II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN
de 28 de enero de 1998
relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE
(Caso IV/35.733 — VW)

(El texto en lengua alemana es el único auténtico)

(Texto pertinente a los fines del EEE)

(98/273/CE)

Esquema de la Decisión

Página

CAPÍTULO 1: HECHOS

A. INFORMACIÓN BÁSICA 62
I. Procedimiento 62
II. Las empresas 62
III. Posición de las marcas en el mercado de referencia 62

B. COMERCIO PARALELO DE VEHÍCULOS DE LAS MARCAS VW Y AUDI . 63
I. Volumen de las exportaciones paralelas 63
II. Diferencias de precios 64

C. ACUERDOS Y PRÁCTICAS PUESTAS AL DESCUBIERTO 65
I. Estrategia global 65
II. Análisis detallado de los acuerdos y prácticas 69
1. Terminología 69
2. Política de márgenes 71
3. Política de primas 72
4. Suministro restrictivo del mercado italiano 73
5. Restricción de suministros dentro de la red de distribución 73
6. Rescisión de contratos 74
7. Declaraciones de compromiso 74

D. CONSECUENCIAS DE LOS ACUERDOS Y PRÁCTICAS DE VOLKSWAGEN, AUDI Y AUTOGERMA 74
I. Reacciones de los consumidores finales 74
II. Comportamiento de los concesionarios de la cara a Autogerma 75
III. Comportamiento de los concesionarios de cara a los clientes 75

Página

CAPÍTULO 2: FUNDAMENTOS DE DERECHO

A. APARTADO 1 DEL ARTÍCULO 85 76

I. Empresas 76

II. Acuerdo 76

1. Prohibición/restricción de exportar 76
2. Acuerdo 77
3. Conclusión 79

III. Restricción significativa de la competencia 80

1. La restricción de la competencia como objeto o efecto 80
a) Objeto 80
i) La restricción de la competencia como objeto del conjunto de medidas 80
ii) La restricción de la competencia como objeto de cada una de las medidas consideradas individualmente 81
b) Efectos 82
c) Conclusión 83

2. Restricción significativa de la competencia 83

IV. Perjuicio considerable a los intercambios entre Estados miembros 83

V. Conclusiones 84

B. APARTADO 3 DEL ARTÍCULO 85 84

I. Reglamentos de exención por categorías (CEE) nº 123/85 y (CE) nº 1475/95 84

1. Letra a) del punto 10 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 123/85 84
a) Terminología 84
b) Configuración de las medidas 88
2. Punto 11 del artíclo 3 del Reglamento (CEE) nº 123/85 89
3. Letra a) del punto 10 y punto 11 del artículo 3 del Reglamento (CE) nº 1475/95 89
4. Artículo 6 del Reglamento (CE) nº 1475/95 89

II. Exención individual 89

III. Conclusión 90

C. ALEGACIONES DE VOLKSWAGEN AG 90

I. El argumento de la falta de fuerza probatoria de los documentos internos .. 90

II. El argumento de que los abogados empleados por Audi pueden invocar el secreto de las comunicaciones entre abogado y cliente 90

III. El argumento del elevado número de importaciones grises 91

D. DURACIÓN DE LA INFRACCIÓN 91

E. APARTADO 1 DEL ARTÍCULO 3 DEL REGLAMENTO Nº 17 91

F. DESTINATARIO DE LA PRESENTE DECISIÓN 92

G. ARTÍCULO 15 DEL REGLAMENTO Nº 17 92

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (*), cuya última modificación la constituye el acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, su artículo 3, el apartado 2 de su artículo 15 y el apartado 1 de su artículo 16,

Vista la decisión de la Comisión, de 24 de octubre de 1996, de incoar un procedimento en este caso,

Después de haber ofrecido a las partes interesadas la oportunidad de pronunciarse acerca de las objeciones formuladas por la Comisión, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17, en relación con el Reglamento (CEE) nº 99/63 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 nº 17 del Consejo (2),

Previa consulta al Comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y posiciones dominantes,

Considerando lo siguiente:

Capítulo 1

HECHOS

A. *Información básica*

I. **Procedimiento**

(1) Desde comienzos de 1994, la Comisión fue recibiendo un número creciente de cartas de consumidores finales alemanes y austriacos que se quejaban de las trabas para adquirir vehículos nuevos de las marcas Volkswagen y Audi en Italia destinados a su reexportación ulterior a Alemania o Austria. De esta manera, la Comisión disponía de indicios que apuntaban a que, al menos desde comienzos de 1994, Volkswagen AG y Audi AG habían llegado a acuerdos o concertado prácticas con su importador común para Italia, Autogerma SpA, y sus concesionarios en este país para no vender vehículos nuevos, en particular turismos, a consumidores finales residentes en un Estado miembro que no fuese Italia. Tal estretegia de compartimentación del mercado entraría en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE.

(2) Con objeto de comprobar si, sobre la base de estos indicios, podía concluirse que existían tales prácticas, la Comisión adoptó el 17 de octubre de 1995 una Decisión para proceder a las verificaciones conforme al apartado 3 del artículo 14 del Reglamento nº 17, las cuales se llevaron a efectos los días 23 y 24 de octubre de 1995. La presente Decisión se basa en documentos que fueron encontrados durante las citadas verificaciones, así como en las quejas remitidas por los consumidores a la Comisión.

(3) Las verificaciones tuvieron lugar en las siguientes empresas: Volkswagen AG en Wolfsburg, Audi AG en Ingolstadt, Autogerma SpA en Verona, Auto Brenner SpA en Bolzano, Auto Pedross Herbert & Co. en Silandro, Dorigoni SpA en Trento, Eurocar SpA en Udine, IOB Silvano & C. SRL en Gemona, Adriano Mansutti en Tricesimo, Günther Rabanser en Pontegardena, Mutschlechner SAS en Brunico y Franz Nitz en Vipiteno.

II. **Las empresas**

(4) Volkswagen AG, con sede en Wolfsburg, es la sociedad motriz y, al mismo tiempo, la mayor y más importante empresa individual del grupo Volkswagen. Las actividades comerciales del grupo abarcan la fabricación de vehículos de las marcas Volkswagen, Audi, Seat y Škoda, así como la producción de componentes y piezas para las empresas asociadas al grupo en todo el mundo. Otras actividades están relacionadas con los ámbitos de motores industriales, recambios, servicios financieros y seguros.

(5) Volkswagen AG posee, entre otras cosas, una participación del 98,99 % en Audi AG, con sede en Ingolstadt, y una participación del 100 % en Autogerma SpA, con sede en Verona. La actividad comercial de Audi AG abarca esencialmente la fabricación y comercialización de vehículos de la marca Audi y la producción de componentes y motores. Autogerma SpA es la sociedad importadora en Italia de vehículos de las marcas Volkswagen y Audi y de sus recambios y accesorios.

(6) Por consiguiente, la presente Decisión va dirigida a Volkswagen AG, en tanto que empresa matriz de Audi AG y Autogerma SpA.

III. **Posición de las marcas en el mercado de referencia**

(7) Según la información de que dispone la Comisión, las ventas de turismos de las marcas Volkswagen y Audi en los Estados miembros a lo largo de los tres últimos años arrojan las siguientes cifras (en unidades; cuota de mercado entre paréntesis):

(*) Todas las notas a pie de página, así como las traducciones de los textos citados en una lengua distinta de la española, se hallan al final de la presente Decisión.

Año	Volkswagen		Audi	
1993	1 231 844	(11,1 %)	312 920	(2,8 %)
1994	1 253 750	(10,7 %)	314 095	(2,7 %)
1995	1 276 900	(10,5 %)	370 712	(3,0 %)

(8) En el mismo período, las ventas de ambas marcas en Italia fueron las siguientes (en unidades; cuota de mercado entre paréntesis):

Año	Volkswagen		Audi	
1993	169 738	(9,0 %)	40 812	(2,2 %)
1994	129 063	(7,0 %)	45 095	(2,4 %)
1995	157 463	(8,3 %)	46 997	(2,5 %)

(9) En el mismo período, las ventas de ambras marcas en Alemania fueron las siguientes (en unidades; cuota de mercado entre paréntesis):

Año	Volkswagen		Audi	
1993	665 496	(20,8 %)	169 861	(5,3 %)
1994	667 274	(21,3 %)	156 998	(4,9 %)
1995	667 307	(20,7 %)	156 484	(4,8 %)

(10) En el mismo período, las ventas de ambas marcas en Austria fueron las siguientes (en unidades; cuota de mercado entre paréntesis):

Año	Volkswagen		Audi	
1993	48 384	(16,9 %)	12 303	(4,3 %)
1994	49 199	(17,5 %)	9 713	(3,5 %)
1995	50 851	(16,9 %)	11 366	(3,8 %)

B. ***Comercio paralelo de vehículos de las marcas VW y Audi***

I. **Volumen de las exportaciones paralelas**

(11) De los documentos encontrados en la sede de Audi se desprende que las reexportaciones de todas las marcas desde Italia en el período de enero a junio de 1994 se cifraron en 131 472 vehículos (en torno al 12 % de las entregas totales a clientes en Italia). A partir de esta cifra, las reexportaciones correspondientes a todo el año 1994 se estimaron en unos 250 000 vehículos (en torno al 13 % de las entregas totales a clientes en Italia). Conforme a estos datos, en el primer semestre de 1994 se reexportaron desde Italia 19 429 vehículos de las marcas Volkswagen y Audi, lo que arroja una cifra global para el año 1994 de unos 39 000 vehículos ([3]). De otros documentos encontrados en las sedes de Volkswagen y Audi se desprende que las reexportaciones de las marcas Volkswagen y Audi de Italia a Alemania ascendieron en 1993 a unos 19 000 vehículos ([4]). En 1994, las reexportaciones de ambas marcas fueron sensiblemente superiores, llegando a unos 22 000 vehículos ([5]). En sus observaciones a las objeciones formuladas por la Comisión, las partes estiman las reexportaciones de modelos Volkswagen y Audi correspondientes a 1995 en unos 19 000 vehículos.

(12) Las reexportaciones de casi todos los modelos VW/Audi aumentaron notablemente a partir de junio/julio de 1993, después de haberse mantenido, al parecer, en niveles bastante reducidos hasta mayo de ese mismo año. En el caso de Audi, la proporción de reexportaciones a Alemania en el período comprendido entre diciembre de 1992 y junio de 1995 se situó el 17,4 % y el 20,3 % de las entregas a Italia ([6]); por lo que se refiere a Volkswagen, esta proporción se mantuvo en un nivel inferior, entre el 13 % en enero de 1994 y el 15 % en marzo de 1995 ([7]). El porcentaje de reexportaciones sobre las entregas a Italia fue muy superior en el caso de Volkswagen y Audi que en el de sus competidores, a excepción de los fabricantes italianos y de Seat ([8]).

(13) Tomando como base una escala mensual, las reexportaciones de vehículos de Volkswagen de Italia a Alemania experimentaron a partir de junio de 1993 una clara tendencia al alza, alcanzando su nivel máximo en noviembre de 1993, para volver a descender notablemente a partir de febrero de 1994. En agosto de ese año, se volvió a registrar una subida, que se mantuvo hasta 1995, aunque sin alcanzar los elevados niveles del segundo semestre de 1993 ([9]).

(14) Las reexportaciones mensuales de vehículos de Audi de Italia a Alemania aumentaron significativamente a partir de mayo de 1993 y alcanzaron su punto máximo en octubre de 1993. Posteriormente, en el transcurso del año 1994, descendieron hasta unos niveles notablemente inferiores, y a partir de febrero de 1995 volvieron a experimentar una caída considerable ([10]).

II. **Diferencias de precios**

(15) La Comisión publica todos los años dos estudios sobre los precios de los automóviles en la Comunidad ([11]), cuyos datos son facilitados por los fabricantes. Uno de los objetivos perseguidos por la Comisión con la publicación de estos estudios es garantizar la transparencia de precios, con el fin de alentar a los consumidores finales a adquirir sus vehículos en aquellos Estados miembros en los que los precios y demás condiciones de venta sean más favorables. Con ello, la Comisión no persigue la igualdad de precios en la Unión Europea, sino más que, a raíz de la mayor transparencia de precios y de las fuerzas de mercado que está desencadena, se reduzcan las diferencias entre los precios.

(16) Sobre la base de estas estadísticas ([12]), pueden establecerse las siguientes diferencias de precios entre Italia, por un lado, y Alemania y Austria, por otro, en lo relativo a los modelos más vendidos de las marcas Volkswagen y Audi:

Fecha de referencia	Modelo	Italia	Alemania	Austria
1. 5. 1993	VW-Polo	100,0	147,0	n.c.
	VW-Golf	100,0	121,9	n.c.
	VW-Vento	100,0	128,2	n.c.
	VW-Passat	100,0	131,6	n.c.
	Audi 80	100,0	123,5	n.c.
	Audi 100	107,5	125,0	n.c.
1. 11. 1993	VW-Polo	101,2	126,3	n.c.
	VW-Golf	106,3	119,4	n.c.
	VW-Vento	110,0	131,3	n.c.
	VW-Passat	100,0	129,6	n.c.
	Audi 80	102,1	119,8	n.c.
	Audi 100	105,0	128,0	n.c.
1. 5. 1994	VW-Polo	106,3	125,7	n.c.
	VW-Golf	106,2	117,0	n.c.
	VW-Vento	108,9	114,6	n.c.
	VW-Passat	102,9	117,1	n.c.
	Audi 80	102,7	115,6	n.c.
	Audi 100	100,2	118,2	n.c.
1. 11. 1994	VW-Polo	101,6	125,0	n.c.
	VW-Golf	100,6	115,6	n.c.
	VW-Vento	105,8	113,5	n.c.
	VW-Passat	100,0	120,1	n.c.
	Audi 80	100,0	116,5	n.c.
	Audi A 6	100,0	112,9	n.c.
1. 5. 1995	VW-Polo	100,0	136,6	128,9
	VW-Golf	100,0	126,5	130,5
	VW-Vento	100,0	123,0	132,0
	VW-Passat	100,0	131,2	128,9
	Audi A 4	100,0	132,5	133,7
	Audi A 6	100,0	123,9	125,8
1. 11. 1995	VW-Polo	106,5	135,9	125,6
	VW-Golf	100,0	118,1	115,7
	VW-Vento	100,0	114,6	108,1
	VW-Passat	101,3	130,6	106,7
	Audi A 4	100,0	120,8	120,6
	Audi A 6	100,0	119,8	118,0

(17) A partir de estas cifras puede concluirse que las diferencias de precios en los modelos seleccionados entre, por una parte, Italia y, por otra, Alemania y Austria -en este caso, a partir del 1 de enero de 1995-, fueron en general lo suficientemente amplias, al menos en el período comprendido entre el 1 de mayo de 1993 y el 1 de noviembre de 1995, como para constituir un aliciente para las exportaciones paralelas de Italia a Alemania y a Austria

C. ***Acuerdos y prácticas puestas al descubierto***

(18) Los acuerdos y prácticas puestas al descubierto de Volkswagen AG, Audi AG, Autogerma SpA y sus concesionarios italianos apuntan a una estrategia global destinada a impedir o limitar significativamente las exportaciones paralelas de Italia a Alemania y a Austria. Estos acuerdos y prácticas, aun considerados de forma aislada, pueden restringir notablemente los intercambios comerciales entre Estados miembros, e incluso están concebidos a tal fin.

(19) El comercio paralelo en el ámbito automovilístico (en el presente caso, se trata de importaciones y exportaciones paralelas) abarca, de forma genérica, el conjunto de las ventas transfronterizas. Cabe distinguir entre ventas por medio de agentes adscritos a la red oficial de distribución a otros agentes no pertenecientes a tal red (los llamados revendedores) establecidos en otros Estados miembros o a agentes de otros Estados miembros pertenecientes a la red, y ventas a los consumidores finales de otros Estados miembros, ya sea de forma directa o a través de un intermediario. En esta diferenciación terminológica se basan también los Reglamentos de la Comisión (CEE) nº 123/85 y (CE) nº 1475/95 ([13]), relativos a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y posventa de vehículos automóviles.

I. **Estrategia global**

(20) Durante las verificaciones, la Comisión encontró documentos en los que se recopilan algunas de las medidas que forman parte de la estratregia global.

(21) En la carta de 21 de septiembre de 1944 ([14]) (quiere decir «1994», véase la fecha del anexo de la carta) del presidente de Autogerma, Sr. Schlesinger, a Volkswagen AG, se detallan estas medidas, mientras que en el anexo se expone la cronología de su aplicación:

«... Bei der gesamten italienischen Verkaufsorganisation besteht große Sorge um die Erreichung der Verkaufsziele und die Notwendigkeit der Aufrechterhaltung der bisherigen Verkaufserfolge. Diese Notwendigkeit hat dazu geführt, daß einige Partner, gedrängt von außenstehenden Verkaufsorganisationen (darunter zahlreiche ausländische Volkswagen- und Audi-Händler), Verkaufsaktivitäten auch in Gebieten tätigen, die weit von der vertraglich festgelegten Zone liegen, manchmal sogar bis ins Ausland.

Das Eingreifen der Autogerma hat daher den Sinn und Zweck, die Volkswagen-Audi-Händler in die vertraglich festgelegten Gebiete zu verweisen, wobei Kontrollen hinsichtlich der Vertragserfüllung, insbesondere was die Verkaufsaktivitäten im Vertragsgebiet selbst betrifft, bei jeder einzelnen Firma durchgeführt werden (wobei bei Nichterfüllung der Vertragsbedingungen 6 Händlerverträge gekündigt worden sind unter Berücksichtigung der vorgesehenen Termine, die das Vertragsende per Ende 1994/Mitte 1995 vorsehen). Bei anderen Händlern beabsichtigen wir, aufgrund einiger "Auditing-Ergebnisse" bezüglich Auslieferungen, die Nichterfüllung zu beanstanden, um genauere Daten über die Endverbraucher der Fahrzeuge selbst zu erfahren.

Dieses Vorgehen werden wir weiter in der Verkaufsorganisation ausarbeiten; das Projekt sieht eine neue Margenstruktur mit noch größerem Wichtigkeitsgrad vor, wobei der Prozentsatz der "maggiori-sconti" (Bonus) — dem die Erreichung der Vertragsverpflichtung mengen- und qualitätsmäßig unterliegt — erhöht und der feste Prozentsatz auf Fahrzeugrechnungen reduziert wird. Hierdurch wird eine bessere Verteilung der belastenden Margen erreicht.

