se han aportado pruebas de la existencia del acuerdo, sin entrar a valorar el contenido de ninguna de las facturas aportadas en el trámite.

TERCERO.- La ilicitud de la conducta

El Consejo, tras considerar el contenido de la Propuesta de Resolución elevada por el órgano instructor de la CNC, las alegaciones realizadas por todos los imputados, y el resultado de las pruebas realizadas en la fase de resolución ante el Consejo, valora que la conducta revelada en el presente expediente por parte de los concesionarios de la marca MONTESA HONDA y de la propia concesionaria de la marca, debe ser valorada como una conducta infractora del artículo 1 LDC, por su objeto y por sus efectos, como a continuación se fundamenta.

Comienzan los hechos acreditados en este expediente por los contactos que en 2007 mantiene MONTESA HONDA, la filial española del fabricante japonés HONDA MOTOR Co. Ltd., con uno de sus distribuidores concesionarios en exclusiva, SOAL, que era el concesionario de la provincia de Madrid con mayor nivel de ventas de motocicletas HONDA, como ambas entidades reconocen, en el momento de los hechos. SOAL alega que tenía el [60% - 80%] del mercado de Madrid, y en HP 56 MONTESA HONDA habla de un [20% - 40%] y de que es el distribuidor con más peso en la red.

De la primera reunión de la que se tiene constancia en mayo de 2007, cabe concluir que se trató el tema de las ventas a través de la denominada subred, conformada por los denominados agentes o subagentes que venden motocicletas en sus locales comerciales (talleres, tiendas de deporte,...) y que mantienen su relación comercial con el concesionario, no con el fabricante/importador de la motocicleta. Se trató, a propuesta de MONTESA HONDA, el que dicha subred tuviese más margen (se entiende que comercial). Poco después, en junio de 2007, SOAL se dirige a MONTESA HONDA con una carta (enviada por correo electrónico) en la que pone en su conocimiento que SOAL está teniendo contacto con competidores y que están tratando temas de política comercial como el intento de “unificar la tarifa de forma que dejara un mayor margen en Madrid”; el que algunos concesionarios no quieren vender a través de agentes, sino solo a través de los concesionarios; y que un concesionario de otra provincia, EXTREMOTO, estaría vendiendo a agentes de Madrid a costo, con el fin de obtener solo el rappel que MONTESA HONDA le concede. Se trata de temas que por su naturaleza, no deberían ser objeto de conversación entre competidores, desde un punto de vista de escrupuloso respeto de la LDC.

En septiembre de 2007, mantienen ambos otra reunión en la que siguen tratando el tema de los subagentes, y SOAL además le recrimina el que en materia de política de precios, MONTESA HONDA no ha hecho nada para reconducir la situación de Madrid;

que CAUCA no respeta precios, y que hay “mantenida política de precios con MOTOR CITY” y que “si conseguimos que CAUCA respete los precios el resto lo haremos nosotros”. MONTESA HONDA responde que no quiere que suban los precios para que ganen más, y que lo que hay que hacer es fijar una política de subagente. El mismo tono y contenido se encuentra en la carta que SOAL envió a MONTESA HONDA el 12 de diciembre de 2007, en la que se queja de lo escaso que es el margen por motocicleta; de la actitud unilateral de CAUCA y consentida por MONTESA HONDA; y le comunica que se reunirán todos los concesionarios el 13 de diciembre a propósito de ese tema, aunque la actitud de CAUCA creen que es inamovible. El 4 de diciembre de 2007 MONTESA HONDA había enviado un correo electrónico en el que comunica que una reunión que iba a tener en Madrid con SOAL, MOTOR CITY, CAUCA, BARRAL y QUINTAMOTO el 13 de diciembre, se posponía a enero.

Del contenido de estas reuniones y cartas se deduce de forma razonable (i) que la situación de ventas de motocicletas HONDA, al menos en Madrid, no estaba resultando satisfactoria ni para el fabricante/importador ni para sus concesionarios; (ii) que algunos concesionarios (CAUCA en Madrid y EXTREMOTO en Guadalajara) estarían vendiendo a precios inferiores a los que estaban vendiendo sus competidores; (iii) que SOAL recrimina al fabricante/importador no haber reconducido la situación en Madrid en política de precios; (iv) que SOAL y su competidor MOTOR CITY piensan que el problema de los precios es CAUCA; (v) que CAUCA no respeta precios; (vi) que fabricante/importador es partidario de fijar la política de precios del subagente y no subir los precios de venta al público como parece pretender SOAL; y (vii) que SOAL estaría proponiendo a MONTESA HONDA que haga que CAUCA respete los precios y el resto lo harían ellos. En un contexto en el que los concesionarios tienen libertad para fijar sus precios de venta al público el Consejo observa que no debería haber lugar para hablar, como hace SOAL, de respeto de precios y de que CAUCA lo estaría incumpliendo. Tampoco hay espacio para que dos competidores como SOAL y MOTOR CITY hablen sobre la política de precios de otro competidor, ni ha lugar a expresiones como “mantenida política de precios con MOTOR CITY”. El Consejo recuerda que los únicos precios que MONTESA HONDA puede comunicar a sus concesionarios tienen el carácter de precios recomendados, y como tales ninguna obligación de respeto debe haber sobre ellos, a no ser que se hable de un respeto a un acuerdo de precios de naturaleza anticompetitiva y por tanto ilícito bajo la LDC. Desde la óptica del respecto a las condiciones de competencia que deben regir las relaciones entre operadores en el mercado, el Consejo aprecia que varias de las deducciones anteriores, por la naturaleza de las intenciones que revelan, dudosamente cumplirían con dicho respeto. Entiende el Consejo que estos temas tratados en las reuniones excede el tipo de temas a tratar, con todo derecho, en el contexto de un fabricante/importador y uno de sus concesionarios, como alega SOAL. Se aprecia en la actitud de SOAL un intento de que MONTESA HONDA intervenga para modificar la conducta sobre precios de otros de sus concesionarios, algo para lo que no tiene capacidad, pues bajo la normativa de competencia, tanto nacional como comunitaria, ésta solo puede recomendar precios, no imponerlos. Del contenido de estas conversaciones no cabe otra explicación alternativa plausible distinta a la de que se trata de una propuesta incompatible con las normas de competencia.

