SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Sexta)

de 24 de octubre de 1996 *

En el asunto C-73/95 P,

Viho Europe BV, sociedad neerlandesa, con domicilio social en Maastricht (Países Bajos), representada por el Sr. Werner Kleinmann, Abogado de Stuttgart, que designa como domicilio en Luxemburgo el bufete de M^e^ Marc Loesch, 8, rue Zithe,

parte recurrente,

que tiene por objeto un recurso de casación interpuesto contra la sentencia dictada por el Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas (Sala Primera) el 12 de enero de 1995, Viho/Comisión (T-102/92, Rec. p. II-17),

y en el que la otra parte en el procedimiento es:

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por el Sr. Bernd Langeheine, miembro del Servicio Jurídico, en calidad de Agente, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Carlos Gómez de la Cruz, miembro del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

* Lengua de procedimiento: alemán.

apoyada por

Parker Pen Ltd, sociedad inglesa, establecida en Newhaven (Reino Unido),

parte coadyuvante,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Sexta),

integrado por los Sres.: G.F. Mancini, Presidente de Sala; C.N. Kakouris y H. Ragnemalm (Ponente), Jueces;

Abogado General: Sr. C.O. Lenz;
Secretario: Sr. R. Grass;

visto el informe del Juez Ponente;

oídas las conclusiones del Abogado General, presentadas en audiencia pública el 25 de abril de 1996;

dicta la siguiente

Sentencia

1 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Justicia el 14 de marzo de 1995, Viho Europe BV interpuso, con arreglo al artículo 49 del Estatuto (CE) del Tribunal de Justicia, un recurso de casación contra la sentencia de 12 de enero de 1995, Viho/Comisión (T-102/92, Rec. p. II-17; en lo sucesivo, «sentencia recurrida»), mediante la cual el Tribunal de Primera Instancia desestimó su recurso que tenía por objeto la anulación de la Decisión de la Comisión, de 30 de septiembre de 1992, por la que se archiva su denuncia de 22 de mayo de 1991 (en lo sucesivo, «Decisión objeto de litigio»).

2 De los hechos reseñados por el Tribunal de Primera Instancia en la sentencia recurrida se deduce:

«1. La demandante, la sociedad neerlandesa Viho Europe BV (en lo sucesivo, "Viho"), comercializa artículos de oficina mediante la venta al por mayor, la importación y la exportación.

[...]

4. Parker Pen Ltd (en lo sucesivo, "Parker"), sociedad inglesa, produce una amplia gama de bolígrafos y otros artículos similares que vende en toda Europa a través de filiales o de distribuidores independientes. La venta y la comercialización de los productos Parker a través de las filiales, así como la política de éstas en materia de personal, son controladas por un equipo regional formado por tres directores, a saber, un director de zona, un director financiero y un director de márketing. El director de zona es miembro del Consejo de Administración de la sociedad matriz.

5. Después de haber intentado, sin éxito, entablar relaciones comerciales con Parker y obtener los productos Parker en condiciones equivalentes a las aplicadas a las filiales y distribuidores independientes de Parker, Viho presentó, el 19 de mayo de 1988, una denuncia en virtud del artículo 3 del Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22; en lo sucesivo, "Reglamento nº 17"), en la que imputaba a Parker el prohibir a sus distribuidores la exportación de sus productos, el dividir el mercado común en mercados nacionales de los Estados miembros y el mantener en los mercados nacionales precios artificialmente elevados para los productos Parker.

6. A raíz de esta denuncia, la Comisión inició un procedimiento administrativo de examen de los acuerdos entre Parker y sus distribuidores independientes.

7. El 22 de mayo de 1991, Viho presentó contra Parker otra denuncia, registrada en la Comisión el 29 de mayo de 1991, en la que alegaba que la política de distribución seguida por Parker, consistente en obligar a sus filiales a limitar la distribución de los productos Parker a los territorios asignados, constituía una infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE (actualmente Tratado CE; en lo sucesivo, "Tratado").

8. Después de las observaciones formuladas el 16 de abril y el 31 de mayo de 1991 por Parker, en respuesta al pliego de cargos que le transmitió la Comisión el 21 de enero de 1991 en el marco de la instrucción relativa a los acuerdos entre Parker y sus distribuidores independientes, se celebró en Bruselas el 4 de junio de 1991 una audiencia en la que participaron representantes de Viho, de API, de Herlitz y de Parker.