Anlage zum Schreiben COMIORG/EP/st., vom 21. September 1994:

Verkäufe außerhalb Vertragsgebiet und/oder über nicht autorisierte Kanäle

Vorbeugende Maßnahmen	*Kontrollmaßnahmen*	*Strafmaßnahmen*
1. Generelle Hinweise jeder Besprechung	1. Kontrolle der Zulassungen/Verkäufe	1. Ermahnungsgespräch
2. Direkte Hinweise anläßlich jeder Unterredung	2. Auditing	2. Verwarnungsschreiben
3. Schriftliche Ermahnung zur Einhaltung der Vertragsvereinbarungen	3. Untersuchungen außerhalb Vertragsgebiet	3. Blockierung des maggior-sconto (Bonus)
		4. Kündigung des Händlervertrags ...».

(22) En la nota de Autogerma a Volkswagen AG de 26 de septiembre de 1994, titulada «Measures to control and prevent reexport» ([15]), se afirma lo siguiente:

«... With reference to the discussion we had in Verona on Thursday 15 and Friday 16 September (Mr Schlesinger, Bertino, De Simone, Wichmann, Kuhn) and the following phone calls on the subject, we confirm herewith the main measures taken by Autogerma to control and prevent re-export.

— circular letters explaining to the dealers, the limits set by the EC guidelines contained in Regulation (EEC) No 123/85,

— overproportional list price increase (with the well-known consequences in terms of price index and volumes),

— auditings at the suspected dealerships,

— strong recommendation of the President of Autogerma at the Verona dealers meeting of 14 July 1994 to sell the imported cars in Italy and in particular in their territory,

— same recommendation to the marketing dealer group meeting held in Verona on 27 July,

— the concept has been resumed once again by the President of Autogerma on the occasion of the New Polo congress of 3 and 4 September in Paris,

— also in the dealer council meeting which took place in Paris on 4 September, clear sentences were said by Mr Schlesinger in order to avoid the re-export of the New Polo and in general of the cars imported by Autogerma,

— with an internal note of 28 June addressed to the management of Autogerma, the President takes upon himself the approval of the quarterly bonus for all the extra-territory sales,

— the quarterly bonus, blocked for all the extra-territory sales, will be paid, starting from the next quarter, only on the basis of car registration,

— also for the promotional actions which are mostly in favour of the final customer, the registration in Italy is required for the payment of the support generally consisting in accessories, buy-back promise of financing opportunities,

— dealer orders are daily controlled. Orders exceeding 10 % of the demand need special approval to be accepted,

— specific letters are sent to dissuade dealers involved with re-export,

— suspected foreign buyers have to sign an obligation not to resell the car before a minimum number of months; penalties are set in the contract,

— recidivous dealers receive notice to leave (up to date six have received notice). In any case this measure will be applied carefully in order to avoid trials and the costs with them involved also in terms of damage of image. Furthermore replacements at the present time could be difficult or impossible. This brings additional problems in the territory coverage,

— increment of the Autogerma stock to reduce the dealers' financial investments. This avoids that dealers look for undesired selling channels,

— due-to this policy we still have in Autogerma the following very old unsold stock:

cars older than 14 months	41
cars older than 13 months	48
cars older than 12 months	323
cars older than 11 months	656
cars older than 10 months	915
cars older than 9 months	1 460
Total	3 443

— all the promotional actions are developed adding value to the cars mounting accessories. This avoids dealers to use additional marge in the re-export,

— field representatives are also monitoring the various situations reporting, where is the case, re-export activities of the dealers,

— the distribution of the New Polo will be strictly controlled. The dealers with past re-export activities will be cut in supplying,

— our marketing is studying new action models specific for Italy and unknown abroad. These action models could be launched in 1995,

— we are convinced that with these measures we shall possibly reduce drastically the re-export if also in Germany actions are taken with the German dealers which are continuously looking for new cars getting in touch directly with our dealers and Companies like VAGAS are prohibited to make interesting offerings to our dealers which are in this moment in red figures. . . .».

(23) Nota de Volkswagen «Maßnahmen durch Autogerma zur Vermeidung von Re-Exporten», fechada el 6 de febrero de 1995 ([16]):

«...

— Schriftliche Information (Handel) zur EU-Richtlinie 123/85.

— Wiederholtes Auditing verschiedener Händler. Abmahnungen, Bonuskürzungen, 11 Kündigungen (gefährdetes Volumen ca. 8 800 Fzg. in 1995) — siehe Anlage.

— Bonus (Trimester) wird gezahlt auf Basis Fahrzeug-Zulassungen im Vertragsgebiet.

— Überproportionale Listenpreis-Erhöhungen.

— Vermeidung "Überlagerung" auf Einzelhandelsebene.

— "Margen-Splitting" beim Polo A 03

  — 8 % sofort bei Rechnung

  — 5 % Nachweis NZ im Vertragsgebiet

  — 3 % Bonus (Zielsetzung, Kundenzufriedenheit, Betriebsstandards).

— Sonstiges (siehe Schreiben AG vom 26. September 1994). . .».

(24) Refiriéndose a sus concesionarios alemanes, Audi dejó claro que, habida cuenta del Reglamento (CEE) nº 123/85, era imposible que el fabricante impidiese con medios legales las importaciones paralelas y que se «corría cierto riesgo» al establecer una relación entre las medidas adoptadas en Italia «y la obstaculización de las reimportaciones» y al «documentar este hecho en una carta a la organización alemana de concesionarios». Por ello, Audi propuso que las medidas en Italia se comunicasen «verbalmente de región en región» ([17]).

(25) Nota de Autogerma, «Measures to control and prevent reexport», fechada el 15 de marzo de 1995 ([18]):

«Measures to control and prevent re-export

Time	Prevention measures	Time	Control Measures	Time	Sanctions
15.10.1991-28.1.1993-1.7.1993 11.8.1993-12.10.1993-15.10.1993 6.6.1994-21.3.1995 (ready)	Circular letters contained limits set by Regulation (EEC) No 123/85	since 2º F.M.P. 1994	Delivery and N.C.R. control	Periodic	Meeting with dealer and recall
Periodic	Strong recommendation in general meeting	since 2º F.M.P. 1994	Auditing at the suspected dealers	7.12.1993 & 24.2.1995	Warning letters (76-20)
Periodic	Strong recommendation in meeting with dealer	since 2º F.M.P. 1994	Dealers orders daily controlled	since 3º F.M.P. 1993	Quarterly bonus blocked for extra-territory sales
		since 2º F.M.P. 1994	N.C.R. documents are requested for payment promotion actions	since 1º F.M. 1995	Quarterly sales bonus paid only for N.C.R.
		since 3º F.M.P. 1994	Polo and A4 distribution is controlled	since 6.1994	Dealer contract cancellation (11)

ORGANIZZAZIONE 15. 3. 1995 GD control»

(26) Por medio de la comparación de los suministros al importador y las matriculaciones de vehículos nuevos en Italia y Alemania, Volkswagen y Audi podían determinar, respecto de cada modelo y sobre, una base mensual, el volumen exacto de las reexportaciones de Italia a Alemania ([19]). Los datos correspondientes eran facilitados a Audi por la dirección de tráfico alemana (autoridad competente para las matriculaciones). A cambio, la empresa tuvo que comprometerse ante las autoridades a no utilizar los datos para la identificación o el control de sus concesionarios en el extranjero ([20]).

(27) Por lo que se refiere a las certificaciones de conformidad del constructor, que hasta entonces habían sido gratuitas,Volkswagen previó la aplicación de una tasa de 150 marcos alemanes para «dificultar las reimportaciones» en tanto que Audi exigía, además de la tasa, un justificante relativo a la adquisición del vehículo (factura, contrato de compra u otro documento similar ([21]).

(28) Con objeto de controlar las reexportaciones, Volkswagen y Audi encargaron a Autogerma que vigilara sistemáticamente las actividades de venta de los concesionarios italianos y que les comunicara los resultados de dicha vigilancia ([22]). A tal fin, Volkswagen y Audi facilitaban a su importador italiano los números de chasis obtenidos fundamentalmente en Alemania ([23]), pidiéndole que averiguara quiénes eran los concesionarios y clientes italianos que realizaban las entregas ([24]). De esta manera, la vigilancia permitió que las reexportaciones fuesen desglosadas por concesionarios, clientes y modelos ([25]).

(29) Volkswagen instó a Autogerma a que, en el contexto de las auditorías a los concesionarios italianos, verificara tanto las entregas a concesionarios alemanes de ambas marcas como las ventas a revendedores no autorizados ([26]).

(30) En un caso, un empleado de Audi que había adquirido un Audi A4 en Italia y solicitado una certificación de conformidad para su matriculación en Alemania tuvo que comprometerse ante Audi a que sólo utilizaría el vehículo con fines privados y no lo vendería antes de seis meses, ya que, en caso de verificarse las estadísticas de la dirección de tráfico alemana, el vehículo «figuraría como reimportación y podrían plantear problemas» ([27]).

(31) Audi pidió a sus concesionarios alemanes que averiguaran y le comunicaran los números de chasis de los vehículos reimportados y ofrecidos por revendedores en Alemania ([28]). El importador general austríaco Porsche Austria ([29]) controló las reimportaciones en Austria, incluso las realizadas por particulares ([30]). Las medidas adoptadas por Audi dieron sus frutos: en el primer trimestre de 1995, «no se importó en Austria ni un solo A4 procedente de Italia» ([31]).

(32) Al ir en aumento el número de cartas que Audi recibía clientes que se quejaban de las dificultades para la reexportación, la empresa decidió en enero de 1994 dar a los consumidores finales «una respuesta armonizada». Así, debía llamarse la atención de éstos sobre las frecuentes diferencias en cuanto al equipamiento de los vehículos reimportados, que requerirían una transformación y podrían causar gastos adicionales. Además, la empresa alegaba que la adquisición de un vehículo reimportado suponía mucho más tiempo, «ya que a menudo son necesarias autorizaciones administrativas especiales». Por último, debía hacerse hincapié en las ventajas en cuanto a las revisiones y garantías en caso de compra a un concesionario nacional ([32]).

(33) De las respuestas a las quejas de los clientes se desprende que Audi hacía referencia, entre otras cosas, a las diferencias de equipamiento en los modelos destinados al mercado italiano, a sus mayores plazos de entrega, así como al hecho de que no podía imponer a sus concesionarios el tipo de consumidor final al que debían vender los vehículos ([33]).

(34) Volkswagen recomendó que, en caso de solicitud de información por parte de los consumidores finales, «no debe darse en ningún caso la impresión de que, a instancias de VW AG, de Autogerma o de personas concretas de estas empresas, está prohibido facilitar información a clientes particulares o intermediarios autorizados». Más bien debía subrayarse explícitamente que no se habían dado instrucciones ni concertado restricciones comerciales contrarias al Derecho comunitario destinadas a obstaculizar las reimportaciones ([34]).

(35) Volkswagen dio instrucciones a Autogerma de cómo debía responder a los clientes que se dirigieran a ella pidiéndole apoyo en su calidad de importador. Con arreglo a estas instrucciones, Autogerma, en tanto que importador, no puede aceptar pedidos, dado que no vende a particulares. Además, no puede obligarse a ningún concesionario a que venda a un cliente determinado ([35]).

(36) De la correspondencia entre los fabricantes y los consumidores finales se desprendre que, en algunos casos, los fabricantes dieron luz verde al importador o a los concesionarios —aunque siempre tras haber examinado cada caso concreto— para la venta a consumidores finales. ([36]).

(37) Muchos clientes escribían a Autogerma pidiéndole apoyo para superar los obstáculos en la adquisición de un vehículo a un concesionario italiano ([37]). En sus respuestas, el importador mencionaba, sobre todo, los largos períodos de espera, condicionados por la capacidad de suministro del fabricante, para determinados modelos (por ejemplo, el nuevo VW Polo), aunque nunca se comprometía a confirmar una fecha de entrega determinada ([38]). En algunos casos, Autogerma pedía al cliente que confirmara de antemano «que desea adquirir el coche en Italia, de forma directa o a través de un intermediario autorizado» ([39]).

(38) La intención de Autogerma era instar a los concesionarios italianos a que «[operaran] en los territorios establecidos contractualmente» y adoptar, en caso de detectarse ventas fuera de dicho territorio o realizadas por medio de canales no autorizados, una serie de medidas escalonadas en su intensidad ([40]).

(39) Para supervisar las ventas, Volkswagen y Audi encargaron a Autogerma que, sobre la base de los números de chasis —obtenidos por los propios fabricantes— de vehículos ofrecidos en Alemania, especialmente por revendedores, averiguara quiénes eran los concesionarios italianos que se los suministraban y les comunicara tal información ([41]). Autogerma informó a los fabricantes periódicamente de los resultados de las verificaciones realizadas entre los concesionarios y de las medidas adoptadas para frenar esas ventas no deseadas.

(40) Con objeto de garantizar el éxito de la estrategia global, Autogerma controló más de cerca las matriculaciones en Italia. En general, pedía a los concesionarios que, al comunicarle la entrega de vehículos, le facilitaran las matrículas de todos los ve-

hículos que se le habían suministrado. Además, en septiembre de 1994, Autogerma comenzó a controlar diariamente los pedidos registrados ([42]); las desviaciones superiores al 10 % de la demanda prevista requerían una autorización especial de Autogerma. Además, al parecer, el importador respondió a la intensificación de las actividades de exportación de algunos concesionarios italianos con retrasos o restricciones en los suministros ([43]).

(41) Asimismo, al menos a partir de 1993, Autogerma encargó a una de sus divisiones (SEVO) la vigilancia de la red de concesionarios italianos y, en particular, de sus ventas y del número de vehículos suministrados al extranjero ([44]). Los informes de vigilancia elaborados contenían listados de clientes extranjeros y mencionaban las advertencias hechas a los concesionarios para que no vendieran al extranjero ([45]).

(42) Autogerma confirmó a Audi que todos los esfuerzos estaban destinados a impedir cualquier tipo de actividad exportadora de los concesionarios, lo que también abarcaba las ventas a otros concesionarios y consumidores finales ([46]). Todos los vehículos suministrados por Autogerma se facturaron con el impuesto sobre el valor añadido (IVA) ([47]), aparentemente con la intención de fomentar las ventas dentro de Italia y de complicar las exportaciones a nivel administrativo. Respecto del nuevo VW Polo, se realizaron severos controles de ventas y se restringieron los suministros a aquellos concesionarios que en el pasado se habían distinguido por un aumento en sus reexportaciones ([48]).

II. **Análisis detallado de los acuerdos y prácticas**

Los acuerdos y prácticas de que consta la estrategia global descrita en la sección I se detallan a continuación:

1. *Terminología*

a) Elección de términos

(43) En su correspondencia externa e interna, Volkswagen AG no utilizó una terminología uniforme para definir el comercio paralelo. Por lo común, la empresa se refería a los suministros a revendedores no autorizados con el término «mercado gris» (Graumarkt), pero a menudo englobaba bajo el mismo concepto el mercado gris y el mercado de las importaciones paralelas o hablaba de forma genérica de «reimportaciones» o «reexportaciones».

(44) En su programa de mercadotecnia para el año 1995, Volkswagen se refería, en el contexto de su estrategia de suministro frente a las «reimportaciones», a medidas para «contrarrestar las reimportaciones influyendo sobre los concesionarios», así como a «medidas dirigidas contra los "importadores grises"». En comunicaciones internas de septiembre de 1994 y febrero de 1995, la empresa, en relación con las medidas adoptadas, hablaba genéricamente de «actividades de reexportación» ([49]). En una nota manuscrita de julio de 1995, Volkswagen recomendaba que, en el caso de un «intermediario verdadero» que había amenazado con presentar una denuncia a la Comisión ante las trabas manifiestas puestas por Autogerma para la adquisición de un vehículo, se cediera «por razones políticas» para impedir la «retirada de la exención por categorías» ([50]).

(45) Audi AG también empleó términos distintos (por ejemplo, mercado gris, reimportaciones, mercado de reimportación, mercado ilegal de reimportación, suministro a revendedores no autorizados), sobre todo en el contexto del análisis de la problemática del comercio paralelo de Italia a Alemania y a Austria de las medidas adoptadas o por adoptar.

(46) Para combatir el mercado gris y las reimportaciones, Audi creó a finales de 1994 un grupo operativo dotado de los poderes y recursos financieros y personales necesarios ([51]). Esta unidad inició sus actividades oficialmente el 1 de enero de 1995, limitadas a un máximo de dos años ([52]). Audi informó a sus concesionarios e importadores mediante circular de los objetivos y cometidos del grupo operativo, conminándolos a que le prestaran su colaboración ([53]).

(47) Los «cometidos y objetivos» consistían, por una parte, en la «lucha contra las reimportaciones» (sobre todo las «importaciones en Alemania», pero también «en otros países de la Unión Europea») y, por otra, «en impedir el suministro a revendedores no autorizados» ([54]). En otro lugar, se citaba como objetivo de la unidad «restringir e impedir de forma duradera las importaciones grises y las reimportaciones» ([55]), o bien su reducción al nivel habitual entre la competencia. En este contexto, se remitía a los competidores (BMW, Mercedes).

(48) En una nota sobre la «Descripción del proyecto: lucha contra el mercado gris/las reimportaciones», Audi definía de la siguiente manera los cometidos y objetivos de este proyecto (es decir, del grupo operativo): «1. Luchar contra la reimportación» y «2. Impedir el suministro a revendedores no autorizados» ([56]). En otro documento, Audi limita el concepto de reimportación a «las compras cruzadas de concesionarios alemanes en el extranjero» y al suministro a revendedores ajenos a la red (o sea, operadores del mercado gris) ([57]).

(49) Como objetivo operativo inmediato de esta unidad se estableció la limitación de las exportaciones a menos de cien vehículos mensuales ([58]), o bien la disminución del volumen del mercado gris o de reimportaciones en un 50 % en un plazo de seis meses; se fijó el mes de septiembre de 1995 como fecha de referencia para que se hicieran palpables estos resultados ([59]). Para la consecución de los objetivos del grupo operativo se adoptó una serie de medidas ([60]).

(50) Así pues, Audi presenta el mercado gris en este documento como parte de un mercado de reimportación más amplio, si bien —como puede observarse claramente en este caso— sus medidas van a menudo dirigidas simultáneamente a ambos mercados. Mediante la utilización de términos divergentes se perseguía despertar entre los concesionarios italianos la impresión de que la prohibición de exportación y demás medidas para frenar el comercio paralelo, incluidas sanciones, también afectaban a las ventas a consumidores finales no italianos, así como a la reexportación por parte de éstos.

(51) Debido a la utilización de estos términos, quedó diluida la diferenciación entre, por una parte, las ventas a revendedores ajenos a la red que operan por cuenta propia, y, por otra, las ventas a consumidores finales, intermediarios habilitados o concesionarios pertenecientes a la red de distribución, y, por tanto, se complicó o dejó intencionadamente en el aire el alcance dedicha diferenciación.

(52) En su correspondencia con los concesionarios, Autogerma SpA distinguía especialmente entre ventas dentro y fuera del territorio contractual.