Del correo de 4 de diciembre de 2007 enviado por MONTESA HONDA se podría razonablemente concluir que MONTESA HONDA había decidido intervenir, a juzgar por la reunión que había convocado en Madrid conjuntamente con todos sus concesionarios madrileños en ese momento. Esta reunión fue finalmente desconvocada, al menos para la fecha prevista, aunque según SOAL se habría mantenido la convocatoria de la misma para el mismo día, solo entre concesionarios, tal y como se deduce del correo que le envía SOAL a MONTESA HONDA el 12 de diciembre de 2007 (HP 28).

Todos estos contactos que revelan, a través de SOAL, la intención de los concesionarios de Madrid de llegar a una política comercial coordinada y sus temores a que no todos los concesionarios estarían de acuerdo, se terminaron expresando con absoluta claridad en la carta fechada el 12 de mayo de 2008 localizada en la sede de SOAL (HP 29), (*“colaborar de mutuo acuerdo y pactar en la confección de unas listas de precios mínimos recomendados y u ofertas, no los PVP de la lista de Honda, necesariamente estos tendrían que ser de obligado cumplimiento para todos los firmantes, **pudiendo de alguna manera tener controlado que el precio final de venta al público este en línea con estos precios mínimos.***

*¿Como conseguir que los no firmantes no obtengan de esta situación la ventaja que en principio adquirirían? **La única opción pasa por la intervención de MONTESA HONDA.***

El Consejo conoce que esta carta no está firmada, pero ha sido hallada en uno de los ordenadores de una de las empresas implicadas en la conducta, SOAL, y es totalmente coherente con el contexto descrito hasta el momento, y con el que sigue a continuación.

El 4 de junio de 2008 los concesionarios de Madrid se reunieron y elaboraron una lista de precios sobre una serie de modelos de cilindrada superior a 300 cc. En dicha lista se suprimen los PVP que MONTESA HONDA venía recomendando a sus concesionarios; se parte de los precios que el fabricante/importador cobra al concesionario, y sobre ellos se suma dos veces la misma cantidad, que no es otra que el margen de beneficio del concesionario y el del agente, iguales para ambos. El resultado es que el precio final al que deberán entonces venderse las motocicletas supera el precio recomendado que venía comunicando MONTESA HONDA. Nadie parece plantearse que el fabricante/importador pudiera renunciar a parte de sus márgenes para poder subir el de los agentes, o el de los concesionarios, sin tener que subir el precio final al público, es decir, no se plantea una política comercial para competir intermarca en épocas en las que ante restricciones de demanda se puede responder a la misma con reducciones de precios, en lugar de con incrementos de precios concertados, como los que finalmente se produjeron en este caso.

La reacción de MONTESA HONDA al recibir esta propuesta de sus concesionarios de Madrid fue la de (i) eliminar del acuerdo los modelos más antiguos, supuestamente los del 2006, (ii) modificar ligeramente algunos de los PVP OFERTA calculado por los concesionarios (precio de venta al público para los modelos restantes superiores a los recomendados por ella misma hasta el momento, (iii) recalcular los márgenes de

concesionario y subagente, subiendo el del subagente al [50% - 70%], (iv) establecer unos PVP PROMO, que eran precios de venta al público mínimos que debían ser respetados tanto por el concesionario como por el agente/subagente, (v) fijar el precio máximo al que los concesionarios podían vender al agente/subagente, y (vi) reequilibrar los márgenes entre concesionario y agente/subagente para el caso de vender a este PVP PROMO en lugar de al PVP OFERTA. Esta nueva lista no solo fue reenviada por MONTESA HONDA, con las modificaciones descritas, a los concesionarios de Madrid, sino también a los de Guadalajara y Toledo.

Estos hechos no pueden sino ser calificados como un acuerdo de precios, que tiene tanto carácter horizontal, nace de la coordinación de competidores activos en el mismo nivel del mercado, como carácter vertical, al ser finalmente el fabricante/importador el que actúa con capacidad de modificar los niveles propuestos y con capacidad de imponérselos a otros concesionarios que ni estuvieron presentes en la reunión, ni recibieron el correo electrónico del 6 de junio de 2008.

Pero aún hay más elementos anticompetitivos en la conducta descrita, como es el mecanismo diseñado por MONTESA HONDA para controlar el cumplimiento del acuerdo. Con este objeto de control MONTESA HONDA exigía a los concesionarios la remisión de todas las facturas emitidas, tanto de venta a clientes finales, como de venta a agentes. Remarca además que sin dichas facturas no podría proceder a ningún tipo de bonificación, y SOAL recuerda en otros reenvíos lo importante que es que los concesionarios remitan las facturas de venta finales a MONTESA HONDA.