9. En las observaciones complementarias presentadas el 21 de junio de 1991 a petición de la Comisión, Parker admitió que, dentro del grupo Parker, los pedidos procedentes de clientes locales son remitidos a las filiales locales de Parker, por encontrarse éstas en mejor situación para cumplir tales pedidos. Por ello, cuando Viho, sociedad neerlandesa, pidió suministros a la filial alemana de Parker, ésta la remitió a la filial neerlandesa de Parker, encargada de realizar los suministros solicitados.

10. El 5 de marzo de 1992 la Comisión comunicó a Viho, conforme al artículo 6 del Reglamento n° 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento n° 17 del Consejo (DO 1963, 127, p. 2268; EE 08/01, p. 62), su intención de archivar la denuncia de 22 de mayo de 1991, debido a que las filiales de Parker eran totalmente dependientes de Parker Pen UK y no disfrutaban de ninguna autonomía real. Por considerar que el sistema de distribución establecido por Parker no excedía de los límites definidos por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia para excluir la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, la Comisión declaró no comprender por qué dicho sistema de distribución iba más allá de un reparto

normal de funciones dentro de un grupo de empresas. Asimismo indicó que, para llegar, en su caso, a una conclusión diferente, previamente habría que iniciar una nueva instrucción y deberían realizarse nuevas investigaciones.

11. En sus observaciones dirigidas a la Comisión el 6 de abril de 1992, Viho negó que la política de remisión seguida por el grupo Parker pudiera constituir un acto puramente interno, puesto que privaba a los terceros de la libertad de obtener los suministros donde desearan dentro del mercado común y puesto que les obligaba a abastecerse exclusivamente de la filial de su lugar de establecimiento. Si bien nada impide que un grupo pueda organizar libremente su distribución asignando a una filial la comercialización de sus productos en un Estado miembro, dicho grupo no puede sin embargo, sin incurrir en un comportamiento abusivo, obligar a los compradores a abastecerse exclusivamente de una filial determinada.

12. El 15 de julio de 1992, la Comisión, en respuesta a la denuncia presentada por Viho el 19 de mayo de 1988, adoptó la Decisión 92/426/CEE, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE (IV/32.725 — Viho/Parker Pen; DO L 233, p. 27), en la que, por una parte, declaró que Parker y Herlitz habían cometido una infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado al incluir una prohibición de exportación en un acuerdo celebrado entre ambas partes y, por otra parte, impuso una multa de 700.000 ECU a Parker y una multa de 40.000 ECU a Herlitz. Sobre los recursos interpuestos contra esta Decisión por Herlitz y Parker el 16 y el 24 de septiembre de 1992, respectivamente, han recaído sendas sentencias del Tribunal de Primera Instancia, de 14 de julio de 1994, Herlitz/Comisión y Parker/Comisión (T-66/92 y T-77/92, respectivamente, Rec. pp. II-531 y II-549), que entretanto han adquirido firmeza.

La Decisión impugnada

13. El 30 de septiembre de 1992, la Comisión archivó la denuncia de Viho de 22 de mayo de 1991. En su Decisión, la Comisión señaló que el sistema de distribución integrada establecido por Parker para garantizar la venta de sus productos en Alemania, Francia, Bélgica, España y los Países Bajos a través de filiales establecidas en

estos países respondía a los requisitos impuestos por el Tribunal de Justicia para no aplicar el apartado 1 del artículo 85 del Tratado, debido a que "las filiales forman con la sociedad matriz una unidad económica en la que éstas no pueden determinar de manera autónoma su comportamiento en el mercado" y "la asignación de un determinado territorio de venta a cada una de las filiales de Parker no excede, por otra parte, de lo que normalmente se considera indispensable para garantizar una correcta distribución de funciones dentro de un grupo". La Comisión indicó asimismo que Parker tenía derecho a no aplicar a Viho precios y condiciones análogos a los que otorga a sus distribuidores independientes, sin transgredir la prohibición de prácticas colusorias.»

3 De la sentencia recurrida se desprende que la recurrente solicitó, en particular, al Tribunal de Primera Instancia que anulase la Decisión objeto de litigio, y que la Comisión solicitó que desestimase el recurso.