(53) Al menos desde 1993, Autogerma estuvo remitiendo a los concesionarios italianos instrucciones, advertencias y amonestaciones con el objetivo de influir en su actividad comercial. Posteriormente, Autogerma instó a los concesionarios italianos en repetidas ocasiones, tanto por escrito como verbalmente, a abstenerse de las importaciones grises. Ante los esfuerzos crecientes de los concesionarios por alcanzar sus objetivos de ventas y a raíz de múltiples solicitudes de información por parte de concesionarios de VW/Audi, éstos fueron enérgicamente conminados a vender en sus respectivos territorios contractuales ([61]).

(54) Autogerma instó a los concesionarios italianos en repetidas ocasiones verbalmente y, en diversos casos, también mediante circulares a que se abstuvieran de vender fuera de su territorio contractual, es decir, tanto en el interior como en el extranjero ([62]). Durante las verificaciones, los concesionarios controlados en Trento, Bolzano y Silandro manifestaron ante la Comisión que Autogerma los conminó oralmente en reiteradas ocasiones a abstenerse de exportar. Tal instrucción se refería, en particular, a los revendedores no autorizados, pero también abarcaba explícitamente las ventas a consumidores finales ([63]). Se advirtió con toda claridad a los concesionarios ([64]) que «en caso de incumplimiento de esta instrucción podrá producirse la rescisión del contrato de concesión» ([65]).

(55) Se formularon instrucciones y advertencias del mismo tenor en lo relativo a otros modelos (Audi A4, el nuevo VW Polo, VW Golf Berlina, VW Golf Variant) ([66]). Por lo que se refiere al nuevo VW Polo, los concesionarios recibieron en septiembre de 1994 la advertencia de no aplicar descuentos sobre este modelo ni realizar ventas destinadas a la exportación ([67]).

(56) Autogerma prohibió a los concesionarios cualquier tipo de ventas a los salonisti ([68]). Este término establece en italiano una diferenciación con respecto al concesionario, integrado en una red de distribución, pero no distingue entre revendedores independientes e intermediarios. En este contexto, el importador remitió reiteradamente a disposiciones del Reglamento (CEE) nº 123/85, que, en su opinión, prohíben este tipo de ventas ([69]) y advirtió a los concesionarios que, en caso de incumplimiento, tendrían que contar con la retirada de la exención por parte de la Comisión. Por tanto, Autogerma se valió en este caso de una interpretación incompleta que tuvo que despertar entre los concesionarios la errónea impresión de que, también al vender a un intermediario, su actuación infringía el derecho de competencia de la Comunidad y, por tanto, se exponían a la correspondiente sanción.

(57) Tanto Autogerma como Audi sabían que los concesionarios explicaban a los clientes que no podían o no estaban autorizados para vender al extranjero ni a compradores extranjeros («ai cienti dicono che non posseno vendere all'estero [. . .]»). Por ello, se les ordenó que, dada la posibilidad de que la Comisión realizara verificaciones, no mencionaran ante la clientela la prohibición por parte de Autogerma o de los constructores, sino que aceptaran los pedidos, para después alegar problemas de *stock* o de suministro ([70]).

(58) Autogerma manifestó en repetidas ocasiones su firme decisión de adoptar las medidas necesarias para «alcanzar el objetivo fijado de prohibir las exportaciones desde Italia» ([71]), y, a tal fin, adoptó, en colaboración con los constructores, un catálogo de medidas ([72]). Autogerma era consciente de que algunos elementos de su estrategia eran incompatibles con la futura regulación comunitaria relativa a la distribución de vehículos automóviles ([73]).

b) Clasificación de los documentos

(59) Volkswagen, Audi y Autogerma incluyeron una cláusula de confidencialidad en numerosos documentos relacionados con las medidas para reducir las exportaciones. La correspondencia relativa al catálogo de medidas para el control y la prevención de reexportaciones, por ejemplo, se consideraba highly confidential (altamente confidencial) o riservato (confidencial) ([74]). Los documentos que hacían referencia a la introducción del margen fraccionado de los concesionarios ([75]), a la amonestación o control de concesionarios ([76]) y a las rescisiones del contrato de concesión ([77]) llevaban a menudo la indicación de riservato o vertraulich (confidencial).

c) Repercusión sobre los concesionarios

(60) Vista en su conjunto, la terminología empleada por el grupo, y en particular por Autogerma en su correspondencia con los concesionarios italianos, daba a menudo la impresión de que todas las reexportaciones quedaban prohibidas. En consecuencia, tuvo que despertar entre los concesionarios un sentimiento de inseguridad que, en muchos casos, les llevaba a renunciar incluso a operaciones con consumidores finales o con los intermediarios de éstos. Independientemente del hecho de que exista o no una terminología consolidada en lo relativo al comercio paralelo, debería haberse recurrido al empleo de términos claramente delimitados, tal y como figuran en los Reglamentos (CEE) nº 123/85 y (CE) nº 1475/95.

(61) El uso de una terminología divergente e imprecisa relativa al comercio paralelo da lugar a inseguridades en el seno del grupo, es decir, en el ámbito de las conversaciones y de la correspondencia entre Volkswagen AG, Audi AG y Autogerma SpA. Además, ese uso incide en las relaciones entre el grupo y los concesionarios y produce a éstos una inseguridad en cuanto a las ventas que han de considerar lícitas o ilícitas. Por consiguiente, restringe el margen de decisión de los concesionarios por lo que se refiere a las ventas fuera de sus respectivos territorios contractuales.

2. *Política de márgenes*

a) Volkswagen AG

(62) En octubre de 1994, Volkswagen comunicó la introducción en Italia de un margen fraccionado («*split-margin*») para las ventas de los concesionarios en el territorio contractual del nuevo modelo del VW Polo ([78]). En principio, el fabricante o el importador concede al concesionario un descuento sobre el precio de cada vehículo pedido, que es deducido del importe de la factura. En el caso del antiguo modelo del VW Polo, ese descuento era del 13 %. Respecto del nuevo modelo, esa reducción para los concesionarios quedó fraccionado en un «descuento básico» del 8 %, inmediatamente pagadero en el momento de la facturación, y otro descuento del 5 %, concedido *a posteriori* siempre que el vehículo fuese matriculado en el territorio contractual del concesionario ([79]).

(63) Volkswagen era consciente de que la introducción de un margen fraccionado no era compatible ni con el nuevo Reglamento (CE) nº 1475/95, ni con el Reglamento (CEE) nº 123/85, «porque con él justamente se pretende impedir las operaciones transfronterizas alentadas por la Comisión». En consecuencia, esta medida se consideró «muy susceptible de ser sancionada», por lo que debía reservarse al ámbito «interno». Por ello, Volkswagen propuso a Autogerma consensuar «la terminología y un tratamiento del asunto que también pudiese defenderse ante la Comisión» ([80]). Volkswagen confirmó reiteradamente la aplicación efectiva del «sistema de márgenes fraccionados» ([81]).

b) Audi AG

(64) Ante el elevado número de ventas realizadas por concesionarios italianos fuera de su territorio contractual, Audi decidió en octubre de 1994 -previa concertación con Autogerma y con el comité consultivo de concesionarios (Unione Concessionari Audi Volkswagen — UCAV), así como con Volkswagen- introducir para los modelos nuevos (es decir, por primera vez para el Audi A 4) uma «nueva normativa para el pago de los márgenes de los concesionarios».

(65) La nueva normativa contemplaba el fraccionamiento del margen básico del 15 % que, por ejemplo, se pagaba en el momento de la facturación del antiguo modelo del Audi 80, en un 10 % inmediatamente deducible de la factura y un 5 % llamado «proporción del margen fraccionado», que se pagaba cada dos meses previa presentación de los permisos de circulación.

(66) Esta normativa se aplicó a partir del 18 de octubre de 1994 de la manera siguiente: en el momento de la facturación se pagaba el margen básico íntegro por valor del 15 %, si bien con la intención de reclamar («retirar») *a posteriori* de la «proporción del margen fraccionado» ([82]). La normativa permitía al constructor o al importador ejercer, en un primer momento, un control exhaustivo sobre las matriculaciones y diferenciar, en particular, entre matriculaciones dentro y fuera del territorio contractual. En una segunda fase, el 5 % correspondiente a la «proporción del margen fraccionado» debía ser cargada a los concesionarios con efecto retroactivo en caso de que realizasen ventas fuera de su territorio contractual.

c) Autogerma SpA

(67) Los contratos concluidos entre Autogerma y los concesionarios italianos contenían en uno de sus anexos («*Allegato A*») un cuadro con los márgenes correspondientes a los concesionarios («*sconto in fattura*») respecto de cada uno de los modelos. En el caso de los modelos de Volkswagen, este margen era del 13 % o del 15 %, y para los modelos de Audi, del 15 % o 16 % ([83]). Con efectos a 1 de enero de 1994, se añadió un convenio («*Convenzione*») a este anexo por el que los nuevos modelos quedaban expresamente excluidos de la aplicación de los citados márgenes ([84]).

1) Medidas relativas a Volkswagen

(68) Respecto de las ventas del nuevo VW Polo, Autogerma informó a los concesionarios italianos en octubre y noviembre de 1994 sobre el nuevo sistema de márgenes. Esta regulación afectaba, por una parte, a los vehículos de exposición del tipo Polo, para los que se estableció un fraccionamiento del margen básico habitual del 13 % en dos partes, un 10 % más otro 3 %, que únicamente se pagaba tras la matriculación —por un período mínimo de seis meses— a nombre del concesionario y, por tanto, dentro del territorio contractual. Por lo que se refiere a los demás pedidos del nuevo Polo, Autogerma se atuvo a la instrucción de Volkswagen, que establecía la división del margen básico habi-

tual del 13 % en una parte inmediatamente pagadera del 8 % más un descuento del 5 %, que sólo se pagaba en caso de que el vehículo fuera vendido dentro del territorio contractual ([85]). Durante las verificaciones, se confirmó ante la Comisión que desde noviembre de 1994 se había venido aplicando el fraccionamiento del margen del concesionario de tal manera que una parte del mismo no era desembolsada más que en caso de matriculación en el territorio contractual ([86]).

2) Medidas relativas a Audi

(69) Autogerma decidió modificar el sistema de márgenes de los concesionarios en el momento de la introducción del nuevo modelo Audi A 4. En lugar del «margen básico» del 15 % aplicable al antiguo modelo Audi 80, que era inmediatamente pagadero al emitir la factura, se establecía un nuevo margen de base (*sconto in fattura* o *sconto base/immediato*) de sólo el 10 %. El 6 % restante (*sconto differito a breve*) se pagaría a los concesionarios cada dos meses, una vez realizada la entrega y documentada la matriculación en el territorio contractual ([87]). Al optar por la expresión «descuento diferido a corto plazo» para designar esa parte separada del 5 % se pretendía evitar el establecimiento de una relación directa con la condición de que la venta o matriculación había de producirse en el territorio contractual ([88]).

(70) El nuevo sistema de márgenes debía quedar incluido en los contratos con los concesionarios italianos en forma de convenio adicional que concediese a Autogerma el derecho de «cargar a los concesionarios retroactivamente la proporción del margen fraccionado del 5 % en caso de ventas fuera del territorio contractual» ([89]).

(71) En noviembre de 1994, Autogerma informó a Audi de la introducción en Italia del nuevo sistema de márgenes para el Audi A 4, en un primer momento de forma experimental hasta el 30 de abril de 1995. En principio, ese 5 % de descuento se iba a seguir aplicando hasta el 30 de abril de 1995, para después adoptar una decisión definitiva.

(72) Una política de márgenes que establece un menor margen para los concesionarios por las ventas o matriculaciones fuera del territorio contractual supone una reducción de los ingresos de éstos y de los beneficios que les corresponden. Por tanto, tal política limita el margen de maniobra de los concesionarios para efectuar ese tipo de ventas.

3. *Política de primas*

(73) En principio, la prima del 3 % pagada además del margen iba a ser mantenida. Audi recalcó, en este contexto, que la «venta fuera de la propia zona ... está permitida hasta un máximo del 15 %», y que la prima del 3 % no se pagaría para las ventas que superaran ese porcentaje ([90]).

(74) Dado que la prima estaba supeditada a la venta —y posteriormente también a la matriculación ([91])— en el «territorio que compete al concesionario» ([92]), éste tenía que soportar, en caso de vender fuera de su propio territorio contractual, una pérdida financiera del 8 % sobre la base de cálculo. Audi señalo explícitamente que las ventas realizadas fuera del territorio contractual supondrían un *cash flow* negativo para los concesionarios, habida cuenta de que los gastos de comercialización, cifrados en un 10 %, corrían normalmente a cargo de los propios concesionarios ([93]).

(75) Un convenio incluido al menos desde el año 1987 en los contratos de los concesionarios *(Convenzione «B»)*, establecía una prima trimestral del 3 % compuesta de primas parciales en concepto de «objetivos de matriculación», «nivel de prestaciones» y «satisfacción del cliente» ([94]). Dicha prima se pagaba además del margen habitual de los concesionarios. Su cálculo estaba en función de los vehículos vendidos en el territorio contractual, aunque también se pagaba respecto de las ventas realizadas fuera de dicho territorio, si bien bajo la condición de que éstas no superasen el 15 % de las entregas totales del concesionario.

(76) Al menos a partir de 1993, Autogerma dejó de pagar esta prima por las ventas realizadas fuera del territorio contractual ([95]) y, el menos desde enero de 1994, denegó su pago ([96]). En septiembre de 1994, con el objetivo declarado de impedir las exportaciones paralelas, Autogerma decidió que, en adelante, únicamente pagaría la prima para los vehículos matriculados en el territorio contractual ([97]).

(77) A raíz de ello, se introdujo la correspondiente modificación en el convenio citado en el considerando 75 *(Convenzione «B»)*, integrado en el contrato de los concesionarios. Mientras que, conforme a la antigua versión del mismo, el pago de la prima en un principio sólo se efectuaba por las ventas en el territorio contractual, en la nueva versión de 31 de diciembre de 1994 se supeditaba además a la matriculación en dicho territorio ([98]). Se mantuvo la limitación a un 15 % de las ventas o matriculaciones fuera del territorio contractual ([99]).

(78) Sin embargo, el comité consultivo UCAV puso en duda la compatibilidad jurídica de las medidas proyectadas con los Reglamentos comunitarios sobre distribución de vehículos y contratos de concesión ([100]).

(79) Audi confirmó la introducción y aplicación del nuevo sistema de primas en lo relativo a la vinculación de la prima del 3 % a la matriculación del vehículo en Italia ([101]). Posteriormente, Autogerma corroboró en repetidas ocasiones la aplicación efectiva del nuevo sistema de primas: «Por lo que se refiere a las primas para el período de enero a abril del 94, se ha decidido que 63 concesionarios no reciban la prima por las entregas a clientes fuera del territorio que se les ha asignado contractualmente» ([102]). A partir del último trimestre de 1994 y del primer trimestre de 1995, esta prima comenzó a pagarse efectivamente sólo por las matriculaciones dentro del territorio contractual. Autogerma denegó, además, el pago de la llamada «contribución a la organización» para los vehículos vendidos fuera del territorio contractual ([103]).

(80) En definitiva, puede afirmarse que el nuevo sistema de márgenes y primas constituía un poderoso instrumento para presionar a los concesionarios, sobre todo desde un punto de vista financiero, con objeto de que renunciaran a las ventas (o matriculaciones) fuera de su territorio contractual. En caso de realizar tales ventas, tenían que contar con una considerable reducción de sus ingresos. Además, estas operaciones suponen, de por sí, la pérdida para el concesionario del menudo lucrativo negocio postventa (*after sale*). La política de márgenes y primas adoptada mermaba aún más el interés financiero de este tipo de operaciones. Por esta razón, muchos concesionarios renunciaron, en general, a estas ventas, independientemente de que se tratara de operaciones potenciales con revendedores o con consumidores finales. Audi confirmó reiteradamente la aplicación efectiva de las nuevas normativas ([104]).

(81) Una política que establece un menor margen o una reducción de las primas por ventas o matriculaciones fuera del territorio contractual disminuye los ingresos de los concesionarios por tales operaciones y los beneficios correspondientes. Por consiguiente, dicha política limita el margen de maniobra económico de los concesionarios para efectuar esas ventas.

4. *Suministro restrictivo del mercado italiano*

(82) En agosto de 1993, Volkswagen y Audi ya elaboraron unas primeras líneas directrices para la reducción de los suministros al mercado gris, que estaban divididas en «procedimientos formales» y «medidas prácticas» ([105]). En tanto que los primeros apuntaban sobre todo al cumplimiento de los contratos de concesión, como medida concreta se propuso, en particular, la reducción de las existencias en los almacenes italianos.

a) Volkswagen AG

(83) Con el fin de limitar las reexportaciones desde Italia, Volkswagen decidió a finales de 1993 «ajustar la producción a las necesidades del mercado italiano» y «suministrar a los minoristas en función de sus necesidades», además de adoptar medidas para «reducir los *stocks* de los concesionarios» ([106]). La política de sumininstros aplicada en Italia causó, al menos en el año 1995, problemas de abastecimiento y largos plazos de entrega para casi todos los modelos.

(84) En el primer trimestre de 1995, Volkswagen ya ajustó «el suministro de los modelos Vento, Variant y Passat a la demanda italiana», de tal modo que no pudiese «producirse ningún tipo de presión de *stocks*» ([107]). De esta manera, la política aplicada por Volkswagen para limitar el volumen de posibles reexportaciones mediante un suministro restrictivo del mercado italiano demostró haber sido un éxito.

b) Audi AG

(85) Muchos de los clientes que habían encargado un vehículo Audi anularon sus pedidos debido a los excesivos plazos de entrega (más de un 9 % en el período del 1 de enero al 10 de abril de 1995) ([108]). A pesar de ello, en febrero de 1995, el fabricante decidió anular un suministro adicional de 8 000 vehículos del modelo A 4, que Autogerma había prometido a los concesionarios y que, aparentemente, estaban destinados a la reexportación ([109]). En abril de ese mismo año, Audio justificó la contingentación de suministros del nuevo A 4 alegando «que sólo [podía] satisfacerse la demanda italiana» ([110]). Audi y Autogerma reiteraron a lo largo del año su intención de mantener el suministro restrictivo del mercado italiano para impedir las reexportaciones (mercado gris) ([111]).

(86) Una política de suministros que —sin prestar especial atención a una demanda manifiestamente importante del extranjero— se orienta por la demanda prevista o real de los clientes italianos, restringe la oferta disponible para ventas a clientes de otros Estados miembros y da lugar a unos plazos de entrega más largos, sobre todo cuando se trata de clientes de otros territorios contractuales. De esta manera, el margen de maniobra de los concesionarios para realizar tales ventas, en particular a clientes extranjeros, se ve considerablemente reducido.