Sin embargo, la actuación de CAUCA del 9 de julio de 2008 denunciando estos hechos a las matrices europea y japonesa de MONTESA HONDA (HP 52), desencadena nuevas actuaciones por parte de MONTESA HONDA destinadas a contrarrestar los perjudiciales efectos que dicha denuncia podría acarrearle al hacerse pública su conducta anticompetitiva. Las nuevas actuaciones de MONTESA HONDA consisten, como ella misma señala en sus alegaciones, primero en el envío el 14 de julio de una nueva lista de precios recomendados con efectos supuestamente de 1 de julio, en la que ya no constan columnas sobre precios mínimos ni sobre márgenes al agente, y segundo en el envío de cartas a sus concesionarios (HP 40 y 41) cuyo contenido revela que da por hecho la reunión de ellos del 4 de junio, el carácter anticompetitivo de la misma, su rechazo a dicho comportamiento, y la amenaza de posibles rescisiones contractuales por las conductas contrarias a la defensa de la competencia. En contra de lo pretendido por MONTESA HONDA con este movimiento de reacción por la denuncia de CAUCA se corrobora la existencia de la reunión de 4 de junio entre concesionarios de la zona centro y su contenido y objeto: la fijación de precios mínimos de venta. Y respecto al envío de la lista de precios recomendados por MONTESA HONDA de 14 de julio, que recuerda MONTESA HONDA en sus alegaciones, al poner este envío en su contexto, como es que el que se hace dos semanas después de haber enviado el intento de 1 y el 2 de julio la lista con precios mínimos (HP 38 y 39), el mismo no hace sino corroborar la ilicitud de la conducta pasada. No se encuentra una explicación racional, ni la ha aportado MONTESA HONDA, de porqué la empresa decidió, en tal solo dos semanas (del 2 al 14 de julio) cambiar la lista de precios,

supuestamente recomendados tan solo dos semanas antes, y hacer un nuevo envío con una nueva lista de precios, sin acompañar ninguna explicación a sus concesionarios del porqué de tan repentinos y súbitos cambios, tan sólo 15 días después del envío de la lista que contenía los precios mínimos de venta al público y el precio máximo a los agentes acordados. De todos estos hechos no cabe sino deducir que MONTESA HONDA no solo conoció el acuerdo anticompetitivo del 4 de junio entre los concesionarios de Madrid, sino que participó en el mismo modificando los precios que sus concesionarios le habían propuesto; modificando los márgenes a los agentes que los concesionarios le había propuesto; e incluyendo nuevo elementos como (1) un nuevo nivel de precios mínimos de venta al público, para ser aplicados tanto por los concesionarios como por los agentes/subagentes, y (2) un nuevo nivel de precio máximo de venta del concesionario al agente/subagente. Se incluyó también un mecanismo de control y seguimiento del acuerdo haciendo obligatorio en envío de las facturas de venta de los concesionarios al fabricante/importador. La nueva lista de precios enviada el 14 de julio, totalmente distinta a la enviada el 1 y 2 de julio, y el envío de las cartas a los concesionarios desmarcándose ostensiblemente del acuerdo, solo se producen después de que CAUCA denuncie el acuerdo ante las matrices japonesas y europea por lo que cabe interpretar estos actos como meros intentos formales de dejar constancia de su desvinculación de un acto que saben contrario a la LDC y que acaba de hacerse público. Esa es la deducción lógica de los hechos acreditados, todo lo cual debió contribuir a un clima de confusión coherente con la aparente pérdida de efectividad del acuerdo que cabe concluir del análisis de efectos que se expondrá más adelante, aunque ni cambia el objeto anticompetitivo del acuerdo, ni la participación de MONTESA HONDA en el mismo, ni acredita ningún cambio en la estrategia anticompetitiva de MONTESA HONDA, a juzgar por los siguientes hechos cronológicos que constan acreditados en el expediente.

Así, dichos hechos acreditados revelan que el comportamiento anticompetitivo de MONTESA HONDA y algunos de sus concesionarios, concretamente O2 HONDA y MOTOR CITY habría continuado en el año 2009. En enero de 2009 el concesionario de O2 HONDA le envía a MONTESA HONDA la lista de tarifas que estaba aplicando. No se encuentra una explicación alternativa a la colusión que en un contexto en el que los concesionarios tienen total libertad de precios de venta al público, como así figura expresamente en sus contratos, estos concesionarios justifiquen ante el fabricante los precios que están aplicando. Estos hechos acreditados no pueden dejar de ser valorados como un claro indicio de que MONTESA HONDA mantenía un control sobre los precios que sus distribuidoras aplicaban efectivamente. Consta también que MOTOR CITY se había quejado ante MONTESA HONDA de la política agresiva de O2 HONDA en la subred el 17 de junio de 2009, que MONTESA HONDA se había dirigido a ellos el 29 de junio de 2009 solicitándoles las tarifas a los agentes de ambos, y que después puso las dos listas en conocimiento de los dos, y que el 2 de julio finalmente ambos concesionarios pactaron la tarifa de venta al agente. El 7 de julio MONTESA HONDA les envía una lista de precios en la que se incluye una columna sin título de la que se deduce que es el margen para el agente. Estos hechos revelan que, a pesar del envío formal de MONTESA HONDA de las cartas de julio desconectándose del acuerdo, las relaciones que MONTESA HONDA seguía manteniendo con respecto a

sus concesionarios seguían siendo de marcado carácter anticompetitivo. Sólo así se explica que tras esa “supuesta” desvinculación del acuerdo de MONTESA HONDA, un concesionario justifique ante el fabricante los precios que aplica, que otro concesionario denuncie ante el fabricante el incumplimiento de otro agente respecto a la política de los subagentes, que el fabricante intervenga solicitando a ambos sus respectivas listas, que se las intercambie y que tras ello los concesionarios implicados alcancen un acuerdo sobre el precio a vender a los subagentes que el fabricante conoce también.