4 En apoyo de sus pretensiones, la recurrente alegó tres motivos. El primero, se basaba en la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado; el segundo, en la infracción del artículo 86 del Tratado, y el tercero, en la infracción del artículo 190 del Tratado.

5 Sobre el primer motivo basado en la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, el Tribunal de Primera Instancia señaló, con carácter preliminar:

«31. El motivo basado en la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado consta de dos partes. La demandante alega, en primer lugar, que el sistema de distribución de Parker, consistente en obligar a sus filiales a remitir los pedidos procedentes de clientes situados en otros Estados miembros a la filial establecida en el país del cliente, se inscribe en el mismo objetivo que las prohibiciones expresas de exportar impuestas a los distribuidores exclusivos, es decir, el mantenimiento de los mercados nacionales y su compartimentación con el fin de impedir,

restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común. Sostiene, a continuación, que este sistema constituye una discriminación colectiva de los terceros contratantes por aplicarse, infringiendo la letra d) del apartado 1 del artículo 85, condiciones desiguales para prestaciones equivalentes.»

6 Sobre la primera parte del primer motivo relativa a la prohibición impuesta a las filiales de Parker de suministrar productos Parker a los clientes establecidos en Estados miembros distintos del de la filial, el Tribunal de Primera Instancia declaró:

«47. Procede recordar con carácter preliminar que, por lo que se refiere a los efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado sobre los acuerdos celebrados en el seno de un grupo de sociedades, el Tribunal de Justicia ha declarado que "cuando la filial no goza de autonomía real para determinar su línea de actuación en el mercado, las prohibiciones impuestas por el apartado 1 del artículo 85 pueden considerarse inaplicables a las relaciones entre aquélla y la sociedad matriz, con la cual forma una unidad económica" (sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de julio de 1972, ICI/Comisión, 48/69, Rec. p. 619, apartado 134). Asimismo, en la citada sentencia Ahmed Saeed Flugreisen y otros, el Tribunal de Justicia declaró que "el artículo 85 no se aplica cuando la concertación de que se trate la lleven a cabo empresas que pertenezcan a un mismo grupo como sociedad matriz y filial, y dichas empresas constituyan una unidad económica en cuyo interior la filial no disfrute de verdadera autonomía para determinar su línea de acción en el mercado", y añadió que "al comportamiento de semejante unidad económica en el mercado le puede resultar aplicable el artículo 86". De la jurisprudencia del Tribunal de Primera Instancia también resulta que el apartado 1 del artículo 85 del Tratado sólo contempla los acuerdos entre entidades económicas que puedan competir entre sí y excluye los acuerdos y prácticas concertadas entre empresas pertenecientes a un mismo grupo que formen una unidad económica (sentencia de 10 de marzo de 1992, SIV y otros/Comisión, asuntos acumulados T-68/89, T-77/89 y T-78/89, Rec. p. II-1403, apartado 357).

48. Por una parte, en el presente caso ha quedado acreditado que Parker posee el 100 % del capital de sus filiales establecidas en Alemania, Francia, Bélgica y los

Países Bajos. Por otra parte, de la descripción del funcionamiento de sus sociedades filiales, proporcionada por Parker, sobre la que la demandante no ha expuesto objeciones, resulta que las actividades de venta y de márketing de las filiales son dirigidas por un equipo regional designado por la sociedad matriz y que controla, en particular, los objetivos de venta, los márgenes brutos, los costes de venta, el "cash flow" y las existencias. Este equipo regional determina asimismo la gama de productos en venta, controla la actividad publicitaria e imparte directrices respecto a los precios y descuentos.

49. El Tribunal de Primera Instancia deduce de ello que la Comisión actuó correctamente al calificar, en el apartado 2 de su Decisión, al grupo Parker como "unidad económica en la que las filiales no pueden determinar de manera autónoma su comportamiento en el mercado".