5. *Restricción de suministros dentro de la red de distribución*

(87) Al parecer, el aumento de las importaciones grises por revendedores no autorizados, unido a las reimportaciones por parte de concesionarios autorizados de VW/Audi de vehículos ofrecidos a precios sensiblemente inferiores a los de los concesionarios alemanes, provocó en determinadas zonas un importante descenso de los pedidos a éstos últimos. A raíz de ello, algunos concesionarios, sobre todo en Alemania, consideraron necesario reimportar vehículos procedentes de Italia recurriendo a concesionarios italianos o directamente a Autogerma, si bien se quejaban de unos plazos de entrega inusualmente largos ([112]).

(88) Volkswagen explicaba esta situación remitiendo a las medidas «para un suministro ajustado a las necesidades del mercado italiano (...), con la consecuencia de que el comercio italiano habrá de atender con la mercancía disponible en primer lugar a su clientela tradicional *in situ*». En septiembre de 1993, el comité de concesionarios VAG instaba a Volkswagen a «combatir con todos los medios las compras cruzadas en Europa, ya sean realizadas por los concesionarios o por nuestros clientes» ([113]).

(89) Algunos concesionarios alemanes también pidieron a Audi que «(impidiera) urgentemente la reimportación en Alemania de vehículos de exportación subvencionados por el constructor», puesto que «el precio de venta de estos vehículos es inferior al precio de coste pagado por la organización alemana», con lo que «a la larga, se acabará minando la capacidad de subsistencia de los concesionarios alemanes» ([114]). Las reimportaciones por parte de concesionarios alemanes fueron descubiertas por otros concesionarios alemanes, que comunicaron a Audi los números de chasis y los datos de los concesionarios italianos que realizaban los suministros ([115]).

(90) Respecto del mercado italiano, Autogerma pidió a Audi que se encargara de que los concesionarios alemanes interesados en las importaciones paralelas y que se habían dirigido por escrito a la propia Autogerma no «importunaran» constantemente a los concesionarios italianos ([116]). Además, respondió negativamente a las preguntas de concesionarios alemanes en torno a las posibilidades de suministro (los llamados suministros cruzados dentro de la red de distribución de VAG), alegando existencias insuficientes, escasez de suministro y largos plazos de entrega ([117]).

(91) Como solución posible, se propuso la suscripción de contratos inequívocos con el importador, en los que se estableciera que los vehículos suministrados sólo estaban destinados a su mercado y que en caso de incumplimiento se notificarían o, en su caso, ejecutarían sanciones convencionales y aun la rescisión del contrato ([118]). Por consiguiente, los fabricantes recibían presiones de los concesionarios alemanes para impedir las reimportaciones a Alemania.

(92) La limitación de los «suministros cruzados» dentro de la red de distribución, es decir, de la posibilidad de que los concesionarios adquieran vehículos de concesionarios de otros Estados miembros, supone para éstos una restricción de sus cauces de suministro de vehículos.

6. *Rescisión de contratos*

(93) A finales de 1993, Autogerma conminó a cincuenta concesionarios (entre ellos, Brenner Garage, Bolzano, concesionario que realiza un importante volumen de ventas), bajo la amenaza de consecuencias contractuales, a suspender de forma inmediata las ventas organizadas fuera de sus respectivos territorios contractuales ([119]). Estas amonestaciones se reiteraron a lo largo de 1994 y 1995 ([120]).

(94) Después de que en 1993 ya se hubiese rescindido el contrato a tres concesionarios ([121]), Autogerma decidió en mayo de 1994 dar por finalizado el contrato de concesión de Brenner Garage ([122]). En febrero de 1995, ya eran doce los concesionarios a los que se había rescindido el contrato ([123]).

(95) Obviamente, Autogerma rescindió los contratos por las ventas de los concesionarios fuera de su territorio contractual (o por las «importaciones grises»), aunque hizo hincapié en que «de cara al exterior, las rescisiones (se producían) lógicamente por otros motivos» ([124]). De hecho, nunca se invocaron las ventas a revendedores no autorizados como razón para la rescisión ([125]), sino que se alegaba, en particular, la no realización de los objetivos de venta y el incumplimiento de obligaciones contractuales. En al menos un caso, la finalización de la relación contractual se justificó remitiendo al Reglamento (CE) nº 1475/95 ([126]).

(96) Este comportamiento demuestra que Volkswagen AG, Audi AG y Autogerma SpA eran conscientes de que sus medidas también repercutían en las reimportaciones legalmente admisibles, es decir, en las ventas a consumidores finales no italianos o a los intermediarios que los representaban.

(97) La rescisión de un contrato de concesión o la amenaza de proceder a la rescisión en razón de las ventas realizadas fuera del territorio contractual induce a los concesionarios afectados a renunciar a tales ventas.

7. *Declaraciones de compromiso*

(98) Ya en octubre de 1993, Autogerma había recomendado a los concesionarios italianos que exigieran a los consumidores una «declaración de compromiso» ([127]). En otra circular de marzo de 1995, esta recomendación se formuló de manera más rigurosa. Con arreglo a la misma, todos los clientes —y, en particular, los extranjeros— que fueran desconocidos para los concesionarios debían firmar una declaración (*Dichiarazione di Impegno*) por la que se comprometían —bajo amenaza de una sanción convencional del 10 % del precio de compra— a no revender el vehículo adquirido antes de que transcurriesen tres meses desde su compra y, en ningún caso, antes de alcanzar un kilometraje mínimo de 3 000 km ([128]).

(99) Una declaración exigida por el constructor, su importador o cualquier otra empresa de la red de distribución por la que el consumidor final se ha de comprometer a no revender el vehículo antes de que transcurra determinado plazo o se alcance cierto kilometraje restringe la libertad de decisión de éste para adquirir un vehículo en otro Estado miembro.

D. ***Consecuencias de los acuerdos y prácticas de Volkswagen, Audi y Autogerma***

(100) En su calidad de parte contratante de los concesionarios italianos, Autogerma fue la encargada de ejecutar estas medidas. Con todo, Autogerma hizo hincapié en que Audi no podía aplicar por su cuenta medidas en Italia y que éstas requerían el «consentimiento» de la propia Autogerma ([129]).

(101) Autogerma advirtió a los concesionarios por distintos medios (cartas, auditorías, encuentros bilaterales, amonestaciones verbales) las consecuencias que se derivarían de las ventas fuera de su territorio contractual, por lo que éstos a menudo se abstuvieron de tales operaciones. Muchos clientes renunciaron a la compra de un vehículo dado que los concesionarios habían alegado problemas y retrasos en el suministro y excluido verbalmente y por escrito las exportaciones o ventas a clientes no italianos.

I. **Reacciones de los consumidores finales**

(102) Un gran número de clientes comunicó tanto a la Comisión como a los fabricantes las dificultades para adquirir un vehículo en Italia. Los documentos recopilados demuestran que se denegó la venta a determinados clientes en razón de su nacionalidad.

Muchos clientes informaron del mismo tipo de reacciones por parte de diferentes concesionarios, a tenor de las que se reproducen a continuación:

— «... erhalte ich von den Händlern dort immer wieder die Auskunft, daß sie zwar gerne an mich liefern würden, aber vom Importeur kein Auto bekämen, sobald ein Deutscher als Erwerber auftritt» ([130]);

— «... bekam ich vom Firmenchef die telefonische Auskunft, daß er mir als Deutschem kein Auto verkaufen darf (eine Bestimmung der Volkswagen AG)» ([131]);

— «... wurde mir ... bei drei VW-Händlern mitgeteilt, daß der Export jeglicher Fahrzeuge nicht erlaubt sei und man sich an diese Anordnung strikt zu halten habe. Einigen Händler sei — wegen Mißachtung dieser Anordnung — bereits die Konzession entzogen worden» ([132]);

— «All dealers told me that it is not possible to buy a car for export. Some of them told me that it is not possible because they wouldn't become any car in the future if they order a car for an Austrian once more» ([133]);

— «Es wurde mir ... mitgeteilt, daß die jeweilige Werkstätte ein Verbot von der Generalvertretung v. Audi hätte, die Autos an Ausländer zu verkaufen» ([134]);

— «... daß die italienischen Händler an Personen aus der Bundesrepublik Deutschland und Österreich, angeblich wegen einer Weisung des Fahrzeugherstellers, nichts verkaufen dürfen» ([135]);

— «... wurde uns mitgeteilt, daß wir, auf Anordnung von Wolfsburg, als Deutsche keinen Wagen dieser Modelle bekommen könnten» ([136]);

— «Die Antwort ... lautete nämlich unisono, daß sie mit Repressalien seitens des Generalinporteurs zu rechnen hätten, wenn sie auch nur ein Auto nach Österreich liefern» ([137]);

— «Von ital. VW/Audi-Händlern wurde mir in den letzten Monaten aufgrund diverser Anfragen jeweils mitgeteilt, daß es ihnen vom VW/Audi-Konzern nicht gestattet ist, Fahrzeuge nach Österreich zu verkaufen» ([138]);

— «Mit "leichtem Hinterton in der Stimme" wurde mir überall gesagt, daß "keine Liefermöglichkeit" für Kunden aus Deutschland bestünde. Manchmal wurde auch etwas mehr gesagt» ([139]);

— «sobald wir aber dem Händler sagen, diese Fahrzeuge sind für einzelne Privatpersonen in Deutschland oder Österreich bestimmt und daß wir Ihnen ohne weiteres ein Vermittlungs- oder Einkaufsmandat mit einer vom Notar beglaubigten Unterschrift vorlegen, will kein Händler nichts mehr wissen» bzw. «Die Antwort der Händler ist folgende: was Audi, Ingolstadt (Deutschland) sagt, wissen sie nicht, sie haben von ihrem Generalimporteur Autogerma absolutes Exportverbot, auch an private Endkunden.» bzw. «hat ca. vor einem Monat der österreichische Automobilclub (ÖMTC) auch probiert in Norditalien Fahrzeuge Ihrer Marke mit Mandat für Endkunden einzukaufen, auch die haben kein einziges Fahrzeug von dem Händler bekommen.» ([140]);

— «Er sagte mir, daß er von Seiten der Geschäftsführung von Auto Brenner gehalten sei, den Kaufvertrag nicht eher rauszuschicken, bis von Ihnen die ausdrückliche schriftliche Bestätigung vorliegt, daß (...) Frau ein Fahrzeug kaufen darf.» ([141]).

II. Comportamiento de los concesionarios de cara a Autogerma

(103) A raíz de las instrucciones y amonestaciones formuladas por Autogerma, varios concesionarios se comprometieron explícitamente ante el importador a renunciar a las ventas fuera de su territorio contractual y, en particular, a las ventas al extranjero ([142]). Algunos concesionarios adoptaron las medidas pertinentes (renuncia a las exportaciones o a exportar más allá del 15 %, matriculación de todos los vehículos en Italia, despido de empleados que hubiesen vendido al extranjero, autorización previa de Autogerma ([143]). A modo de ejemplo cabe señalar que el importador confirmó a Audi el éxito de la medida consistente en someter todas las ventas a la autorización previa por parte del propio importador.

III. Comportamiento de los concesionarios de cara a los clientes

(104) A resultas de la estrategia seguida por los constructores y el importador para limitar las reexportaciones de vehículos nuevos de Italia a Alemana y Austria, los concesionarios italianos se negaron en muchos casos a vender vehículos a clientes de estos Estados miembros (véase la descripción detallada en la sección I). Invocando el riesgo de «desavenencias» con el fabricante, los concesionarios desaconsejaban a los clientes matricular los vehículos fuera de Italia:

«Stiamo facendo tutto il possibile per tentare di riportare la vettura in Italia convincendo il cliente ad annullare la targatura. Siamo veramente spiacenti che questa vendita Vi abbia creato spiacevoli inconvenienti con la fabbrica» ([144]).

(105) Esta negativa se justificó de cara a los clientes extranjeros de distintas maneras, como, por ejemplo, utilizando fórmulas estándar en respuesta a la pretensión de reexportar un vehículo: «le agradecemos su fax (carta), pero (ya) no vendemos al extranjero» ([145]) o «lamentamos comunicarle que hemos suspendido las exportaciones» ([146]).

(106) En otros casos, los concesionarios alegaban el suministro restrictivo por parte del constructor y aconsejaban al cliente renunciar a la compra. A tal fin,

respondían a las numerosas solicitudes de información por parte de la clientela con la siguiente carta modelo:

«... da wir vom Werk nur eine kontingentierte Stückzahl an Fahrzeugen (VW-Audi) erhalten, ergeben sich unsichere Lieferzeiten, die sich bis über ein Jahr erstrecken können. Als Folge davon regelmäßige Preisänderungen und die Preisgarantie kann nicht mehr gewährt werden. Aus diesem Grund werden Sie wahrscheinlich davon absehen, Ihr Fahrzeug bei uns zu kaufen» ([147]).

(107) Autogerma confirmó el éxito de esta estrategia señalando a Audi:

«... wie aus der Ihnen vorliegenden monatlichen Verkaufsstatistik hervorgeht, ist der Verkauf von Audi-Neuwagen ins Ausland enorm zurückgegangen. ... Nach unseren Erkenntnissen behält sich der Händler im Rahmen seiner Verkaufspolitik vor, basierend auf den ihm zugeteilten Produktionsquoten Lieferzeiten zu nennen und seine Stammkundschaft zu bedienen» ([148]).

Audi tomó nota de los hechos descritos, pero señaló que «leider ... nach wie vor von vielen italienischen Händlern die Aussage gemacht (wird), daß es ihnen vom Hersteller bzw. vom Importeur untersagt worden sei, Fahrzeuge an ausländische Endabnehmer zu verkaufen» ([149]).

Capítulo 2

FUNDAMENTOS DE DERECHO

(108) Volkswagen y Audi comercializan sus vehículos dentro del territorio comunitario a través de redes de distribución selectiva. Volkswagen y Audi han designado a Autogerma importador exclusivo en Italia de sus vehículos de las marcas VW y Audi. Autogerma suscribe los contratos con los concesionarios de la red conforme a un contrato-tipo de concesión que abarca la comercialización de las dos marcas, VW y Audi. Según datos facilitados por Volkswagen, a partir de 1997 se ha previsto organizar por separado la comercialización de ambas marcas.

(109) Conforme a la jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (véase la sentencia de 24 de octubre de 1995 en el asunto C-266/93 — Bundeskartellamt/Volkswagen AG, VAG Leasing GmbH, Recopilación 1995, I-3477), los acuerdos entre agentes económicos que operan en distintos niveles de actividad económica, denominados acuerdos verticales, pueden constituir acuerdos en el sentido de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado y entrar en el ámbito de la prohibición prevista en dicha disposición.

A. *Apartado 1 del artículo 85*

I. **Empresas**

(110) Volkswagen AG, junto con sus empresas filiales, Audi AG y Autogerma SpA, y los concesionarios constituyen empresas conforme a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85.

II. **Acuerdo**

1. *Prohibición/restricción de exportar*

(111) El análisis de los acuerdos y prácticas concertadas de Volkswagen, Audi y Autogerma, descritos en el capítulo 1, C, permite comprobar que, en el marco de su red de distribución exclusiva y selectiva, estas empresas han acordado con sus concesionarios italianos una política de compartimentación del mercado que se plasma en la prohibición/restricción de exportar impuesta a los concesionarios italianos.

(112) La prohibición/restricción de exportar se deriva de un conjunto de medidas preventivas, de control y sancionatorias. Durante la verificación, la Comisión encontró documentos en los que se enumeran las distintas medidas. En particular, constituyen pruebas de ello los documentos citados en el capítulo 1, C.I (véanse las notas 14 a 18 y el documento *Maßnahmenprogramm*, de 10 de febrero de 1995, en la nota 123).

(113) En lo que respecta a las medidas concretas, se remite a las advertencias e instrucciones dirigidas a los concesionarios, que se describen en el capítulo 1, C.II.1 (documentos citados en las notas 14 y 61 a 70).

(114) La supervisión de los concesionarios mediante el control de las entradas de pedidos, las ventas —incluida la obligación de que los concesionarios no vendan vehículos a clientes no italianos hasta contar con la autorización previa de Autogerma— y de las matriculaciones, así como a través de auditorías contables, se describen en el capítulo 1, C.I (documentos citados en las notas 40 a 48 y 143). La colaboración entre los fabricantes y el importador en el control de las actividades comerciales de los concesionarios italianos queda patente en el capítulo 1, C.I (documentos citados en las notas 19 a 31).

(115) En el capítulo 1, C.II.6 se citan algunos ejemplos de sanciones —amonestaciones, advertencias y rescisiones— adoptadas contra los concesionarios italianos; a este respecto se remite a los documentos mencionados en las notas 71, 120 a 127 y al documento citado en la nota 62 *Export aus Italien*, de 13 de junio de 1994.

El convenio que, por lo menos desde 1987, figura en los contratos suscritos con los concesionarios italianos, según el cual las primas sólo se abonan, en principio, por las ventas del concesionario dentro de su territorio contractual, se describe en el capítulo 1, C.II.3 (véanse los documentos citados en la nota 94). El endurecimiento de las condiciones de este convenio mediante la modificación del contrato de concesión, con efecto a partir del 1 de enero de 1995 (véase el documento citado en la nota 98), en el sentido de que el pago de la prima se supedita básicamente a que el vehículo vendido sea matriculado en el territorio contratual del concesionario, también se describe en el capítulo 1, C.II.3. El capítulo 1, C.II.3 se ocupa del bloqueo efectivo del pago de la prima, por lo menos a partir de 1993 (véanse los documentos citados en las notas 18, 95 y 96). La introducción de un margen fraccionado, que comenzó por los modelos VW Polo y Audi A 4, queda demostrada en los documentos de las notas 78 a 81, 84 y 85 en lo que respecta a Volkswagen [capítulo 1, C.II.2 y capítulo 1, C.II.2.c)] y en los documentos de las notas 82 y 87 a 89 en lo que respecta a Audi (capítulo 1, C.II.2).

(116) Dentro de la prohibición/restricción de exportar se inscribe también la prohibición de los suministros cruzados, es decir, de los suministros dentro de la red de distribución. A los concesionarios italianos se les prohíbe suministrar a concesionarios de las marcas VW y Audi en otros Estados miembros. Así lo demuestra el hecho de que Autogerma comunicara a Audi que los concesionarios alemanes obstruirían el trabajo de los italianos, añadiendo que se debía obligar a los concesionarios alemanes a renunciar a las compras cruzadas. Como prueba de ello se remite, en particular, a los documentos citados en las notas 112 y 113 (capítulo 1, C.II.5) y en las notas 14 y 16 (capítulo 1, C.II.5). Además, la propia Autogerma rechazó pedidos de concesionarios no italianos bajo el pretexto de que no disponían de *stock* suficiente (véase el documento citado en la nota 117, capítulo 1, C.II.6) en lugar de alegar que el importador no vendía directamente.