En el mismo sentido cabe interpretar la extralimitación de MONTESA HONDA en el correo que el 28 de septiembre de 2009 le dirige a SOAL para advertirle que debe “*por vuestro interés*” corregir el precio de una motocicleta que están publicitando en una revista especializada por debajo del precio concesionario. Alega MONTESA que no se trata de ningún control de precios, sino de la advertencia de un error. Aun suponiendo que el precio publicitado fuese un error, entiende este Consejo que el respecto a la libertad de precios que tiene el concesionario debería haber llevado a MONTESA a que, en caso de decidir advertir a SOAL del error, el contenido del correo hubiese ido encaminado a constatar si en efecto era un error, pues en caso contrario, nada tiene que objetar MONTESA HONDA sobre la política de precios de sus concesionarios.

El resto de hechos acreditan el interés de MONTESA HONDA por apoyar el desarrollo de unos concesionarios en contra de otros, sobre lo cual nada tendrían que objetar las autoridades de competencia si dicho apoyo se lleva a cabo sin incurrir en ninguna violación de la legislación del derecho de defensa de la competencia. La intervención de MONTESA HONDA en este caso, mediando para que algunos de sus concesionarios pacten los márgenes a sus agentes, incluso “visando” finalmente dicho margen, no puede sino ser interpretada por este Consejo como una conducta anticompetitiva, dado que el margen del agente forma parte del precio final de venta al público, la homogeneización de estos componentes contribuye a homogeneizar los precios finales de venta, limitando y falseando la competencia intramarca de al menos estos concesionarios. Se trata de una conducta anticompetitiva continuada desde 2008 en la que MONTESA HONDA, desde el primer momento, ha pretendido coordinar y estructurar su red de concesionarios y la de estos con sus agentes, ignorando que su política comercial y la de sus concesionarios debe desarrollarse con independencia. Este marco ha sido alterado desde que los concesionarios y MONTESA HONDA materializaron su concierto de voluntades en el acuerdo de junio de 2008, fijando los precios de venta a la red de subagentes, acordando no vender al público por debajo de unos determinados niveles y estableciendo un mecanismo de seguimiento y control destinado a vigilar el efectivo cumplimiento del mismo.

Es cierto, como alega MONTESA HONDA, que en julio de 2008 se dirigió a sus concesionarios por carta certificada advirtiéndoles del conocimiento de un acuerdo en precios que habría tenido lugar el 4 de julio, de su oposición a dicho acuerdo y de la ilicitud del mismo, pero es igual de cierto que este acto se produce justo después de que CAUCA hubiese denunciado dicho acuerdo y la participación de MONTESA HONDA a las matrices de la misma, y que solo dos semanas después de que la propia MONTESA HONDA, en correo interno y titulado “*ACUERDO MADRID*” explicase el

contenido del acuerdo, empleando expresiones como *“los dlrs (dealers) y subdealers están obligados a vender como mínimo al PVP que marca la columna Q”*.

Esta cronología de hechos lleva a este Consejo a valorar, como ya se declaró en la introducción del presente fundamento de derecho, que la conducta analizada en este expediente, desde mediados de 2008 hasta finales de 2009, debe ser calificada como una única infracción compleja y continuada del artículo 1 de la LDC, en la que la responsabilidad de cada una de las empresas partícipes es distinta y variante en el tiempo a excepción de MONTESA HONDA, como se argumenta más adelante.

Las alegaciones de la partes se han centrado, con respecto a la conducta analizada, en que la misma no estaría acreditada, y en caso de haber habido tal acuerdo, no habría tenido efectos porque no se habría aplicado. Algunos alegan que no hay acreditación porque no se han contrastado los precios aplicados por unos y otros concesionarios, y por tanto no se ha acreditado la identidad de precios imputadas. Debe el Consejo recordar que en ningún momento se ha imputado un acuerdo entre concesionarios y con el fabricante/importador para fijar el precio de venta final, sino para fijar un precio mínimo de venta al público y un precio máximo de venta de los concesionarios a los agentes/subagentes en 2008 y un margen fijo para los agentes en 2009. Por lo tanto, la falta de identidad de precios en las facturas entre concesionarios no puede servir, como pretenden quienes así alegan, para desacreditar la imputación realizada por la Dirección de Investigación. El acuerdo adoptado en 2008 versaba solo sobre unos modelos determinados de motocicletas de cilindrada superior a 300 cc, por lo que tampoco las alegaciones que basan la falta de acreditación de la conducta en no haber analizado la totalidad de precios aplicados por los concesionarios sobre todas y cada una de las motocicletas vendidas en 2008 pueden ser tenidas en cuenta.

CUARTO.- Acreditación de efectos

La conducta declarada ilícita por este Consejo en el anterior fundamento de derecho lo es por su objeto, por la objetiva aptitud que la misma tiene para alterar las condiciones de competencia en el mercado en el sentido del artículo 1 LDC. Ello basta para declararla ilícita y por ende sancionable de acuerdo con la normativa en vigor. Pero aún más, en contra de lo alegado por las imputadas, la conducta si ha tenido efectos, al menos en el año 2008, sobre los precios finales de venta al público, y ese efecto no ha sido otro que un aumento de los mismos. En el HP 61 se acredita que el precio al que los concesionarios proponen a MONTESA HONDA que vendan las motocicletas después del 19 de junio de 2008 (PVP OFERTA) supone un aumento significativo de los precios que MONTESA HONDA venía recomendando hasta el momento (PVP). Los cálculos realizados acreditan un incremento cuya media es del 12.95%, y la reducción que sobre ese nuevo incremento establece MONTESA (PVP PROMO) tan solo los reduce en una media el 1.95%. En resumen, la media de las nuevas tarifas recomendadas a partir del 19 de junio supone un incremento no inferior al 10% respecto a las anteriores.