50. Debe recordarse a continuación que, según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, "en el contexto del Derecho de la competencia, debe entenderse que el concepto de empresa designa una unidad económica desde el punto de vista del objeto del acuerdo de que se trate aunque, desde el punto de vista jurídico, esta unidad económica esté constituida por varias personas físicas o jurídicas" (sentencia de 12 de julio de 1984, Hydrotherm, 170/83, Rec. p. 2999, apartado 11). Asimismo, el Tribunal de Primera Instancia ha declarado que "el apartado 1 del artículo 85 del Tratado se dirige a entidades económicas, cada una de las cuales consiste en una organización unitaria de elementos personales, materiales e inmateriales que persigue de manera duradera un fin económico determinado, organización que puede participar en la comisión de una infracción de las que contempla dicha norma" (sentencia de 10 de marzo de 1992, Shell/Comisión, T-11/89, Rec. p. II-757, apartado 311). Así, para la aplicación de las normas sobre la competencia, la unidad de comportamiento en el mercado de la sociedad matriz y de sus filiales prima sobre la separación formal entre estas sociedades resultante de sus diferentes personalidades jurídicas.

51. Por consiguiente, por no existir una concurrencia de voluntades económicamente independientes, las relaciones dentro de una unidad económica no pueden ser constitutivas de un acuerdo o de una práctica concertada entre empresas, restrictivos de la competencia a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Cuando, como en el presente caso, la filial, aun poseyendo distinta personalidad jurídica, no determina de forma autónoma su comportamiento en el mercado, sino

que aplica las instrucciones que le imparte, directa o indirectamente, la sociedad matriz que la controla en su totalidad, las prohibiciones impuestas por el apartado 1 del artículo 85 no son aplicables a las relaciones entre la filial y la sociedad matriz con la que forma una unidad económica.

52. Si bien es cierto que no puede excluirse la posibilidad de que la política de distribución aplicada por Parker, consistente en prohibir que sus filiales suministren productos Parker a clientes establecidos en Estados miembros distintos del de la filial, contribuya a mantener y a compartimentar los diferentes mercados nacionales oponiéndose, de este modo, a uno de los objetivos fundamentales de realización del mercado común, no es menos cierto que de la jurisprudencia antes citada resulta que tal política, seguida por una unidad económica como el grupo Parker, dentro de la cual las filiales no disfrutan de ninguna autonomía para determinar su comportamiento en el mercado, no entra dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

53. Este Tribunal de Primera Instancia deduce de ello que la Comisión actuó correctamente al decidir que "el comportamiento de las filiales es, pues, atribuible a la sociedad matriz" y que "el sistema de distribución integrada que garantiza la venta de productos Parker en España, Francia, Alemania, Bélgica y los Países Bajos a través de filiales, controladas al 100 %, establecidas en estos países responde a los requisitos exigidos por el Tribunal de Justicia para no aplicar el artículo 85".

54. Por consiguiente, es superflua la alegación de la demandante según la cual los citados acuerdos infringen el apartado 1 del artículo 85 por ir más allá del mero reparto de funciones interno dentro del grupo. En efecto, debe señalarse que, de sus propios términos resulta que el apartado 1 del artículo 85 no contempla los comportamientos que son, en realidad, obra de una unidad económica. Ahora bien, no corresponde al Tribunal de Primera Instancia, so pretexto de que ciertos comportamientos, como los denunciados por la demandante, pueden escapar a la aplicación de las normas sobre la competencia, desviar el artículo 85 de su función con el fin de colmar una posible laguna del control previsto por el Tratado.

55. De ello se deduce que la primera parte del motivo basado en la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado no está fundada.»

7 Sobre la segunda parte del primer motivo relativa al trato discriminatorio dado a la recurrente en relación con los precios y las condiciones de venta, el Tribunal de Primera Instancia declaró:

«61. Procede recordar que la letra d) del apartado 1 del artículo 85 del Tratado prohíbe los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que consistan en aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva. La discriminación objeto de la prohibición del apartado 1 del artículo 85 debe, por consiguiente, resultar de un acuerdo, de una decisión o de una práctica concertada entre entidades económicas independientes y autónomas, y no ser obra de un comportamiento unilateral de una única empresa.

62. Este Tribunal de Primera Instancia observa, en primer lugar, que las relaciones existentes entre Parker y sus distribuidores independientes son irrelevantes para la solución del presente litigio. Sea como fuere, este Tribunal hace constar que, en este caso, la demandante no ha indicado en virtud de qué acuerdo, decisión o práctica concertada entre Parker y sus distribuidores independientes resultó discriminada.

63. Por otra parte, este Tribunal ha declarado más arriba (véase el apartado 51) que Parker y sus filiales forman una única entidad económica cuyo comportamiento unilateral no está incluido en la prohibición de la letra d) del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Por consiguiente, en el presente caso, no existe una discriminación de Viho que pueda ser sancionada en virtud de la letra d) del apartado 1 del artículo 85.