(117) La prohibición/restricción de exportar se traducía también en una restricción de los suministros en el mercado italiano (véase el documento *Maßnahmen programm*, de 10 de febrero de 1995, citado en la nota 123). Los documentos encontrados por la Comisión durante la verificación muestran que VW, desde noviembre de 1993 (véase el documento citado en la nota 106 *Maßnahmen zur Begrenzung von Re-Exporten aus Italien,* capítulo 1, C.II.4), y Audi, por lo menos desde diciembre de 1993 (véase la nota citada en la nota 106 *Gespräch am 14. 12. 93 in Wolfsburg, Marken Audi und VW: Preisplanung Italien/EG-Preisharmonisierung)*, obligaron a los concesionarios italianos a atenerse a la prohibición/restricción de exportar, practicando una política de restricción de los suministros en el mercado italiano.

(118) En la carta que remitió a Audi el 13 de junio de 1994, *Export aus Italien*, Autogerma confirmó también la existencia de dichas restricciones de suministro (nota 62):

«... Obwohl die Lieferzeiten für den Audi 80 von bis zu 8 Monaten deutlich reduziert werden konnten, werden die Händler noch immer kontingentiert. Ein Händler, der eine übergroße Anzahl an Audi 80 bestellt, bekommt diese nicht geliefert ...».

(119) En la conversación que mantuvo con Audi el 22 de marzo de 1995 (véase el acta de esta conversión citada en la nota 107, de 27 de marzo de 1995), Volkswagen constató que el suministro de vehículos de la marca VW se había adaptado a la demanda en Italia. Afirmó que a los concesionarios sólo se les suministraban los vehículos necesarios para atender a la clientela de su territorio contractual. La propia Audi, en la nota interna *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt, 25. 11. 1994* (véase el documento citado en la nota 82), declaraba en relación con el nuevo Audio A 4:

«... Belieferung wird so gesteuert, daß nur die italienische Nachfrage befriedigt wird ...».

(120) Entre las medidas adoptadas en el contexto de la prohibición/restricción de exportar destacan también las instrucciones dadas a los concesionarios para que supeditaran la suscripción de contratos de compraventa con consumidores finales a que estos últimos firmaran una declaración de compromiso (véanse el capítulo 1, C.II.7 y los documentos citados en las notas 127 y 128).

2. *Acuerdo*

(121) La prohibición/restricción de exportar forma parte de las relaciones contractuales que mantiene Autogerma con los concesionarios de la red de distribución selectiva de las marcas VW y Audi en el mercado italiano. Dicha prohibición/restricción fue acordada con los concesionarios en parte mediante circulares y en parte verbalmente; los concesionarios dieron su consentimiento al respecto.

(122) Autogerma materializó las directrices de Volkswagen en relación con la introducción de un nuevo sistema de márgenes mediante el envío de dos circulares a los concesionarios. Autogerma ya había creado el fundamento jurídico para tal práctica con efecto a partir del 1 de enero de 1994: mediante la inclusión de un convenio en el anexo del contrato *(convenzione)* se excluía la aplicación de la política de márgenes practicada hasta entonces a nuevos modelos de vehículos, pero no se tomaba ninguna determinación en torno a un nuevo sistema de márgenes [capítulo 1, C.II.2, en particular capítulo 1, C.II.2c)]. A partir de entonces, Autogerma concretó el nuevo sistema de márgenes en las circulares de 20 de octubre de 1994 y de 2 de noviembre de 1994 (véanse el capítulo 1, C.II.2 y los documentos citados en la nota 85). En la circular de 20 de octubre de 1994, Autogerma anunció la estructura del nuevo sistema de márgenes mediante el ejemplo del nuevo modelo de VW Polo que estaba a punto de ser comercializado (véase la traducción en la nota 85):

«. . .

A. Tutti i Concessionari — lettera del: 20. 10. 1994 — foglio: 2

Loro Sedi — COM1/ORG/EP/ad

Ciò premesso, nell'intento di trovare valide soluzioni di interesse vitale, per noi come per tutta la Organizzazione, in merito alle problematiche più volte emerse, che spingono talora alcune Aziende a comportamenti non in linea con i reciproci interessi (per esempio, vendite tramite rivenditori non autorizzati, sconti non motivati ed eccessivi, vendite fuori territorio, e altro) si è trattata — con il Presidente, i Vicepresidenti e alcuni Consiglieri dell'UCAV, presenti a Verona martedì 18.10 u.s. nell'ambito della riunione del Gruppo di lavoro ISC — una nuova strutturazione degli sconti per la Nuova Polo, così composta:

a- Sconto base/immediato in fattura = 8 %

b- Sconto "differito a breve" = 5 %

Totale (come per il modello precedente) = 13 %

c- Maggior Sconto (con stesse modalità) = 3 %

In particolare, lo sconto "differito a breve" di cui al punto b- verrà riconosciuto a posteriori ma in tempi brevi, e sarà basato specificatamente sul reciproco impegno, sia nostro come anche di ciascuna Azienda concessionaria della Autogerma, di curare il territorio contrattuale per cui entrambi — Autogerma e concessionaria — sono competenti per impostazione, per commercializzazione e vendita, nonché per l'obbligo della intensa cura reciproca dell'utilizzatore finale residente nel territorio affidato.

Rimane da valutare se opportuno, cioè di interesse comune per tutti noi, di modificare o meno (in su o in giù) la franchigia dell'attuale 15 % (di fuori territorio).

I Signori Delegati UCAV di area prenderanno quindi rapidamente contatto con Voi per approfondire quanto sopra nonché accogliere riflessioni, suggerimenti e migliorie in relazione.

I predetti Delegati si consulteranno quindi successivamente con urgenza con noi affinché la Autogerma possa prendere la propria decisione in via definitiva. . .»

(123) En la circular de 2 de noviembre de 1994 (nota 85) se comunicó a las concesionarios que, con carácter inmediato y como mínimo hasta el 30 de abril de 1995, se aplicaría un nuevo sistema de márgenes conforme a la descripción de la circular de 20 de octubre de 1994. Ambas circulares pasaron a formar parte de las relaciones contractuales entre Autogerma y los concesionarios, dado que su objetivo consistía en regular con mayor precisión el sistema de distribución mediante el convenio *(convenzione)* anejo al contrato, que excluía la aplicación del antiguo sistema de márgenes a nuevos modelos de vehículos. En la circular de 2 de noviembre de 1994, Autogerma afirmaba que el nuevo sistema sería de aplicación inmediata. Desde el 2 de noviembre de 1994, el nuevo sistema de márgenes forma parte de las relaciones contractuales entre Autogerma y los concesionarios. Esta interpretación se ve apoyada por las sentencias del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en los asuntos acumulados Ford/Comisión y en el procedimiento prejudicial Bayerische Motorenwerke/ALD Auto-Leasing D GmbH ([150]).

(124) Autogerma comenzó a aplicar las directrices de Audi sobre el sistema de márgenes, como máximo, en noviembre de 1994; éste quedó recogido en los contratos de los concesionarios italianos mediante un convenio adicional [véase la nota de Autogerma a Audi de 10 de noviembre de 1994 *Splitmargensystem — Audi A 4* en la nota 87, capítulo 1, C.II.2c.2) y el documento citado en la nota 93].

(125) Además, a partir de 1987, en los contratos suscritos con los concesionarios italianos, Autogerma acordó que, en principio, el pago de primas se limitaría exclusivamente a las ventas a clientes (independientemente de que se tratara de usuarios finales, intermediarios, otros concesionarios o revendedores que no pertenecieran a la red contractual) dentro del territorio contratual. Las condiciones del convenio denominado *convenzione B*, relativo al sistema de primas, se endurecieron con efecto a partir del 1 de enero de 1995, de tal modo que las primas sólo se conceden por la venta de los vehículos que también sean matriculados dentro del territorio contractual del concesionario. Así lo demuestra el documento citado en la nota 98.

(126) Además, los concesionarios se han comprometido expresamente con el importador a abstenerse de vender fuera de su territorio contractual, pero sobre todo en el extranjero (capítulo 1, D.II), tal como demuestra el documento citado en la nota 142.

(127) Por otro lado, las prácticas de los concesionarios que se describen a continuación indican que éstos dieron su consentimiento a la prohibición/restricción de exportar:

— con arreglo a la prohibición/restricción de exportar, los concesionarios dan instrucciones a sus intermediarios para que dejen de vender en el extranjero. La prueba que dispone la Comisión es la carta remitida el 6 de marzo de 1995 por el concesionario de VW/Audi Eurocar SpA a sus intermediarios Fantini, Mansutti, Torresan, Ciesse Car, Tonero, Fantini y Autogris (véase la nota 62 y la traducción correspondiente), en la que les comunica que Autogerma prohíbe categóricamente la venta de automóviles en el extranjero y que las ventas fuera del territorio contractual no pueden rebasar el 15 % del total de sus ventas:

«Già in passato abbiamo avuto modo di intrattenerVi sulla delicata questione delle vendite fuori zona.

Poiché l'Autogerma non intende più tollerare una eccessiva attività di vendita al di fuori della propria area di competenza, ribadiamo quanto segue:

— sono assolutamente vietate le vendite all'estero (anche di quelle vetture preventivamente immatricolate in Italia)

— saranno penalizzate tutte le vendite al di fuori della propria zona di competenza eccedenti il 15 % delle proprie consegne»;

— los concesionarios despiden a los empleados que han vendido al extranjero. Como prueba de ello, se remite a la nota 143 *Oggetto: Colloquio con Sig. Beikricher.-BZ.*, de 21 de octubre de 1994;

— los concesionarios piden autorización previa a Autogerma antes de firmar cualquier contrato de compraventa con un usuario final residente en el extranjero (capítulo 1, D.II). A este respecto, se remite a las cartas citadas en la nota 143, dirigidas a Autogerma por los concesionarios Brenner Garage, el 19 de diciembre de 1994, y Dorigoni, el 22 de junio de 1995;

— los concesionarios se niegan a vender a usuarios finales con residencia fuera de Italia y a otros concesionarios BW/Audi alegando que han abandonado sus ventas al extranjero (capítulo 1, D.III). Así lo demuestran las cartas del concesionario Dorigoni reproducidas en las notas 145 y 146;

— los concesionarios sugieren a usuarios finales y otros concesionarios de la red que renuncien a la compra del vehículo, alegando que el plazo de entrega será superior a un año (capítulo 1, D.III). Así lo demuestran las cartas del concesionario Auto Brenner reproducidas en la nota 147;

— los concesionarios han exigido la declaración de compromiso a los usuarios finales. Así queda demostrado en los contratos de compraventa citados en la nota 128;

— los concesionarios han aceptado el bloqueo del pago de primas sobre las ventas fuera del territorio contractual. El presidente de Autogerma podía reservarse en cada caso la posibilidad de autorizar el pago de primas sin exponerse a que los concesionarios le plantearan problemas. Así queda demostrado en la nota interna *Non riconoscimento/trattenuta del Maggior Sconto per vendite fuori zona (compreso esportazioni parallele)*, de 28 de junio de 1994 (nota 97).

3. *Conclusión*

(128) Las medidas adoptadas por Volkswagen, Audi y Autogerma para impedir o limitar las exportaciones paralelas no constituyen iniciativas unilaterales que se sustraen a la prohibición del apartado 1 del artículo 85, sino que se inscriben en las relaciones contractuales que mantiene el fabricante, a través de Autogerma, con los concesionarios de su red de distribución selectiva, dado que fueron adoptadas de común acuerdo para formar parte integrante de los contratos. Ya en el asunto 107/82 AEG/Comisión ([151]), el Tribunal de Justicia determinó que la inclusión de un concesionario en la red de distribución selectiva implica la aceptación explícita o implícita de la política del fabricante. También la política de suministro rescrictivo aplicada por Volkswagen y Audi, considerada en su contexto económico y jurídico, despliega sus efectos en el marco de los acuerdos de distribución suscritos con los concesionarios. La política de restricción de los suministros modifica las relaciones contractuales entre Volkswagen, Audi, Autogerma y los concesionarios. Los fabricantes ya no ejecutan todos los pedidos que cursan los concesionarios. A este respecto, se remite a la sentencia del Tribunal de Justicia en los asuntos acumulados 25 y 26/84 Ford/Comisión ([152]), basada en un caso similar. Además, los concesionarios alemanes y austríacos Volkswagen y Audi, por lo menos desde septiembre de 1993, han venido insistiendo en que los fabricantes restringen los suministros al mercado italiano (véanse los documentos *Rede von Herrn Knief zur Plenum-Veranstaltung mit Herrn Dr. Piëch anläßlich des Europa-Kongresses am 8. September 1993 in Frankfurt,* en la nota 113, y *Protokoll der 7. Konferenz des Europäischen Händlerbeirats VW/Audi vom 21. bis 23. April 1994 in Dublin,* en la nota 105).

(129) El hecho de que el concesionario respete la prohibición/restricción de exportar debido a la presión del fabricante es irrelevante. En el asunto Hasselblad ([153]), la Comisión, en su Decisión 82/367/CEE declaró que, a la hora de determinar una práctica concertada, basta con que «... una empresa adapte de forma consciente y autónoma su actuación a los deseos de otra empresa; los motivos que la lleven a ello o el conocimiento de que se está infringiendo la ley no entran en consideración».

III. **Restricción significativa de la competencia**

1. *La restricción de la competencia como objeto o efecto*

a) Objeto

(130) El sistema para descubrir a los concesionarios que exportan y las sanciones ligadas al mismo tienen por objeto limitar la competencia en el seno de una misma marca (*intra-brand*). Se trata de impedir que los concesionarios italianos aprovechen determinadas ventajas desde el punto de vista de la competencia, como las que se derivan de las fluctuaciones monetarias, en perjuicio de concesionarios de otros Estados miembros vendiendo automóviles a clientes que no residen en su territorio contractual o en Italia. Se establece una única distinción entre clientes que residen fuera o dentro del territorio contractual o de Italia, pero no se distingue entre distintos tipos de clientes (usuarios finales, intermediarios habilitados por éstos, otros concesionarios de la red de distribución o revendedores libres ajenos a dicha red). De este modo, los mercados quedan compartimentados.

(131) La restricción de la competencia como objeto de las prácticas concertadas se deriva tanto del conjunto de medidas como de cada una de ellas considerada aisladamente.

i) La restricción de la competencia como objeto del conjunto de medidas

El objeto que se persigue con el conjunto de medidas, el de impedir las exportaciones paralelas o -tal y como suelen llamarlas Volkswagen, Audi y Autogerma- las reexportaciones, queda patente en la nota interna Re-Exporte de Volkswagen, de 1 de marzo de 1994 (véase también la nota 102):

«...

3. Trotz preislicher Verschlechterung unserer Produkte in Italien ergab sich durch den Lira-Verfall ein erhebliches Preisgefälle zu Deutschland und anderen Märkten. Diese Situation hat vor allem bei den Händlern im norditalienischen Raum zu Re-Exporten geführt (in Summe 1993 ca. 17 000 Volkswagen PKW nach Deutschland).

Stand: 20. Dezember 1993 KFZ-Zul.Amt Flensburg

4. Durch geeignete Maßnahmen
   — Händleraudits
   — Abmahnungen
   — gezielte Zuteilung
   — Bonuskürzungen
   — Kündigungen (3 Händler in 1993)

   wurde seitens Autogerma S.p.A. und Volkswagen AG Einfluß genommen.

   Dadurch wurden die Re-Exporte erheblich eingeschränkt ...».

(132) También la carta dirigida por Autogerma a Volkswagen AG el 26 de septiembre de 1994 *Measures to control and prevent reexport* (véanse el capítulo 1, C.I y la nota 15, así como su traducción correspondiente) es elocuente en este sentido:

«with reference to the discussion we had in Verona Thursday 15 and Friday 16 of September ... we confirm herewith the main measures taken by Autogerma to control and prevent re-export.

We are convinced that with these measures we shall possibly reduce drastically the re-export if also in Germany actions are taken with the German dealers which are continuously looking for new cars getting in touch directly with our dealers and Companies like VAGAS are prohibited to make interesting offerings to our dealers which are in this moment in red figures ...».

(133) Estos documentos demuestran que el conjunto de medidas se basa en una estrategia de Volkswagen, Audi y Autogerma cuyo fin es reducir drásticamente las exportaciones paralelas procedentes de Italia. Con tales medidas, los fabricantes pretenden interferir en la situación del mercado y determinar su evolución. El objetivo perseguido explícitamente por Audi consiste en limitar las exportaciones, situándolas por debajo de 100 automóviles al mes (véase el documento manuscrito que figura en la nota 58) o reduciéndolas en un plazo de seis meses a la mitad del volumen de importaciones grises/reimportaciones registrado en febrero de 1995. Gracias al conjunto de medidas, se esperaba alcanzar este objetivo en septiembre de 1995 (véase el acta de la reunión interdepartamental de 3 de febrero de 1995 en la nota 59).

(134) El hecho de que el conjunto de medidas tenga por objeto restringir la competencia queda especialmente patente si se tiene en cuenta la combinación del sistema de primas y márgenes con la política de suministro restrictivo (véase el documento *Maßnahmenprogramm*, de 10 de febrero de 1995, en la nota 123): las primas y los márgenes son las bases de cálculo del concesionario para determinar la rentabilidad de la venta de un automóvil en su empresa teniendo en cuenta los gastos correspondientes (personal de ventas, salas de exposición). Las primas y los márgenes también determinan los límites de que dispone el concesionario a la hora de negociar el precio con los clientes. Si el concesionario sabe que cuando vende un automóvil fuera de su territorio contractual se le suprime la prima del 3 %, renunciará a cerrar este tipo de operaciones por lo menos mientras pueda vender los

automóviles que le hayan sido asignados dentro de su territorio contractual. El sistema de márgenes se orienta hacia el mismo objetivo, aunque de forma más contundente, dado que cuando el concesionario vende a clientes que no residen en su territorio contractual, el beneficio que obtiene es menor en casi un 40 % (5 % del margen del 13 %) y, si se añade la prima, en un 50 % (en el caso de VW) (véase el documento *Maßnahmenprogramm*, de 10 de febrero de 1995, citado en la nota 123), o en un 33 % (5 % del margen del 15 %) y, con la prima, en un 44 % (en el caso de Audi) por unidad vendida. Tampoco puede elevar el precio de venta del automóvil por un importe equivalente y hacer que la desventaja financiera recaiga sobre el cliente si no quiere perder su capacidad competitiva. Por tanto, ante la política de suministro restrictivo practicada por VW y Audi, los concesionarios se ven inducidos a no aceptar las ofertas de compra de usuarios finales que residen fuera de su territorio contractual.

ii) La restricción de la competencia como objeto de cada una de las medidas consideradas individualmente

(135) Las medidas adoptadas por Volkswagen, Audi y Autogerma con respecto a los concesionarios para aplicar la prohibición/restricción de exportar no sólo han de calificarse de restrictivas de la competencia tomadas en su conjunto, sino que además, considerada cada una de ellas por separado, están destinadas objetivamente a privar a los concesionarios italianos del interés por exportar.