Las facturas aportadas en la fase de resolución han permitido analizar como los concesionarios han plasmado el acuerdo en sus ventas. Se trata de un acuerdo que incluye 32 modelos, de los cuales se han seleccionado los siete modelos más vendidos

antes y después del acuerdo, con objeto de tener suficientes observaciones de cada modelo para obtener valores estadísticos significativos. El resultado se plasmó en el cuadro 4 del HP 64, del que se concluye que los incrementos de precios experimentados por seis de los modelos más vendidos oscilaron entre el 0,8% y el 6,3% % en el periodo comprendido entre julio y octubre. Excepcionalmente en uno de los modelos el precio medio no se incrementó sino que se redujo en media un 6.3%, se trata del modelo más caro de la muestra. El acuerdo supuso por lo tanto un incremento efectivo de precios para los consumidores, sin que pueda por tanto argumentarse la falta de aplicación del mismo o la falta de efectos. Observando los gráficos 1 al 6 del HP 65 se observa como el mayor de los incrementos se produce en el mes de julio, primer mes completo de aplicación del acuerdo, y en general nuevos incrementos se producen de forma generalizada los meses siguientes. Esos meses posteriores los precios siguen más altos que antes del acuerdo, aunque comienza a apreciarse una reducción de los mismos. En noviembre y diciembre los precios habrían recuperado los niveles previos al acuerdo. Estos resultados son coherentes con el momento de la aplicación del acuerdo, desde el 19 de junio y con la posible desestabilización del acuerdo que pudo generar la denuncia de CAUCA ante las matrices europeas y japonesas, cuando MONTESA HONDA envía una nueva lista y una carta desmarcándose del acuerdo.

Según los resultados de los análisis realizados por la Dirección de Investigación todas las imputadas, excepto EXTREMOTO, habían vendido motocicletas por encima del precio mínimo entre los meses de julio a diciembre, con una distinta intensidad tanto por concesionarios como por meses. Repetido el análisis con la totalidad de las facturas del expediente en fase de Consejo, tanto las aportadas antes como después de la elaboración de la propuesta de resolución los resultados se mantienen excepto para EXTREMOTO, cuyas facturas muestran que en ocho de las diecinueve facturas que constan en el expediente relativas a modelos incluidos en la lista del acuerdo, se vendieron motocicletas a un precio superior al precio mínimo.

MOTOR CITY, O2 HONDA y SOAL aplicaron el acuerdo en los meses de julio a octubre incrementando el precio medio de sus motocicletas más vendidas de forma generalizada.

Con respecto al concesionario de BARRAL se observa que concentra sus ventas en tres de los modelos más vendidos, de los cuales en uno incrementó sus precios puntualmente en junio, en otro en julio, y en el tercero los redujo. Cabe apreciar pues una escasa aplicación del acuerdo por parte de este concesionario.

MOTOLEDO vendió más unidades que BARRAL, y como él aplicó subida de precios principalmente en julio y agosto.

Por lo tanto está acreditado que todas las imputadas aplicaron el precio mínimo del acuerdo, si bien de forma diferente. No puede aceptarse como pretenden los imputados en sus alegaciones que no se ha ejecutado el acuerdo porque no todas las unidades se vendieron respetando el precio mínimo establecido por MONTESA HONDA, ni que no haya conducta anticompetitiva porque ésta haya sido antes y después del acuerdo la misma por parte de los concesionarios, porque siempre se vende por encima o por

debajo de los precios recomendados. Ciertamente no todas las unidades se vendieron por encima del precio mínimo, y también es cierto que antes y después del acuerdo se realizaron ventas por encima y por debajo de un determinado nivel fijado por MONTESA HONDA. Antes del acuerdo era un precio recomendado y después del acuerdo un precio mínimo de obligado cumplimiento. Debe recordar el Consejo que el establecimiento de un precio mínimo no es en sí mismo un objetivo sino un mero instrumento para situar los precios de un producto a un nivel supracompetitivo, es decir, a un nivel superior al precio al que se venderían esas unidades en el mercado en ausencia del acuerdo. En este caso las unidades vendidas en el mercado tras el acuerdo fueron claramente superiores a las unidades vendidas antes del mismo, incluso aunque se vendieran por debajo del precio mínimo. El instrumento en este caso tuvo el efecto deseado, el incremento de precios de los productos objeto del acuerdo anticompetitivo.

Por último, es preciso concluir que los efectos de esta conducta no tienen por qué limitarse a las motocicletas de la marca HONDA de una cilindrada superior a los 300 cc, pues en cada uno de los concesionarios se venden también cilindradas inferiores, y en alguno incluso otras marcas distintas a HONDA. El incremento de los precios acreditado en este expediente facilita el incremento en el resto de precios de los productos exhibidos en el mismo. Si los precios de un elevado número de modelos, como es el caso (32 modelos) se incrementan, aumenta la diferencia relativa con respecto al resto de modelos, sean o no de la misma marca, con lo cual, el resto de los modelos que no son objeto del acuerdo podrían verse incentivados a incrementar sus precios, dado que no cambiarían con ello la ventaja competitiva en precios que tuviesen anteriormente, si la diferencia relativa se mantiene. Puede por tanto la conducta generar efectos aún mayores de los que han sido acreditados en este expediente.