64. De ello se deduce que procede asimismo desestimar la segunda parte del motivo basado en la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.»

8 Sobre el segundo motivo basado en la infracción del artículo 86 del Tratado, el Tribunal de Primera Instancia declaró:

«68. [...] según el párrafo primero del artículo 19 del Protocolo sobre el Estatuto (CE) del Tribunal de Justicia, aplicable al Tribunal de Primera Instancia en virtud del párrafo primero del artículo 46 de dicho Estatuto, y el apartado 1 del artículo 44 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia, el escrito de interposición del recurso debe contener una exposición sumaria de los motivos invocados. Debe, por ello, concretar en qué consiste el motivo sobre el que se apoya el recurso, de tal manera que su simple mención abstracta no cumple los requisitos exigidos por el Estatuto y el Reglamento de Procedimiento (sentencia Rendo y otros/Comisión, antes citada, apartado 130).

69. Según ha podido comprobar este Tribunal de Primera Instancia, en el presente caso, la demandante, que se limita a afirmar, sin mayores precisiones, que los demás proveedores principales de lapiceros y bolígrafos y de otros artículos de oficina practican la misma política de distribución que Parker, considera que ha de averiguarse si el artículo 86 del Tratado debería ser aplicado a causa de la posición dominante colectiva que ocupan los grandes fabricantes en el mercado de referencia.

70. Ahora bien, a falta de alegaciones precisas relativas a la posición en el mercado de dichas empresas, a su posible comportamiento uniforme o a sus vínculos económicos, la mera referencia al artículo 86 del Tratado contenida en el escrito de interposición no puede considerarse suficiente para cumplir lo dispuesto en el Estatuto y el Reglamento de Procedimiento.

71. Este Tribunal de Primera Instancia considera, además, que la Comisión no estaba obligada a investigar la posible posición dominante colectiva de los fabricantes de artículos de oficina, puesto que la denuncia presentada por la demandante el 22 de mayo de 1991 no contenía ningún elemento que pudiera implicar la obligación por parte de la Comisión de investigar dicho extremo.

72. De ello se deduce que procede desestimar el segundo motivo, basado en la infracción del artículo 86 del Tratado».

9 Finalmente, sobre el tercer motivo basado en la infracción del artículo 190 del Tratado, el Tribunal de Primera Instancia declaró:

«75. Procede recordar en primer lugar que, según reiterada jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia (sentencia del Tribunal de Justicia de 30 de septiembre de 1982, Roquette Frères/Consejo, 110/81, Rec. p. 3159, apartado 24, y sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 29 de junio de 1993, Asia Motor France y otros/Comisión, T-7/92, Rec. p. II-669, apartado 30), la motivación de una Decisión lesiva debe permitir a su destinatario conocer la justificación de la medida adoptada para, en su caso, hacer valer sus derechos y comprobar si la Decisión está o no fundada y al Juez comunitario, ejercer su control.

76. Procede señalar a continuación que, en la motivación de las Decisiones que haya de tomar para garantizar la aplicación de las normas sobre la competencia, la Comisión no está obligada a definir una postura sobre todas las alegaciones que los interesados aduzcan en apoyo de su petición. En efecto, le basta con exponer los hechos y las consideraciones jurídicas que revisten una importancia esencial en el sistema de la Decisión (véanse las sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 24 de enero de 1992, La Cinq/Comisión, T-44/90, Rec. p. II-1, apartado 35, y Asia Motor France y otros/Comisión, antes citada, apartado 31).

77. Ahora bien, leyendo la Decisión objeto del recurso, este Tribunal de Primera Instancia ha podido comprobar que en ella se indican los elementos de hecho y de Derecho esenciales en los que la Comisión se basa para archivar la denuncia de la demandante, por lo que permite a esta última impugnar el fundamento de la Decisión y al Tribunal de Primera Instancia, ejercer su control de legalidad. De ello se deduce que la Decisión controvertida no adolece de falta de motivación.