(136) — La limitación del pago de las primas a las ventas dentro del territorio contractual, tal y como se estipula en el convenio B (*convenzione B*) del contrato de concesión, anula el interés de los concesionarios por suministrar a usuarios finales, intermediarios habilitados por éstos u otros concesionarios de la red procedentes de otros territorios contractuales. Ya en el asunto Sperry New Holland ([154]), la Comisión declaró en su Decisión 85/617/CEE, que están prohibidos los convenios o prácticas conforme a los cuales las primas se supediten a la condición de que el cliente no exporte el producto de que se trate. El objeto de tal medida, que consiste en restringir la competencia, se alcanza con la mera inclusión de tal cláusula en el contrato de concesión. No es necesario que además se aplique tal cláusula ([155]). El bloqueo efectivo de la prima para las ventas fuera del territorio contractual por lo menos desde septiembre de 1993, refuerza dicho objeto. El bloqueo de la prima constituye —tal y como la califica la propia Autogerma (véanse la carta de 21 de septiembre de 1994 en la nota 14 y el capítulo 1, C.I)— una sanción cuya finalidad es obstaculizar el comercio intracomunitario.

(137) — El sistema de márgenes introducido como complemento del bloqueo de las primas responde al mismo objeto. Dicho objeto se consigue ya con la mera introducción del sistema, inicialmente para un período limitado (véase la circular de 2 de noviembre de 1994 en la nota 85). Se limita la libertad de actuación de los concesionarios, dado que cuando venden fuera de su territorio contractual se exponen a que Autogerma adopte represalias, tales como recuperar el margen de forma retroactiva. La Comisión ha confirmado esta apreciación en varias decisiones ([156]). Sin embargo, el sistema de márgenes siguió aplicándose con posterioridad al 30 de abril de 1995 (véanse el documento *Maßnahmen zur Reduzierung von Grauexporten*, con fecha de 21 de agosto de 1995, en la nota 81 y el que figura en la nota 86).

(138) Con respecto al objetivo del sistema de márgenes y primas, Audi declaraba en la nota interna dirigida por el Sr. Díaz Ruiz al presidente del Consejo de Audi, Dr. Demel el 23 de noviembre de 1994 (véase el documento citado en la nota 93) lo siguiente:

«... Anbei erhalten Sie die schriftliche Bestätigung von Herrn Schlesinger über die zusätzlich eingeführten Maßnahmen (Splitmarge), um Grauimporte zu verhindern.

Dies bedeutet, daß ein Händler, der Grauimporte vornimmt, 5 % Splitmargen-Anteil + 3 % Bonus verliert, was eine zusätzliche Preiserhöhung von 8 % darstellt.

Die Zustimmung der Händler zu dieser Splitmarge bedeutet, daß die Mehrzahl aller Händler bereit ist, Grauimporte zu verhindern, weil die Vertriebskosten beim Kauf eines Autos mehr als 10 % darstellen.

Das heißt, kurzfristig würde der Händler einen negativen Cash-flow für jedes Auto erzielen ...».

(139) — La prohibición de los suministros cruzados tiene por finalidad obstaculizar el comercio transfronterizo de mercancías entre los concesionarios italianos y los de los demás Estados miembros y compartimentar los mercados en el ámbito de la comercialización. De este modo se pueden mantener las diferencias, en parte significativas, que presentan los precios de los automóviles de las marcas VW y Audi dentro del mercado común (capítulo 1, B.II). La Comisión y el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas han subrayado en múltiples ocasiones que la obstaculización o prohibición de los suministros cruzados es incompatible con lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 ([157]).

(140) — Por instrucciones de Autogerma, los concesionarios estaban obligados a obtener la autorización previa del importador para vender sus productos fuera del territorio contractual (véanse, en particular, los documentos citados en las notas 70 y 143). De este modo, Autogerma limitaba la libertad contractual de los concesionarios para restringir la competencia dentro de la red de concesionarios.

(141) — La política de suministro restrictivo del mercado italiano introducida por Volkswagen y Audi tiene por objeto —tal y como se ha expuesto en el capítulo 2.A.II.1— limitar el ámbito de actividad de los concesionarios italianos a su territorio contractual. El objetivo de la restricción de los suministros no es reducir la presión del stock que soportan algunos concesionarios italianos (es decir, la cantidad de vehículos que el concesionario ha de adquirir al fabricante por instrucciones de éste) para descargarles del peso financiero; más bien se trataba de evitar que esta presión menoscabara la prohibición/restricción de exportar. Así lo demuestra el documento citado en la nota 107. Autogerma abordó la finalidad restrictiva de la competencia que presentaba la política de suministro restringido en la carta que remitió a Audi el 13 de junio de 1994, Export aus Italien (véanse la nota 62 y la cita en el capítulo 2, A.II.1). El suministro restringido tampoco puede justificarse alegando problemas de suministro, dado que esta medida afectaba a todos los modelos desde finales de 1993 y fue reforzada con la llegada de los nuevos modelos VW Polo y Audi A 4. En febrero de 1995, Audi anuló la entrega de 8 000 automóviles del modelo Audi A 4. Cuando Autogerma protestó ante Audi por dicha anulación, ésta confirmó su política de suministro restrictivo del mercado italiano. A este respecto, en una comunicación interna del grupo operativo creado por Audi, que data del 6 de febrero de 1995 (nota 109), se afirma lo siguiente:

«Lieferung von weiteren 8 000 Fahrzeugen für den italienischen Markt

Die italienischen Händler haben gefordert, daß weitere 8 000 Audi A4 1995 nach Italien geliefert werden sollen. Die Autogerma soll eine entsprechende Zusage bereits gegenüber den italienischen Händlern abgegeben haben.

Ursprünglich war vorgesehen, den italienischen Markt restriktiv und marktgerecht zu beliefern. Durch die Zusage von weiteren 8 000 Fahrzeugen können sich die italienischen Händler bereits im jetzigen Stadium auf den Reexport von Audi A4 einstellen und entsprechende Zusagen gegenüber freien Importeuren und Händlern abgeben. Die Marktbearbeitung mit den ursprünglich zugesagten Fahrzeugen könnte vernachlässigt werden.

Um in Italien ein Zeichen zu setzen, daß die von Ihnen angekündigte restriktive und marktgerechte Belieferung beibehalten wird, sollte die Zusage vom Ressortgespräch, daß die geforderten 8 000 Fahrzeuge nicht geliefert werden, umgehend dem Importeur bekanntgegeben werden.

Wir bitten Sie, diese Beschlußlage der Autogerma umgehend mitzuteilen und für eine entsprechende Kommunikation im italienischen Handel zu sorgen . . .».

(142) — Con el conocimiento de Volkswagen y Audi, Autogerma utilizó el temor de los concesionarios a la rescisión del contrato de concesión como medio de presión para que respetaran la prohibición/restricción de exportar. El contrato de concesión puede resolverse sin alegar motivo alguno, con un plazo de preaviso de un año como mínimo (véase §XXI artículo 1 del contrato de concesión, nota 83). De hecho, Autogerma rescindió los contratos de los concesionarios que habían vendido vehículos para la exportación (véase el documento *Export aus Italien*, de 13 de junio de 1994, citado en la nota 62); en círculos internos se ha insistido en que las rescisiones se produjeron, «de cara al exterior, por otros motivos» (véanse el documento citado en la nota 125: *Besuch bei Autogerma*, de 10 de febrero de 1995, y el capítulo 1, C.II.6). El hecho de que el fabricante o importador se sirva del contrato de concesión para interferir en la libertad contractual del concesionario en una situación de dependencia económica como la que presenta este último constituye una restricción de la competencia con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE. La Comisión ya confirmó esta apreciación en la Decisión 82/367/CEE ([158]).

(143) — Con el conocimiento de los fabricantes, Autogerma convino con los concesionarios en que exigirían a los usuarios finales una declaración de compromiso. De este modo se pretendía forzar a los usuarios a aceptar una declaración de compromiso que limitaba su derecho a utilizar su producto conforme a sus propios deseos. Este tipo de actuación representa una restricción de la competencia a tenor de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado. En este contexto, el Tribunal de Justicia ha declarado:

«Según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, las cláusulas de los contratos de suministro que limiten la libertad del comprador de utilizar el producto suministrado en función de sus propios intereses económicos constituye una restricción de la competencia conforme a lo dispuesto en el artículo 85 del Tratado CEE ([159])».

b) Efectos

(144) Las medidas consideradas tienen por efecto restringir las ventas transfronterizas de automóviles. A los concesionarios se les repitió en diversas ocasiones (véase la carta a la que se refiere la nota 15 *Measures to control and prevent reexport*, de 26 de septiembre de 1994, citada en el capítulo 1, C.I; véase el documento al que se refiere la nota 18, citado en el capítulo 1, C.I) que sólo podían vender dentro de su territorio contractual. En caso de incumplimiento de esta norma, se les aplicarían las sanciones descritas. Los concesionarios se ajustaron a las instrucciones de Autogerma absteniéndose de vender a clientes de fuera de su territorio contrac-

tual (sin distinguir si se trataba de usuarios finales, intermediarios habilitados por éstos, otros concesionarios de la red de distribución o revendedores independientes ajenos a la misma). En el capítulo 1, D se explica que los concesionarios se negaban a vender automóviles de las marcas VW/Audi a los usuarios finales alegando que el fabricante o el importador general prohibía las exportaciones (véanse los documentos citados en el capítulo 1, D.I y las notas 130, 132, 134, 135, 136, 138 y 140). Solían justificar tal negativa alegando que si vendían un vehículo destinado a la exportación cabía esperar represalias por parte del importador general (documentos citados anteriormente, nota 137) e incluso la rescisión del contrato de concesión (documentos citados anteriormente, nota 132). También respondían con cartas-tipo a las demandas de clientes de fuera de su territorio contractual, incluso cuando se trataba claramente de usuarios finales; bajo el pretexto de que los plazos de entrega serían largos, les desaconsejaban la compra (véanse los documentos citados en el capítulo 1, D.III y las notas 145 y 147). La Comisión dispone de un documento según el cual un concesionario trató de recomprar un automóvil que él mismo había suministrado a un usuario final residente fuera de su territorio contractual y explicaba estos esfuerzos a Autogerma, lamentando haber causado molestias al fabricante al efectuar dicha operación (véase el documento citado en el capítulo 1, D.III y la nota 144).

(145) Autogerma informó a Audi de que, gracias a las medidas adoptadas, se habían reducido enormemente las exportaciones de automóviles de las marcas VW/Audi (documentos citados anteriormente, nota 148). También el importador general de Volkswagen, Audi y Porsche en Austria confirmó a Audi el 27 de marzo de 1995 que, como consecuencia de las medidas adoptadas, el mercado había quedado compartimentado (nota 31):

«... Aus den in der jüngsten Zeit mit den Händlern der betroffenen Gebiete geführten Gesprächen konnten wir feststellen, daß sich das Thema Grauimporte beruhigt hat. So ist bis zur Stunde kein einziger A4 aus Italien nach Österreich importiert worden.

Die von Ihnen gemeinsam mit dem italienischen Importeur eingeleiteten Maßnahmen scheinen also zu wirken. Dafür möchten wir uns bei Ihnen und allen, die daran mitgewirkt haben, sehr herzlich bedanken ...».

c) Conclusión

(146) Las medidas adoptadas por Volkswagen, Audi y Autogerma tenían por objeto la prohibición/restricción de exportar y, de hecho, en todo caso en lo que respecta a Alemania y a Austria, han dado lugar a tal prohibición. Dichas medidas, tanto en su conjunto como consideradas individualmente, pueden restringir la competencia.

2. *Restricción significativa de la competencia*

(147) Volkswagen y Audi disponen de cuotas significativas en el mercado de automóviles nuevos de la Comunidad (capítulo 1, A.III). Las cuotas de ambas empresas se considerarán conjuntamente, dado que Audi, en tanto que filial de Volkswagen, persigue una estrategia de mercado acordada con ésta. A este respecto, se remite a una nota de conversación —*Preisharmonisierung*, de 30 de agosto de 1993— hallada por la Comisión (nota 105), en la que se resumen los resultados de una conversación mantenida entre Volkswagen y Audi para poner coto a los flujos del mercado gris, sobre todo a los procedentes de Italia. En el punto «IV Weiteres Vorgehen» (Otras medidas) se explica lo siguiente:

«... Ziel ist ein abgestimmtes, gleichgerichtetes Vorgehen der Marken VW und Audi ...», (El objetivo es una actuación concertada y en igual dirección de las marcas VW y Audi).

(148) Entre Italia y los demás Estados miembros existen desde 1993 diferencias de precios considerables. A este respecto, se remite al capítulo 1, B.II. Las diferencias de precios entre Italia y, sobre todo, Alemania y Austria disminuyeron a lo largo de 1996. Ello se debe, junto a otros factores (por ejemplo, los aumentos de precios por parte de Volkswagen y Audi), al fortalecimiento de la lira italiana. Por este motivo, el comercio paralelo de automóviles procedentes de Italia está perdiendo interés económico. Con todo, el objetivo de las medidas introducidas por Volkswagen y Audi a través de Autogerma se mantiene plenamente vigente. Las medidas podrán volver a surtir sus efectos cuando, debido a fluctaciones monetarias o a otros factores, aumenten las diferencias de precios. Por tanto, la restricción potencial de la competencia en el mercado común sigue siendo considerable.

IV. **Perjuicio considerable a los intercambios entre Estados miembros**

(149) Los intercambios comerciales entre Estados miembros se ven perjudicados, dado que la prohibición/restricción de exportar impuesta por Volkswagen y Audi restringe el comercio transfronterizo. Por un lado, el mercado italiano queda excluido como mercado potencial de origen de las exportaciones paralelas; por otro, los mercados de destino de dichas exportaciones, donde los precios son claramente más elevados —por ejemplo, los mercados alemán y austríaco— quedan protegidos frente a tales exportaciones paralelas.

(150) Tal y como se explica en el capítulo 1, B.I el volumen real y potencial de las exportaciones paralelas es elevado. Por tanto, el perjuicio para el comercio entre Estados miembros es considerable.

V. **Conclusiones**

(151) Volkswagen y Audi han acordado con los concesionarios italianos, a través de Autogerma, una prohibición/restricción de exportar que, a todas luces, impide a los concesionarios vender automóviles de las marcas VW y Audi fuera de su territorio contractual.

(152) El objetivo ilícito de impedir o restringir el comercio paralelo se plasma en un acuerdo escrito. Las medidas adoptadas por los fabricantes y el importador forman parte de las relaciones contractuales entre el fabricante, por intermediación de Autogerma, y los concesionarios de su red de distribución selectiva.

(153) Se trata de restricciones significativas de la competencia que afectan considerablemente al comercio entre los Estados miembros. En consecuencia, se infringe la prohibición prevista en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

B. ***Apartado 3 del artículo 85***

I. **Reglamentos de exención por categorías (CEE) nº 123/85 y (CE) nº 1475/95**

(154) El Reglamento (CEE) nº 123/85 ([160]), estuvo en vigor desde el 1 de julio de 1985 hasta el 30 de junio de 1995. El 1 de julio de 1995 fue sustituido por el Reglamento (CE) nº 1475/95 ([161]). En su artículo 13, el nuevo Reglamento (CE) nº 1475/95 establece que las disposiciones del Reglamento (CEE) nº 123/85 siguen siendo aplicables hasta el 30 de septiembre de 1995. Su artículo 7 estipula que las disposiciones del Reglamento (CEE) nº 123/85 siguen siendo aplicables hasta el 30 de septiembre de 1996 en lo que respecta a los contratos de distribución que ya estaban en vigor el 1 de octubre de 1995 y cumplían los requisitos para obtener una exención con arreglo a dicho Reglamento. En consecuencia, el análisis del presente caso ha de basarse exclusivamente, hasta el 1 de octubre de 1996, en las disposiciones del Reglamento (CEE) nº 123/85; a partir del 1 de octubre de 1996, se aplica plenamente el nuevo Reglamento (CE) nº 1475/95.

(155) Los acuerdos de prohibición/restricción de exportar para impedir las exportaciones paralelas por parte de los usuarios finales, los intermediarios habilitados por éstos u otros concesionarios de la red de distribución no quedan exentos por ninguno de los Reglamentos (CEE) nº 123/85 y (CE) nº 1475/95.

1. *Letra a) del punto 10 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 123/85*

(156) La letra a) del punto 10 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 123/85 permite al fabricante prohibir a los concesionarios suministrar productos contractuales u otros equivalentes a revendedores que no estén integrados en la red de distribución. El Reglamento de exención por categorías tiene en cuenta, por tanto, el interés del fabricante por proteger su red de distribución selectiva.

(157) El Reglamento (CEE) nº 123/85 estuvo en vigor desde el 1 de julio de 1985 hasta el 30 de junio de 1995. Por tanto, se puede partir de la base de que es conocida la distinción que establece dicho Reglamento entre las ventas a usuarios finales, intermediarios y concesionarios de la red de distribución, por un lado, y las ventas a revendedores ajenos a la red, por otro. A estos últimos se les suele denominar también «importadores grises». No obstante, no existe una terminología uniforme; a veces, quedan también incluidas en el término «importaciones grises» las importaciones paralelas de usuarios finales o de intermediarios. Normalmente, el término «reimportaciones» engloba todo tipo de importaciones paralelas, independientemente de que los importadores sean usuarios finales, intermediarios, otros concesionarios de la red o revendedores ajenos a la red; sin embargo, tampoco cabe partir en este caso de la existencia de una terminología universalmente reconocida.

(158) Por tanto, si la prohibición/restricción de exportar impuesta por Volkswagen, Audi y Autogerma sólo incluyera medidas orientadas exclusiva y explícitamente a revendedores libres ajenos a la red de distribución, tales medidas quedarían exentas con arreglo al Reglamento (CEE) nº 123/85. Pero esta condición no se cumple en el caso de las medidas en cuestión, y ello por las razones siguientes:

(159) Volkswagen, Audi y Autogerma no distinguen, ni en la elección de términos ni en la configuración efectiva de las medidas, entre revendedores ajenos a la red de distribución, por un lado, y usuarios finales, intermediarios habilitados por éstos u otros concesionarios de la red, por otro.

a) Terminología

(160) — Tal y como se ha expuesto en el capítulo 1, C.II.1 Volkswagen no utilizaba una terminología uniforme, sino que englobaba bajo el mismo concepto las importaciones grises y las reimportaciones. Así lo demuestran los documentos citados en la nota 50. Por tanto, cabe concluir que todos los tipos posibles de reimportaciones quedan incluidos en el catálogo de medidas que implican la prohibición/restricción de exportar.