QUINTO.- Acreditación de responsabilidades

Como se ha señalado en el fundamento de derecho tercero, de la información que obra en el expediente no puede concluirse que desde mediados de 2007 las relaciones comerciales entre los operadores que participan en la distribución mayorista y minorista de las motocicletas de la marca HONDA en las provincias de Madrid, Toledo y Guadalajara hayan sido todo lo respetuosas que deberían con las disposiciones contenidas en la normativa de competencia, así SOAL habría estado desde el principio del análisis de la conducta a favor de una mayor coordinación de las políticas comerciales de los concesionarios en materia de precios, incluso hay indicios de que mantenía una política de precios con MOTOR CITY. MONTESA HONDA estuvo al corriente de estas intenciones e indicios de concertación entre SOAL y MOTOR CITY desde el principio.

Las conversaciones y reuniones entre el fabricante/importador, MONTESA HONDA, y sus concesionarios reflejan posibles diferencias de cómo abordar los menores beneficios que el negocio estaba generando en los últimos tiempos. Los concesionarios mayoritariamente abogaban por una subida de sus márgenes, y MONTESA HONDA abogaba por subir el margen de los agentes/subagentes para fomentar el interés de

estos por vender motocicletas de la marca HONDA y extender la capilaridad de su red de distribución.

En este contexto se realiza la reunión de Madrid de 4 de junio de 2008, a la que acudieron los concesionarios SOAL, MOTOR CITY, BARRAL, O2 HONDA y la denunciante, CAUCA, todos ellos de Madrid. En esa reunión se decidió la elaboración de unos nuevos precios recomendados y de un reparto al [40% - 60%], entre concesionario y agente/subagente del beneficio de la venta de la motocicleta. Sobre dicho acuerdo MONTESA HONDA realizó ciertas correcciones y distribuyó los nuevos precios entre los concesionarios de Madrid y también de Toledo y Guadalajara.

El Consejo entiende que la conducta de MONTESA HONDA y SOAL revelada durante 2007 fue determinante para la conclusión final del acuerdo tomado el 4 de julio de 2008 entre los concesionarios de Madrid, y que la participación de MONTESA HONDA fue fundamental en hacerlo viable y extensible a otras dos provincias como Toledo y Guadalajara, por lo que ambas tienen una mayor responsabilidad en la conducta anticompetitiva analizada en este expediente. De igual forma, los hechos acreditan que MONTESA HONDA, S.A. junto con MOTOR CITY S.L y en unidad económica con MOTOL S.A. y con ELITE RACING, S.L. (O2 HONDA), mantuvieron en el tiempo, al menos hasta finales de 2009, la misma actitud anticompetitiva. Ello se deriva de que son concesionarios que más allá del acuerdo de 2008 sobre precios mínimos seguían reportando a MONTESA HONDA su lista de precios de venta al público, y sus quejas sobre las políticas comerciales de los demás, lo que llevó a que los tres acordasen en 2009 su política comercial en materia de agentes. Hay que destacar que en 2009 estos dos concesionarios se habían convertido en los dos principales concesionarios de la red de Madrid, y por tanto su comportamiento era suficiente para alterar la competencia intramarca en la red.

Los concesionarios FESTER, S.L y SOAL MOTOS, S.L.; MOTOR CITY, S.L, y MOTOL S.A.; ELITE RACING, S.L. (O2 HONDA) y BARRAL MOTO, S.L. son responsables directos, y solidarios, por constituir una unidad económica, en el caso de FESTER-SOAL y MOTORCITY MOTOL, de haber adoptado el acuerdo el 4 de junio 2008 para incrementar los precios recomendados de las motocicletas y de fijar el margen comercial que debían otorgarle a los agentes, y MONTESA HONDA de haber fijado unos precios de venta al público mínimos que debían ser respetados tanto por el concesionario como por el agente/subagente, y de haber incluido en el acuerdo a MOTOLEDO y EXTREMOTO. De estos concesionarios, todos excepto BARRAL son además responsables de haber aplicado el acuerdo en los términos exigidos por MONTESA HONDA, al menos durante los meses de julio a octubre, como se ha acreditado en el fundamento de derecho sobre efectos.

Con respecto a los concesionarios MOTOLEDO, S.J. y EXTREMOTO OFF ROAD, S.L. y su unidad económica EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L., a pesar de no haber contribuido a la consecución del acuerdo concluido el 4 de julio de 2008, el Consejo considera que deben responder, y solidariamente por constituir una unidad económica en el caso de EXTREMOTO OFF ROAD y SPORTCYCLE, por su participación en la

conducta por haber implementado el acuerdo, aunque sea de manera poco o menos efectiva que otros, como el análisis de las facturas revela.