78. De todas las consideraciones precedentes resulta que procede desestimar el recurso en su totalidad.»

10 En su recurso de casación, la parte recurrente solicita que se anule la sentencia impugnada, y a continuación, la Decisión objeto de litigio, así como que se

condene a la Comisión al pago de las costas, incluidas las de Parker. La Comisión solicita que se desestime el recurso de casación y, probablemente con carácter subsidiario, que se desestime el recurso por infundado. Finalmente, la Comisión solicita que se condene en costas a la recurrente.

11 En apoyo de su recurso de casación, la recurrente alega tres motivos. El primero se basa en la infracción del artículo 2, de las letras c) y g) del artículo 3 y del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE; el segundo, en la infracción del artículo 86 del Tratado CE, y el tercero, en la infracción del artículo 190 del Tratado CE.

Sobre el primer motivo del recurso de casación

12 El motivo basado en la infracción del apartado 1 del artículo 85 del Tratado se divide en dos partes. En primer lugar, la recurrente alega que el Tribunal de Primera Instancia consideró erróneamente que el sistema de distribución establecido por Parker, que consistía en prohibir a sus filiales suministrar productos Parker a los clientes establecidos en Estados miembros distintos del de la filial y en obligar a dichas filiales a remitir sus pedidos a la filial local competente, no está comprendido dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. En segundo lugar, sostiene que el Tribunal de Primera Instancia afirmó también erróneamente que el trato discriminatorio que recibía de Parker y sus distribuidores independientes tampoco era contrario a la letra d) del apartado 1 del artículo 85.

Sobre la primera parte del primer motivo

13 La demandante sostiene que el hecho de que los comportamientos controvertidos se realicen en el seno de un grupo no se opone a la aplicación del apartado 1 del artículo 85, puesto que el reparto de las funciones entre las sociedades del grupo Parker tiene por objeto mantener y compartimentar los mercados nacionales

mediante una protección territorial absoluta. Por lo tanto, dicho comportamiento empresarial, que produce efectos nefastos sobre la competencia, no debe apreciarse de modo diferente en función de que se lleve a cabo en el seno de un grupo o entre Parker y sus distribuidores independientes. En particular, la recurrente afirma que tal protección territorial impide a terceros, como la recurrente, abastecerse libremente dentro de la Comunidad de la filial que ofrezca mejores condiciones económicas y, de este modo, poder repercutir dichas ventajas al consumidor.

14 Por consiguiente, la recurrente considera que debe aplicarse el apartado 1 del artículo 85, interpretado a la luz del artículo 2, de las letras c) y g) del artículo 3 [anteriormente letra f) del artículo 3 del Tratado CEE] del Tratado CE, dado que la política de remisión de que se trata excede con mucho de un simple reparto interno de las tareas en el seno del grupo Parker.

15 En primer lugar, es preciso señalar que ha quedado acreditado que Parker posee el 100 % del capital de sus filiales establecidas en Alemania, Bélgica, España, Francia y los Países Bajos y que las actividades de venta y de márketing de las filiales son dirigidas por un equipo regional designado por la sociedad matriz y que controla, en particular, los objetivos de venta, los márgenes brutos, los costes de venta, el «cash flow» y las existencias. Este equipo regional determina, asimismo, la gama de productos en venta, controla la actividad publicitaria e imparte directrices respecto a los precios y descuentos.

16 De este modo, Parker y sus filiales constituyen una unidad económica en cuyo interior las filiales no disfrutan de verdadera autonomía para determinar su línea de acción en el mercado, sino que aplican las instrucciones que les imparte la sociedad matriz que las controla (sentencias ICI/Comisión, antes citada, apartados 133 y 134; de 31 de octubre de 1974, Sterling Drug, 15/74, Rec. p. 1147, apartado 41; Winthrop, 16/74, Rec. p. 1183, apartado 32; de 4 de mayo de 1988, Bodson, 30/87, Rec. p. 2479, apartado 19, y de 11 de abril de 1989, Ahmed Saeed Flugreisen y otros, 66/86, Rec. p. 803, apartado 35).

17 En estas circunstancias, el hecho de que la política de remisión seguida por Parker y que consiste principalmente en repartir los distintos mercados nacionales entre sus filiales pueda producir efectos fuera de la esfera del grupo Parker, que puedan afectar a la situación competitiva de terceros, no conduce a la aplicación del apartado 1 del artículo 85, aunque se interprete a la luz del artículo 2 y de las letras c) y g) del artículo 3 del Tratado. Sin embargo, el artículo 86 del Tratado puede resultar aplicable a dicho comportamiento unilateral, si cumple los requisitos que en él se exigen para su aplicación.