(161) La actitud de Volkswagen confirma que también debían quedar prohibidas las reimportaciones por parte de usuarios finales o intermediarios habilitados por éstos. En la nota interna *Verkauf an europäische Privatkunden und «echte» Vermittler*, de 4 de julio de 1995 (nota 50), Volkswagen declara que un verdadero intermediario —o sea, un intermediario habilitado conforme a lo dispuesto en el punto 11 del artículo 3 del Reglamento— quería quejarse ante la Comisión de las Comunidades Europeas porque, por instrucciones internas de Autogerma, no se le facilitaba ninguna información. En la nota se califica tal actuación de incompatible con el Reglamento:

«... Achtung: Entzug der GVO möglich! ...».

(162) Pero no se sugiere poner fin a tal infracción de la normativa de competencia, sino que simplemente se aconseja lo siguiente:

«Aus politischen Gründen müssen hier Wogen geglättet werden ...».

(163) Volkswagen dio instrucciones a Autogerma sobre la terminología que se debía emplear en las relaciones con los clientes (nota 35). Conforme a dichas instrucciones, se debía llamar la atención sobre el hecho de que sí se podía suministrar a clientes privados; si en alguna ocasión se había rehusado dicho suministro, se trataba sin duda de un malentendido lamentable; por lo demás, no se podía obligar a ningún concesionario a vender a un cliente determinado. A juzgar por esta nota, Volkswagen quiere dar la impresión de que se ajusta a la normativa de competencia pero, en realidad, tiene una táctica dilatoria de cara a los clientes finales y no respeta su derecho a adquirir los productos deseados en el lugar de su elección dentro del mercado único. Así lo confirma la nota interna de Volkswagen (véase el documento citado en la nota 34), en la que se asegura:

«in keinem Fall den Eindruck enstehen lassen, daß auf Anweisung der VW AG, der Autogerma oder einzelnen Personen dieser Unternehmen keine Informationen an Privatkunden oder zulässige Vermittler herausgegeben werden dürfen».

(164) Si Volkswagen hubiera querido excluir a los usuarios finales de la prohibición/restricción de exportar, Autogerma no hubiera necesitado ninguna precisión terminológica de este tipo ni tampoco habría sido necesario advertir que debía evitarse dar la impresión de que la actuación de la empresa restringía el comercio paralelo por parte de usuarios finales o intermediarios. Dado que tal impresión sólo se puede originar por la acumulación de denuncias de usuarios finales, el fabricante y el importador disponen en cualquier caso de tiempo suficiente para garantizar que no se produzcan tales «malentendidos» por parte de los concesionarios. Por tanto, precisamente cuando la actuación se ajusta a la normativa de competencia, no resulta necesario dar instrucciones de carácter terminológico.

(165) De la nota interna «*Reimporte Italien*» de 24 de marzo de 1995 (nota 91) se deduce claramente que la actitud que mantiene Autogerma en la circular de 16 de marzo de 1995 (nota 68) únicamente representa su «posición oficial» (C véase la circular *Reimporte Italien* citada en la nota 91). En la nota interna *Reimporte Italien* de 9 de mayo de 1995 (véase el documento citado en la nota 70) se vuelve a confirmar esta posición:

«... Das anliegende Schreiben der EG-Kommission zeigt, daß man sich mit unserem Schreiben vom 30. März 1995 sowie dem letzten Rundschreiben der Autogerma nicht zufrieden gibt. Der Inhalt des Rundschreibens muß auch praktiziert werden, wenn wir nicht das hohe Risiko eines Bußgeldes laufen wollen ...».

(166) — En la nota *Projektbeschreibung Graumarkt/Reimporte* de Audi, de 14 de diciembre de 1994 (nota 56), que también fue presentada al Consejo de administración de Audi AG, se distingue entre los términos reimportaciones y actividades de los revendedores no autorizados, pero al mismo tiempo se señala que ha de combatirse todo tipo de importaciones grises y reimportaciones:

«Projektbeschreibung: Bekämpfung Graumarkt/Reimporte

Aufgaben und Zielsetzungen

1. Bekämpfung von Reimporten

— Einlieferung nach Deutschland

— Illegale Exporte aus Deutschland

— Andere Länder der Europäischen Union

2. Verhinderung der Belieferung von nichtautorisierten Wiederverkäufen ...».

(167) En un documento de 9 de febrero de 1995 destinado a la reunión del Consejo de administración del 13 de febrero de 1995, bajo el epígrafe *Einleitung von Maßnahmen gegen den Graumarkt/Grauimportmarkt* (nota 57) las reimportaciones se definen como sigue:

«...

2. Ausgangssituation

Reimporte unterscheiden sich in

a: Quereinkäufe der deutschen Vertragshändler im Ausland

b: Belieferung organisationsfremder Wiederverkäufer (= Graumarkt-Händler) ...».

(168) Aunque Audi ya tenía clara la necesidad de separar ambos conceptos y, por tanto, de establecer, en lo relativo a las medidas, una distinción entre reimportaciones de usuarios/intermediarios y suministros cruzados, por un lado, y revendedores ajenos a la red de distribución (véase el documento *Reimportsituation* de 23 de octubre de 1995 en la nota 104), por otro, en los documentos que se referían directamente a la lucha contra las importaciones grises/reimportaciones no se establecía tal distinción. De ello se deduce que la lucha contra las reimportaciones por parte de usuarios finales/intermediarios de Italia a Alemania constituía por lo menos parte del objetivo. Así lo demuestran otros documentos, además de los citados ante-

riormente: en el denominado *Situationsbericht Grauimporte K-VSK am* 6. 4. 1995 (nota 104), bajo el título de Organisation, se indica lo siguiente:

«Gründung einer Organisationseinheit im Vertrieb Audi zu dauerhaften Einschärnkung des Grau-, bzw. Reimportmarktes. Ziel ist der langfristige Schutz des exklusiven Vertriebsweges und der Preis- und Wertstabilität der Produkte».

(169) En el informe de Audi *Graumarkt Italien,* de 5 de febrero de 1995 (nota 8), el mercado gris italiano se define sobre la base de la diferencia entre las matriculaciones en el mercado italiano y las entregas notificadas por los importadores, sin distinguir entre las reimportaciones de revendedores ajenos a la red y las de usuarios/intermediarios o los suministros cruzados. El informe confidencial sobre el mercado gris *Graumarktbericht* 9/95, de 28 de septiembre de 1995 (nota 104) contiene, en el capítulo 1. Derzeitige Graumarkt/Reimportsituation ... Deutschland, una estadística sobre el conjunto de los vehículos reimportados matriculados en Alemania in In D zugelassene Re-Importfahrzeuge — Gesamt con la mención previa siguiente:

«... Der Privatimport von Neufahrzeugen durch Endverbraucher nimmt stetig zu.

Eine Differenzierung nach Privatimport und Import durch nicht-autorisierte Wiederverkäufer ist nicht möglich ...».

(170) Frente a los clientes finales, Audi tiene la misma estrategia que Volkswagen: a aquellos que denunciaban que los concesionarios italianos de Audi se negaban a vender automóviles a extranjeros se les respondía en términos similares (capítulo 1, C.I, documento citado en la nota 32). Se les indicaba que los automóviles presentaban diferencias de equipamiento y se recogía el argumento utilizado por Volkswagen, según el cual el fabricante no podía imponer a los concesionarios italianos a qué usuarios finales debían vender sus productos (véanse los documentos citados en la nota 33). Aunque, en apariencia, no hay nada que objetar a tales formulaciones desde el punto de vista jurídico, si se analizan en el contexto de los demás documentos hallados durante la verificación demuestran que Audi también quería impedir las importaciones paralelas de vehículos destinados a usuarios finales e intermediarios. Se trataba de que los concesionarios comprendieran que no debían declarar que el fabricante o el importador les prohibía vender a usuarios finales (véase el documento citado en la nota 149). Tales precisiones terminológicas no hubieran resultado necesarias si en realidad no se estuviera prohibiendo a los concesionarios vender a usuarios finales no italianos.

(171) — En diversos documentos dirigidos a Volkswagen y Audi, Autogerma subraya que a sus concesionarios les está prohibido vender fuera de su territorio contractual. Así lo demuestran, en concreto, la carta Parallelexporte, de 14 de junio de 1994 (nota 65), la carta de 21 de septiembre de 1994 (nota 14, citada en el capítuo 1, C.I) y la carta de Autogerma de 26 de septiembre de 1994 Measures to control and prevent reexport (nota 15, citada en el capítulo 1, C.I). Por lo demás, en su carta de 13 de junio de 1994 (nota 62), Autogerma confirma a Audi, bajo el título de Export aus Italien:

«... Durch Autogerma wurden betreffende Händlerbetriebe mehrfach angemahnt ihr Geschäft ausschließlich auf dem Inlandsmarkt Italien abzuwickeln. Es erfolgten sogar zwei Händlerkündigungen ...».

(172) Además, en algunas notas internas, Autogerma subraya que los concesionarios han de vender los vehículos en Italia. No se distingue entre revendedores libres y otros compradores, sino únicamente entreventas dentro y fuera de Italia. A este respecto, destaca la nota del presidente de Autogerma, de 28 de junio de 1994 (véase la nota 97 y la traducción correspondiente):

«... Oggetto: Non riconoscimento/trattenuta del maggior sconto per vendite fuori zona (compreso esportazioni parallele).

A conferma di quanto già verbalmente anticipato, desidero approvare per iscritto (mia sigla e data), o meno, ogni singolo caso di eventuale successivo riconoscimento di accantonamento/trattenuta di maggior sconto per vendite fuori zona/esportazione parallela.

Ciò è tra l'altro di fondamentale importanza in connessione ai dati statistici sulle consegne ed immatricolazioni pubblicati dalla stampa che, oltre tutto, ci mette in cattiva luce nei confronti del pubblico e rende impossibile un'esatta valutazione della situazione del mercato.

Ricordo ancora una volta che la nostra rete deve vendere i nostri autoveicoli in Italia (ciò oltretutto affinché possa «sopravvivere») e non svolgere attività di «distribuzione» fuori zona.

Come è noto, la Autogerma da molto tempo richiede continuamente alle proprie case madri agevolazioni di forniture, prezzo, equipaggiamenti speciali, ecc. e ciò non può essere «contraccambiato» con una rivendita dei nostri veicoli all'estero.

Qualora necessitassero ulteriori precisazioni in merito, prego rivolgersi al sottoscritto».

(173) En las circulares dirigidas por Autogerma a los concesionarios (véanse los documentos citados en la nota 68) se distingue entre usuarios finales/intermediarios y revendedores ajenos a la red de distribución, pero en otras ocasiones se les da claramente a entender que las ventas fuera del territorio contractual, independientemente de quiénes sean los compradores, no son bien acogidas.

A este respecto, cabe remitir sobre todo al documento Protokoll der Sitzung der Arbeitsgruppe Marketing UCAV — Autogerma /27. 7. 1994 (véase el documento citado en la nota 67):

(Seite 2)

«Scarabel:

Unterstreicht, daß Sonderrabatte für Verkäufe außerhalb des Vertragsgebiets bei einigen Händlern blockiert worden seien, die — zumindest in der Theorie — legal eingefordert werden könnten. Er betont ferner die Notwendigkeit, die für Verkäufe außerhalb des Vertragsgebiets tolerierte Quote von 15 % erneut zu diskutieren.

Dr. Schlesinger:

... Der Sonderrabatt sei einfach ein zusätzlicher Rabatt — etwas über das Übliche hinaus. In der Vergangenheit sei er sehr großzügig gehandhabt worden und wenn heute ungefähr 20 Händler von insgesamt 234 diesen Sonderrabatt nicht erhalten hätten dann deshalb, weil keine Großhändler oder Exporteure belohnt werden sollen. Früher haben wir ein Auge und mehr zugedrückt, doch heute tendieren wir dazu, den Sonderrabatt beim Verkauf außerhalb des Vertragsgebiets zu verweigern, weil er auf Zulassungen und nicht auf Auslieferungen vergeben wird.»

(Seite 4)

«Dr. Schlesinger:

Fordert die U.C.A.V. auf, die Basis zu einem guten Anlauf des neuen Polo zu sensibilisieren (begrenzte Rabattgewährung, kein Export) ...».

(174) Mediante carta de 21 de enero de 1995, U.C.A.V. informa a los concesionarios de la reunión celebrada con Autogerma el 20 de enero de 1995 (véase el documento citado en la nota 66 y la traducción correspondiente) en torno al modelo Golf Variant:

«(página 3, nota de la Comisión)

Nessuna di queste auto va venduta al di fuori dell'area di competenza Autogerma ...».

(175) En cartas dirigidas a los concesionarios, Autogerma les pide que confirmen que prescindirán de vender fuera de su territorio contractual. Durante la verificación, la Comisión encontró numerosas cartas de este tipo (véanse los documentos citados en la nota 65). Sirva como ejemplo la remitida a Brenner Garage el 15 de noviembre de 1993 (véase la nota 64 y la traducción correspondiente):

«Oggetto: Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale.

...

Ci riferiamo alla nostra precedente ORG/EP/cb del 20 ottobre 1993 con oggetto pari alla presente.

Siamo piuttosto perplessi nel rilevare che non avete ancora riscontrato il contenuto della nostra lettera, che valutiamo estremamente importante ma anche determinante ai fini di una corretta impostazione dell'attività di vendita della Vostra azienda.

La mancata Vostra risposta — Vi ricordiamo —, e quindi la mancata conferma da parte Vostra della cessazione di qualsiasi attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale demandato alla Vostra competenza, avrà come conseguenza quanto esposto nell'ambito del penultimo capoverso della nostra sopraccitata.

In attesa di Vostro riscontro che confermi pertanto anche la Vostra adesione alle normative in atto ...».

(176) El término empleado por Autogerma, vendita organizzata, no figura ni en la letra a) del punto 10 del artículo 3 del texto italiano del Reglamento (CEE) nº 123/85, ni en el contrato-tipo de concesión suscrito entre Autogerma y los concesionarios (véase el contrato de concesión en la nota 83). El contexto en el que Autogerma emplea el término vendita organizzata indica que no sólo se está haciendo referencia a la obligación contractual de los concesionarios de no vender los productos contractuales a vendedores ajenos a la red conforme a la letra a) del punto 10 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 123/85. Además, Autogerma asocia siempre dicho término a la expresión fuori del territorio contrattuale. Esta asociación es superflua si se está haciendo referencia exclusivamente a las ventas a revendedores, dado que, conforme al contrato de concesión, éstas están prohibidas en

todos los supuestos, y el contrato no distingue entre revendedores establecidos fuera o dentro del territorio contractual (véase la última frase del punto 3 del contrato de concesión con Eurocar SpA, nota 83). Es más, en algunas cartas redactadas en alemán, Autogerma también emplea el término außenstehende Verkaufsorganisationen, dejando claro que este concepto también incluye a los concesionarios de VW y Audi no italianos. Cabe remitir, en este contexto, a la carta citada en el capítulo 1, C.I, de 21 de septiembre de 1994 (nota 14), en la que se afirma:

«... Diese Notwendigkeit hat dazu geführt, daß einige Partner, gedrängt von aussenstehenden Verkaufsorganisationen (darunter zahlreiche ausländische Volkswagen- und Audi-Händler), Verkaufsaktivitäten auch in Gebieten tätigen, die weit von der vertraglich festgelegten Zone liegen, manchmal sogar bis ins Ausland ...».

(177) En otras cartas-tipo dirigidas a los concesionarios, Autogerma emplea sólo los términos *vendita al di fuori del territorio contrattuale.* Como prueba de ello, se remite al documento citado en la nota 65; carta a veinte concesionario: *Vendita al di fuori del territorio contrattuale,* de 24 de febrero de 1995 (Autogerma, AG 000263) en conexión con la nota: Elenco Concessionari ai quali è stata inviata lettera del 24. 02. 1995 per vendita fuori dal territorio contrattuale, de 23 de febrero de 1995. En esta carta, Autogerma amenaza a un buen número de concesionarios, cuyos nombres figuran en la lista que acompaña a la circular, con rescindir el contrato de concesión en caso de que vendan fuera de su territorio contractual. Esto demuestra que lo que le importa a Autogerma es prohibir todas las ventas fuera del territorio contractual, independientemente de que los destinatarios sean usuarios finales, intermediarios, otros concesionarios de la red o revendedores libres.

(178) Además, los concesionarios de Trento, Bolzano y Silandro investigados durante la verificación declararon a la Comisión que, en numerosas ocasiones, Autogerma les había indicado verbalmente que no debían vender en el extranjero. Estas instrucciones se referían a las ventas a usuarios finales (véase el documento citado en la nota 63).

(179) La Comisión está convencida de que Autogerma optó intencionadamente por una formulación equívoca para dar la impresión de que la prohibición de las vendita organizzata fuori del territorio contrattuale también abarcaba los suministros cruzados dentro del territorio contractual y a usuarios finales/intermediarios. De este modo se evitaba una prohibición directa de las ventas a otros concesionarios, usuarios finales e intermediarios, dado que Autogerma sabía -tal y como se explica en el capítulo 1, C.I- que algunos elementos de su estrategia infringían la normativa europea de competencia. Esta actitud de Autogerma recibió el apoyo de los fabricantes, que también aconsejaban prudencia (véase el documento citado en la nota 17).

b) Configuración de las medidas

(180) — En lo que respecta a la supervisión de los concesionarios no se distingue entre ventas a revendedores libres y ventas a otros clientes; más bien se trata de que, cuando el concesionario desee vender un vehículo fuera de su territorio contractual, en principio deberá solicitar la autorización de Autogerma (nota 69). Los informes presentados a Autogerma sobre los resultados de las auditorías realizadas en los concesionarios incluyen siempre las ventas fuera del territorio contractual (véanse los documentos citados en la nota 44).

(181) — En principio, el pago de primas con arreglo al convenio B *(Convenzione B)* del contrato de concesión se aplica únicamente, por lo menos desde 1987, a las ventas dentro del territorio contractual; desde enero de 1995, las primas se supeditan a que el vehículo sea matriculado dentro de dicho territorio. Esta restricción no queda exenta conforme al Reglamento (CEE) nº 123/85. Tampoco la cláusula del 15 % contenida en este convenio -en virtud de la cual la prima se abona también sobre las ventas fuera del territorio contractual cuando éstas no rebasan el 15 % del total de las ventas del concesionario- queda exenta con arreglo al citado Reglamento. La protección del sistema de distribución exclusiva y selectiva no necesita tal cláusula, dado que el punto 10 del artículo 3 del Reglamento ya tiene en cuenta el interés del fabricante. Éste puede prohibir al concesionario todas las ventas a distribuidores que no pertenezcan a la red; sin embargo no puede prohibirles vender a usuarios finales, intermediarios u otros concesionarios de la red. Pero la cláusula del 15 % no distingue entre estos grupos de clientes, sino que se aplica indistintamente a las ventas a todos ellos.