Con respecto a la denunciante, CAUCA, MONTESA HONDA alega que debería haber sido imputada como responsable de la infracción, al menos desde la fecha de la reunión en la que participó hasta el momento de la denuncia ante las matrices de MONTESA HONDA. Ciertamente CAUCA estuvo en la reunión en la que los concesionarios de Madrid acordaron coordinar los precios de venta al público recomendados y fijar el reparto de beneficios entre el agente/subagente y el concesionario, conducta claramente infractora del artículo 1 de la LDC. El análisis de responsabilidad de la conducta de CAUCA en la conducta infractora, improcedente en este procedimiento por no haber sido imputada, debería cumplir los mismos criterios de valoración aplicados a la responsabilidad del resto de los imputados, lo que lleva a analizar no solo la existencia de la reunión, sino el contexto en el que la misma se produce, y las evidencias o indicios que sobre cada uno de ellos hay en el expediente. Como figura en los hechos acreditados (HP 69) al menos desde septiembre de 2007 SOAL viene planteando quejas a MONTESA HONDA sobre la conducta de CAUCA, en el sentido de que ésta no estaba respetando los precios. Entiende el Consejo que se refiere, en el mejor de los casos, a los precios recomendados, y manifiesta SOAL que ese incumplimiento es un problema para el resto de los concesionarios. De hecho SOAL le dice a MONTESA HONDA que si ella consigue que CAUCA respete los precios, de los demás se encargan ellos. Le manifiesta también que el resto de concesionarios no creen que CAUCA vaya a modificar su actitud. Parece ser precisamente la actitud agresiva de CAUCA en precios uno de los motivos que más preocupa a SOAL, y aparentemente también a MOTOR CITY. En este contexto se convoca una reunión entre concesionarios de la que no hay ninguna información sobre los parámetros de la convocatoria, es decir, no se sabe quién la convocó ni como se convocó ni si se comunicó en la convocatoria los temas a tratar en la misma. CAUCA está presente en la reunión, y en la misma se tratan temas que claramente pueden ser sancionables desde la óptica de la LDC, como la propia CAUCA denuncia un mes más tarde a las matrices de MONTESA HONDA, lo cual no puede sino ser interpretado como un anuncio público de su distanciamiento del acuerdo anticompetitivo. Hubiera sido, sin duda, mucho más coherente con la actitud general de CAUCA en esta conducta que ésta se hubiese desmarcado de dicho acuerdo en la misma reunión y hubiese hecho una denuncia pública de inmediato en lugar de retrasar ésta un mes. Con ello posiblemente los efectos del acuerdo podrían haber sido menores de lo que fueron, pues la desestabilización que dicha denuncia pudo haber provocado se habría generado incluso antes. No obstante el análisis conjunto de todos los hechos conocidos en este expediente y que se acaban de relatar, llevan a este Consejo a valorar la no existencia de indicios suficientes como para instar a la Dirección de Investigación a la incoación de un expediente sancionador contra CAUCA como se propone en las alegaciones recibidas.

SSEXTO.- Cálculo de la sanción.

La conducta analizada en la presente Resolución ha llevado al Consejo a concluir que se trata de una conducta infractora contra el artículo 1 LDC. Los imputados han

participado en una estrategia encaminada a incrementar los precios de venta al público en las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo de las motocicletas de la marca HONDA en los años 2008 y 2009.

La Ley 15/2007 regula, en sus artículos 61 a 64, los criterios fundamentales que deben tenerse en cuenta a la hora de establecer la cuantía de la sanción. El artículo 63 LDC faculta al Consejo para imponer sanción por la infracción cometida, ya sea por negligencia o deliberadamente.

El artículo 62.4.a) establece que serán infracciones calificadas como muy graves las conductas colusorias tipificadas en el artículo 1 de la Ley. Este es el caso que concurre en el presente expediente.

Y el artículo 63.1.c) establece que las infracciones muy graves podrán ser sancionadas con multa de hasta el 10% del volumen de negocios total de la empresa infractora en el ejercicio inmediatamente anterior al de imposición de la multa. De acuerdo con los volúmenes de facturación del año 2010 aportados por las partes, las sanciones que a continuación se calculan no exceden de dicho límite, excepto en el caso de SOAL, por lo que se le aplicará el 10% del volumen total de negocios.

Finalmente, el Consejo basa el cálculo de la sanción por dicha infracción, en la “Comunicación de la CNC sobre la cuantificación de las sanciones derivadas de infracciones de los artículos 1, 2 y 3 de la ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia y de los artículos 81 y 82 del tratado de la Comunidad Europea” (Comunicación de multas), publicada en febrero de 2009 con el objeto de servir de instrumento objetivo y transparente a la labor sancionadora de la CNC, contribuyendo a que las sanciones impuestas por la CNC cumplan con los principios de proporcionalidad y disuasión que se espera de las mismas y que el Tribunal Supremo ha recordado en numerosas sentencias (entre otras, de 24 de noviembre de 1987, 23 de octubre de 1989, 14 de mayo de 1990 y 15 de julio de 2002) que deben cumplir.

A efectos del cálculo de la sanción el Consejo estima que debe calcularse la base de la misma teniendo en cuenta el periodo en el que cada una de ellas intervino en la infracción, lo que nos llevaría a considerar los volúmenes de facturación de todas las motocicletas vendidas por cada uno de los imputados en los meses de julio a octubre de 2008 para SOAL, BARRAL, MOTOLEDO y EXTREMOTO y entre julio de 2008 y diciembre de 2009 para MONTESA HONDA, O2 HONDA y MOTOR CITY.

Según la información disponible, el volumen de negocios agregado ponderado por el coeficiente temporal cuando proceda, nos lleva a las siguientes bases para el cálculo de la sanción:

MOTOR CITY	3.199.250 €
SOAL	1.358.389 €
BARRAL	191.215 €
ELITE/O2	
HONDA	6.871.103 €
MONTESA	
HONDA	12.821.825 €

EXTREMOTO	188.380 €
MOTOLEDO	378.108 €

El Consejo, como ha expuesto en el fundamento de derecho quinto, considera que la responsabilidad de cada uno de los imputados en esta infracción es diferente y por lo tanto el tipo sancionador que debe aplicarse sobre la base de la sanción para obtener el importe básico de la misma debe ser también diferente y proporcionado al nivel de responsabilidad en la misma.

A MONTESA HONDA, por haber contribuido con su comportamiento en 2007 y 2008 a la concurrencia de los concesionarios de Madrid en la reunión de 4 de junio de 2008, haber recibido la lista de precios de estos mismos concesionarios con una propuesta de incremento de precios finales de venta al público y haber incluido en dicha lista nuevos elementos colusivos tales como la obligatoriedad de no vender por debajo del precio mínimo y fijar un margen para el agente, por haber diseñado e incluido en ella mecanismos de seguimiento y control del acuerdo, por haber ampliado el ámbito de aplicación de Madrid a Guadalajara y Toledo; por haber ejecutado un control sobre los precios efectivos; y por haber promovido y articulado el acuerdo de 2009 entre MOTOR CITY y O2 HONDA para fijar el precio de los agentes, le corresponde un tipo infractor, teniendo en cuenta la gravedad de la conducta, de un 10%. En definitiva, por haber establecido de facto un sistema de distribución de sus motocicletas en los territorios analizados contrario a la legislación de defensa de la competencia.