18 Por lo tanto, el Tribunal de Primera Instancia actuó correctamente al basarse únicamente en la existencia de una unidad económica para excluir la aplicación del apartado 1 del artículo 85 al grupo Parker.

Sobre la segunda parte del primer motivo

19 La recurrente estima que el Tribunal también consideró erróneamente que el sistema de distribución establecido por Parker no era contrario a la letra d) del apartado 1 del artículo 85, en la medida en que no constituía un trato discriminatorio dado a la recurrente tanto por el grupo Parker como por sus distribuidores independientes en relación con los precios y las condiciones de venta.

20 Por lo que respecta al trato discriminatorio imputable al grupo Parker, ya se ha declarado anteriormente que dicho comportamiento, aun en el supuesto de que se probase, no está comprendido en la prohibición del apartado 1 del artículo 85.

21 Por el contrario, en lo relativo al trato discriminatorio dado conjuntamente por Parker y sus distribuidores independientes a la demandante, esta última censura al

Tribunal de Primera Instancia por haber considerado que las relaciones que Parker tenía con sus distribuidores no eran pertinentes para la solución del presente litigio.

22 Procede señalar que la sentencia recurrida desestima, en el apartado 62, la alegación de la parte recurrente mediante dos fundamentos de Derecho sucesivos. Mediante su recurso de casación, la recurrente impugna únicamente el primer fundamento basado en la pertinencia. No impugna el segundo fundamento, según el cual, en cualquier caso, la recurrente no ha indicado en virtud de qué acuerdo, decisión o práctica concertada entre Parker y sus distribuidores independientes resultó discriminada. Por consiguiente, no procede examinar la fundamentación de dicha alegación.

23 De todo lo que antecede se deduce que debe desestimarse el primer motivo.

Sobre los motivos segundo y tercero

24 La recurrente reprocha esencialmente al Tribunal de Primera Instancia haber infringido los artículos 86 y 190 del Tratado, pero no precisa sus imputaciones, respecto a tales extremos, contra la sentencia recurrida, y se limita a remitirse a su demanda, así como a los anexos presentados ante el Tribunal de Primera Instancia.

25 Procede recordar que, a tenor de la letra c) del apartado 1 del artículo 112 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia, el recurso de casación debe contener los motivos y fundamentos jurídicos invocados ante el Tribunal de Justicia en apoyo de las pretensiones de la parte recurrente. De esta disposición se deduce que un recurso de casación debe indicar de manera precisa los elementos impugnados de la sentencia cuya anulación se solicita así como los fundamentos jurídicos que apoyan de manera específica esta pretensión.

26 No cumple este requisito el recurso de casación que se limite a repetir o a reproducir literalmente los motivos y las alegaciones ya formulados ante el Tribunal de Primera Instancia, incluidos los basados en hechos expresamente desestimados por este órgano jurisdiccional; en efecto, tal recurso de casación constituye, en realidad, una demanda destinada a obtener un mero reexamen de la presentada ante el Tribunal de Primera Instancia, lo cual, a tenor del artículo 49 del Estatuto (CE) del Tribunal de Justicia, excede de la competencia de este último (véase, en particular, el auto de 26 de septiembre de 1994, X/Comisión, C-26/94 P, Rec. p. I-4379, apartados 10 a 13).

27 En el caso de autos, mediante los dos motivos invocados, la parte recurrente se limita a remitirse a los motivos ya formulados en primera instancia y desestimados por el Tribunal de Primera Instancia.

28 En estas circunstancias, debe declararse la inadmisibilidad de los motivos segundo y tercero.

29 Al no haberse acogido ningún motivo, debe desestimarse el recurso de casación en su totalidad.

Costas

30 A tenor del apartado 2 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento, aplicable al procedimiento de casación conforme al artículo 118, la parte que pierda el proceso será condenada en costas. Por haber sido desestimados los motivos formulados por la parte recurrente, procede condenarla al pago de las costas del presente procedimiento.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Sexta)

decide:

1) Desestimar el recurso de casación.

2) Condenar en costas a la parte recurrente.

Mancini Kakouris Ragnemalm

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 24 de octubre de 1996.

El Secretario

R. Grass

El Presidente de la Sala Sexta

G.F. Mancini