A MOTOR CITY (MOTOR CITY y MOTOL), por haber acudido con otros concesionarios de Madrid a la reunión de 4 de junio de 2008 en la que se fraguó el acuerdo anticompetitivo, por haber participado en la elaboración de la lista de precios de estos mismos concesionarios con una propuesta de incremento de precios finales de venta al público enviada a MONTESA HONDA, por haber aplicado en la venta de sus motocicletas las bases del acuerdo; por haber participado en el acuerdo de 2009 entre MOTOR CITY y O2 HONDA para fijar el precio de los agentes, y por haberlo aplicado le corresponde un tipo infractor, teniendo en cuenta la gravedad de la conducta, de un 6 %.

A SOAL (FESTER y SOAL MOTOS), por haber contribuido con su actitud en 2007 y 2008 a la concurrencia de los concesionarios de Madrid en la reunión de 4 de junio de 2008, por haber acudido con otros concesionarios de Madrid a la reunión de 4 de junio de 2007 en la que se fraguó el acuerdo anticompetitivo, por haber participado en la elaboración de la lista de precios de estos mismos concesionarios con una propuesta de incremento de precios finales de venta al público enviada a MONTESA HONDA, y por haber aplicado en la venta de sus motocicletas las bases del acuerdo, teniendo en cuenta la gravedad de la conducta, le corresponde un tipo infractor de un 6 %.

A O2 HONDA, por haber acudido con otros concesionarios de Madrid a la reunión de 4 de junio de 2008 en la que se fraguó el acuerdo anticompetitivo, por haber participado en la elaboración de la lista de precios de estos mismos concesionarios con una propuesta de incremento de precios finales de venta al público enviada a MONTESA HONDA, por haber aplicado en la venta de sus motocicletas las bases del acuerdo; por

haber participado en el acuerdo de 2009 entre MOTOR CITY y O2 HONDA para fijar el precio de los agentes, pero no haberlo aplicado, le corresponde un tipo infractor, teniendo en cuenta la gravedad de la conducta, de un 4 %.

A BARRAL, por haber acudido con otros concesionarios de Madrid a la reunión de 4 de junio de 2008 en la que se fraguó el acuerdo anticompetitivo, por haber participado en la elaboración de la lista de precios de estos mismos concesionarios con una propuesta de incremento de precios finales de venta al público enviada a MONTESA HONDA y por haber aplicado en la venta de sus motocicletas las bases del acuerdo, aunque en menor medida que otros; le corresponde un tipo infractor, teniendo en cuenta la gravedad de la conducta, de un 3%.

A MOTOLEDO y EXTREMOTO (EXTREMOTO OFF ROAD y EXTREMOTO SPORTCYCLE) por haber aplicado en la venta de sus motocicletas las bases del acuerdo, aunque en menor medida que otros; le corresponde un tipo infractor, teniendo en cuenta la gravedad de la conducta, de un 1%.

Siguiendo estos criterios, las sanciones que de ellos se derivan son las siguientes:

MOTOR CITY	191.955€
SOAL	81.503€
BARRAL	5.736€
ELITE/O2 HONDA	274.844€
MONTESA HONDA	1.282.183€
EXTREMOTO	1.884€
MOTOLEDO	3.781€

No considera el Consejo que las alegaciones que solicitan sea valorado como atenuante su colaboración con la Dirección de Investigación en la forma de darle respuesta sus requerimientos de información, deban ser aceptadas, pues es a lo que vienen obligadas en virtud del art. 39 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia y 10 del Reglamento de Defensa de la Competencia, aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por lo que su cumplimiento no puede, por definición, ser considerado como un elemento que permita atenuar la gravedad de la conducta y, por lo tanto, el importe de la sanción. El Consejo no aprecia la existencia de otro tipo de situaciones que pudieran ser valoradas ni como atenuantes ni como agravantes.

Por todo ello, vistos los preceptos legales y reglamentarios citados y los demás de general aplicación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia,

HA RESUELTO

Primero.- Declarar que MONTESA HONDA, S.A., y las siguientes entidades ubicadas en Madrid, Toledo y Guadalajara: FESTER, S.L. y SOAL MOTOS, S.L.; MOTOR CITY,

S.L. y MOTOL S.A.; BARRAL MOTO, S.L.; ELITE RACING, S.L.; EXTREMOTO OFF ROAD, S.L. y EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L.; y MOTOLEDO, S.L. han infringido el artículo 1 de la *Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia*, al incurrir en un acuerdo colusorio expuesto en el Fundamento de Derecho Tercero.

Segundo.- Imponer las siguientes sanciones como autores de la infracción declarada en esta resolución: a MONTESA HONDA, S.A. 1.282.183 €; a ELITE RACING, S.L. 274.844 €; a MOTOR CITY, S.L y MOTOL S.A., solidariamente, 191.955 €; a FESTER S.L. y a SOAL MOTOS, S.L., solidariamente, 69.861 €; a BARRAL MOTO S.L. 5.736 €; a MOTOLEDO S.L. 3.781 € y a EXTREMOTO OFF ROAD, S.L. y a EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L., solidariamente ,1.887 €

Tercero.- Instar a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de Defensa para que vigile el cumplimiento de esta Resolución.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación y notifíquese a los recurrentes, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que contra la misma pueden interponer recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente a su notificación.