Además, el pago de las primas se viene bloqueando desde septiembre de 1993 (véase el documento citado en la nota 18), sin que la decisión dependa del tipo de cliente (otro concesionario, usuario final, intermediario, revendedor libre) al que se haya vendido el vehículo para la exportación.

(182) — Lo mismo es aplicable al sistema de márgenes. En este caso, Autogerma tampoco establece una distinción en función del tipo de cliente El único factor decisivo para la concesión del margen completo es si el vehículo se matricula o no dentro del territorio contractual del concesionario (véanse los documentos citados en la nota 85). Esto indica que no se trata de impedir únicamente las ventas a revendedores ajenos a la red, sino todas las exportaciones paralelas.

(183) — El suministro restrictivo del mercado italiano tiene la finalidad de satisfacer exclusivamente la demanda de clientes italianos (véase el documento citado en la nota 107). Con ello, no sólo se cortan las fuentes de suministro a los revendedores libres, sino también a los usuarios finales, los intermediarios habilitados por éstos y otros concesionarios.

(184) — La prohibición de los suministros cruzados únicamente afecta, por su contenido, a las ventas dentro del territorio contractual. En consecuencia, esta medida tampoco se ajusta a lo dispuesto en la letra a) del punto 10 del artículo 3 de citado Reglamento. Volkswagen fue informada por Autogerma de la prohibición de los suministros cruzados dentro de la red (véase la carta de Autogerma de 21 de septiembre de 1994 que figura en la nota 14, citada en el capítulo 1, C.I) y no puso fin a dicha práctica ilícita desde el punto de vista de la normativa de competencia. Audi dio su aprobación a la prohibición de los suministros cruzados dentro de la red. Autogerma instó a Audi para que se encargara de que no se produjeran suministros cruzados dentro de la red (véase el documento citado en la nota 116). Además, algunos concesionarios alemanes notificaban a Audi los casos de reimportación de vehículos por parte de otros concesionarios (véanse los documentos citados en la nota 115).

2. *Punto 11 del artífculo 3 del Reglamento (CEE) nº 123/85*

(185) En virtud del punto 11 del artículo 3 del Reglamento nº 123/85, el fabricante puede obligar al concesionario a no vender automóviles de la gama considerada en el contrato u otros productos correspondientes a usuarios finales que utilicen los servicios de un intermediario más que en caso de que dichos usuarios hayan dado previamente poderes por escrito al intermediario para comprar y, en caso de ser éste el que recoja el vehículo, para hacerse cargo de la entrega de un automóvil concreto. El punto 11 del artículo 3 es la única disposición de este Reglamento que ofrece al fabricante o al importador la posibilidad de imponer indirectamente una obligación al usuario final sobre la base de un acuerdo entre el fabricante/importador y el concesionario. Al usuario final no se le puede imponer ninguna otra obligación, como la declaración de compromiso a la que hace referencia el capítulo 1, C.II.7. Ello se deriva del principio de que toda excepción a la prohibición de las prácticas restrictivas, como es el caso de las excepciones previstas en el Reglamento (CEE) nº 123/85, ha de interpretarse restrictivamente. En este contexto, se remite a la sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto Peugeot ([162]). Cabe señalar que la obligación impuesta a los concesionarios por parte de Volkswagen y Audi a través de Autogerma de exigir a los usuarios finales la entrega de una declaración de compromiso no queda exenta en virtud del Reglamento (CEE) nº 123/85.

3. *Letra a) del punto 10 y punto 11 del artículo 3 del Reglamento (CE) nº 1475/95*

(186) La apreciación del comportamiento de Volkswagen, Audi, Autogerma y de los concesionarios italianos a la luz de lo dispuesto en la letra a) del punto 10 y en el punto 11 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 123/85 es igualmente aplicable al período que se inicia el 1 de octubre de 1996 con arreglo a la letra a) del punto 10 y al punto 11 del artículo 3 del Reglamento (CE) nº 1475/95, dado que las citadas disposiciones se incorporan sin cambios en el nuevo Reglamento.

4. *Artículo 6 del Reglamento (CE) nº 1475/95*

(187) Con arreglo a los puntos 3, 7 y 8 del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento (CE) nº 1475/95, la exención se extingue automáticamente cuando las partes acuerdan restricciones de la competencia que no están exentas de forma explícita. En el caso del punto 3 del apartado 1 del artículo 6, la inaplicabilidad de la exención se afectará a todas las cláusulas restrictivas de la competencia del acuerdo en cuestión; en los casos regulados por los puntos 7 y 8 del apartado 1 del artículo 6, la exención se extingue en lo que respecta a las disposiciones restrictivas de la competencia acordadas en beneficio del fabricante (apartado 2 del artículo 6). Corresponde a los tribunales nacionales decidir sobre las consecuencias de la aplicación del artículo 6 desde el punto de vista del Derecho Civil.

II. **Exención individual**

(188) En determinadas condiciones, la Comisión, con arreglo al apartado 3 del artículo 85, puede conceder una exención individual de la prohibición del apartado 1 del artículo 85. En cualquier caso, esta exención exige que el acuerdo en cuestión haya sido debidamente notificado a la Comisión. Como Volkswagen, Audi y Autogerma no han notificado ninguno de los acuerdos suscritos con los

concesionarios en el contexto de la política de compartimentación del mercado, y estos acuerdos tampoco entran dentro del ámbito de aplicación del punto 1 del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17 (participan empresas de diversos Estados miembros y los acuerdos afectan a la exportación e importación de productos entre Estados miembros), queda excluida la posibilidad de conceder una exención individual.

(189) Ni siquiera en la hipótesis de que los acuerdos hubieran sido notificados podrían acogerse a tal exención. Aun suponiendo que la prohibición/restricción de exportar contribuye a la mejora de la distribución de productos, las ventajas resultantes no benefician a los consumidores. Éstos son privados de la posibilidad de aprovechar las ventajas del mercado interior y las diferencias que presentan los precios de los automóviles en los distintos Estados miembros. Se limita su libertad de adquirir los productos que deseen en cualquier punto del territorio del mercado único. Esta restricción de cara a los consumidores queda patente si se tiene en cuenta el contenido de la declaración de compromiso. La prohibición/restricción de exportar contraviene gravemente al objetivo fijado en el apartado 3 del artículo 85, que hace referencia a la protección de los consumidores como elemento constitutivo de la normativa de competencia de la Comunidad.

III. **Conclusión**

(190) La prohibición/restricción de exportar impuesta por Volkswagen, Audi y Autogerma no queda amparada por el Reglamento (CEE) nº 123/85.

(191) La prohibición/restricción de exportar impuesta por Volkswagen, Audi y Autogerma no queda, en lo que respecta al período que se inicia el 1 de octubre de 1996, amparada por el Reglamento (CE) nº 1475/95.

(192) Está excluida la concesión de una exención individual.

(193) En consecuencia, es directamente aplicable el apartado 1 del artículo 85.

C. *Alegaciones de Volkswagen AG*

I. **El argumento de la falta de fuerza probatoria de los documentos internos**

(194) En sus observaciones de 12 de enero de 1997 al pliego de cargos, Volkswagen AG y Audi AG alegan que la Comisión, en parte, no basa sus acusaciones de infracción de la normativa de competencia en pruebas externas, sino en informes internos del grupo en los que se hace referencia a la Comisión de tales actos externos. Aseguran que se han producido conflictos de intereses dentro del grupo, sobre todo entre los departamentos de ventas y financiero, pero también entre Autogerma y los fabricantes. Ello ha dado lugar, en ciertas ocasiones, a informes interesados o a propuestas desmesuradas (véase el punto 5 de la página 6 de las observaciones). Pero, en su opinión, los documentos canjeados entre VW, Audi y Autogerma sólo reflejan un debate interno que, como tal, es irrelevante desde la óptica del derecho de la competencia (véase el punto 3 de la página 5 de las observaciones).

(195) En esta argumentación no se tiene en cuenta que la Comisión no objeta la existencia de un acuerdo entre matrices y filiales que vulnera la competencia conforme a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85. Sólo en este contexto cabría examinar si la correspondencia entre matrices y filiales podría ser pertinente desde la óptica de la competencia. Sin embargo, el objeto de la presente Decisión es el hecho de que Volkswagen AG y sus filiales Autogerma y Audi han suscrito un acuerdo ilícito o han acordado una práctica ilícita con terceros, a saber, los concesionarios italianos de VW/Audi. La correspondencia entre matriz y filial sólo se invoca como prueba de la incompatibilidad con el mercado común de una práctica concertada o de un acuerdo con tales empresas.

(196) La argumentación de Volkswagen AG de que se han producido conflictos de intereses dentro de la empresa tiene la finalidad de negar la imputabilidad de la actuación de Audi y Autogerma a Volkswagen AG. La imputabilidad de la actuación de Autogerma y Audi a Volkswagen AG se expone detalladamente en el capítulo 2, F al que se remite.

(197) Por lo demás, cabe resaltar que, en particular, los documentos citados en el capítulo 1, C.I (véanse las notas 14 a 16 y 18) no son documentos de debate; más bien, se trata de documentos que reproducen decisiones adoptadas con anterioridad. Así, en la nota de Autogerma de 26 de septiembre de 1994 (nota 22) se señala lo siguiente: «... we confirm herewith the main measures taken by Autogerma to control and prevent reexport» (véase la nota 15). También la nota de Autogerma Measures to control and prevent reexport, de 15 de marzo de 1995 (nota 18), recoge las medidas que habían sido adoptadas con anterioridad.

II. **El argumento de que los abogados empleados por Audi pueden invocar el secreto de las comunicaciones entre abogado y cliente**

(198) Durante la verificación, Audi ya alegó —e insistió en ello en la carta de 2 de noviembre de 1995 ([163])— que los documentos del servicio jurídico y del departamento MI-11 que fueron fotocopiados en aquella ocasión no podían ser utilizados en la investigación. Esgrimió que los miembros del

servicio jurídico y el director del departamento MI-11 invocaban el derecho a mantener en secreto las comunicaciones entre abogado y cliente (el denominado attorneys privilege), dado que asesoraban a los distintos departamentos en tanto que abogados autónomos. En cualquier caso, Audi reconoce que todos estos colaboradores son empleados de Audi AG.

(199) De conformidad con el apartado 1 del artículo 14 del Reglamento nº 17, la Comisión puede acceder a todos los documentos profesionales de la empresa cuando realiza una verificación *in situ*. Se entiende por documentos profesionales los que se refieren a las actividades de la empresa en el mercado de referencia. En este sentido, la correspondencia entre abogado y cliente forma parte de los documentos profesionales con arreglo a lo dispuesto en el artículo 14. Por otro lado, el Reglamento nº 17 protege la confidencialidad de la correspondencia entre abogado y cliente, pero sólo cuando se cumplan dos requisitos. En primer lugar, la correspondencia ha de inscribirse en el marco de la defensa del cliente y responder al interés de dicha defensa y, en segundo lugar, debe proceder de abogados independientes que no estén vinculados al cliente por un contrato laboral ([164]). En el presente caso no se cumple ninguno de los dos requisitos. Por tanto, Audi AG no puede invocar el attorneys privilege.

III. **El argumento del elevado número de importaciones grises**

(200) En sus observaciones al pliego de cargos, de 12 de enero de 1997, Volkswagen AG y Audi AG alegan que, con gran diferencia frente al resto, la mayor parte de las reexportaciones de Italia a Alemania y Austria correspondía a suministros claramente ilícitos a revendedores ajenos a la organización y que las ventas a particulares (en su caso, a través de intermediarios) y otros concesionarios de la red de distribución de VW-Audi (véase la página 8 y siguientes y el punto 12 y siguientes) eran poco significativas.

(201) El elemento decisivo para la apreciación jurídica del caso es determinar si se prohibieron las ventas -directas o a través de un intermediario- a los usuarios finales y otros concesionarios de VW/Audi, lo que efectivamente ocurrió (véanse los capítulos 2, A y 2, B I, 1), aun cuando, en beneficio de Volkswagen, cabe partir de la base de que la mayor parte de las reexportaciones corrió a cargo de revendedores ajenos a la red de concesionarios. La mera obstaculización de un pequeño número de ventas a usuarios finales, sus intermediarios u otros concesionarios VW/Audi representa en sí misma una infracción de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Tal y como se expone en el capítulo 2, A. IV, el perjuicio causado al comercio entre los Estados miembros es significativo.

D. *Duración de la infracción*

(202) Se puede probar la existencia de la infracción, con toda seguridad, a partir del 30 de diciembre de 1987. La Comisión se basa en los documentos citados en la nota 94. Se trata de los siguientes: anexo del contrato de concesión: Convenzione «B» aggiunta al Contratto di Concessione Autogerma — Prodotti Audi e Volkswagen, con fecha de 30 de diciembre de 1987 (Autogerma/Brenner Garage); anexo del contrato de concesión: Convenzione «B» aggiunta al Contratto di Concessione Autogerma, con fecha de 28 de abril de 1994 (Autogerma). Estos documentos regulan el sistema de primas, con arreglo al cual éstas se conceden, en principio, sobre las ventas dentro del territorio contractual. Las primas sobre las ventas fuera del territorio contractual se conceden únicamente cuando éstas no rebasan el 15 % del total de las ventas del concesionario. A partir del 1 de septiembre de 1993, se endurecen las medidas destinadas a impedir o restringir las exportaciones paralelas. En la nota interna Measures to control and prevent reexport, que data del 15 de marzo de 1995 (documento citado textualmente en el capítulo 1, C.I; véase también la nota 18), Auotgerma recopila las medidas y admite que a partir del 1 de septiembre de 1993 ya no se abonaron primas sobre las ventas fuera del territorio contractual.

A raíz de otro procedimiento incoado contra Volkswagen AG, la Comisión tiene conocimiento de que a partir del 13 de junio de 1996 ya no se exigía la declaración de compromiso (véase el capítulo 1, C.II.7) en lo que respecta a todas las marcas del grupo VW en todos los Estados miembros.

E. *Apartado 1 del artículo 3 del Reglamento nº 17*

(203) Con arreglo al apartado 1 del artículo 3 del Reglamento nº 17, cuando la Comisión comprueba, de oficio o a instancia de parte, una infracción de las disposiciones del artículo 85 del Tratado CE, puede obligar a las empresas involucradas a poner fin a dicha infracción.

Para poner fin a las infracciones constatadas en el presente caso y teniendo en cuenta el hecho de que éstas siguen cometiéndose en la actualidad (véanse los capítulos 2, A.III.2, 2, B.I.4 y 2, D), se ha de informar a los concesionarios italianos de que las advertencias, instrucciones y sanciones se declaran nulas de pleno derecho. Por lo demás, los contratos con los concesionarios italianos han de ser modificados en lo que respecta al sistema de primas y márgenes. Se ha de comunicar a todos los concesionarios de la Comunidad que los suministros cruzados dentro del territorio comunitario están autorizados y no pueden ser objeto de ningún tipo de sanciones.

(204) Habida cuenta de la gravedad de la infracción que supone la prohibición del comercio paralelo, se ha de amenazar con la imposición de una multa coercitiva a la empresa afectada para garantizar la eficacia de las medidas prescritas.

F. *Destinatario de la presente Decisión*

(205) La Comisión considera que el responsable de la infracción es Volkswagen AG. Audi AG es filial de Volkswagen AG al 98,99 %, y Autogerma SpA, al 100 %. Por tanto, Volkswagen AG es responsable de las actividades de sus dos filiales ([165]). Además, conocía las actividades de ambas: en el capítulo 1, C.II.2 se explica que tanto a Volkswagen como a Audi les interesaba fraccionar el margen de los concesionarios; la política de primas de Autogerma recibió el visto bueno de Volkswagen AG (véanse las cartas dirigidas a Volkswagen citadas en el capítulo 1, C.I y en las notas 14, 15 y 16, así como el capítulo 1. C.II.2); la política de suministro restrictivo del mercado italiano fue practicada tanto por Volkswagen como por Audi y, por tanto, recibió el visto bueno de Volkswagen AG (capítulo 1, C.II.4); la prohibición de los suministros cruzados fue autorizada por Volkswagen AG (véanse la carta que figura en el capítulo 1, C.I, la nota 15 y el capítulo 1, C.II.5). Por otro lado, Volkswagen y Audi supervisaron las reimportaciones de sus marcas respectivas (capítulo 1, C.I). La utilización de las declaraciones de compromiso de los usuarios finales fue acordada por Autogerma con los concesionarios con el conocimiento de Volkswagen AG (capítulo 1, C.II.7). También la actitud frente a los usuarios finales respondía a una táctica *dilatoria similar* (capítulo 1, C.I). Volkswagen AG conocía el comportamiento de Autogerma de cara a los concesionarios y le dio su visto bueno.

G. *Artículo 15 del Reglamento nº 17*

(206) En virtud del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, la Comisión, en consonancia con lo dispuesto en dicho artículo, puede imponer multas a las empresas cuando éstas, deliberadamente o por negligencia, hayan infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE.

(207) La Comisión considera que en el presente caso procede imponer una multa a Volkswagen AG. A Audi AG y a Autogerma SpA no se les impone multa, dado que su actuación es imputable a Volkswagen AG.

(208) Los concesionarios italianos, que son partes del acuerdo con Volkswagen, Audi y Autogerma para impedir o restringir las exportaciones paralelas, son víctimas de la política restrictiva introducida por la otra parte del contrato, y se han visto presionados para respaldar dicha política. Los concesionarios no han desempeñado un papel activo. Por tanto, la Comisión no les impone multa alguna.

(209) A la hora de fijar el importe de la multa, la Comisión ha de tomar en consideración todas las circunstancias pertinentes y, sobre todo, la gravedad y la duración de la infracción. La gravedad depende del tipo de infracción, de sus efectos en el mercado y de la talla del mercado afectado.

(210) La obstrucción de exportaciones paralelas de vehículos por los consumidores finales y de suministros cruzados en la red de distribución va contra el objetivo de consolidar un mercado común, uno de los principios del Tratado; por tanto, debe ya ser calificada de especialmente grave.

(211) La Comisión ya ha examinado numerosos casos de obstaculización de las importaciones paralelas; las normas aplicables a tales prácticas fueron fijadas hace muchos años.

(212) El grupo Volkswagen tiene la mayor cuota de mercado de todos los constructores de vehículos en la Comunidad.

(213) La infracción ha producido efectos directos en el mercado italiano de compras de automóbiles nuevos, haciendo substancialmente difíciles, e incluso a veces impidiendo completamente, las ventas de vehículos en exportación paralela por consumidores finales. Correlativamente, la infracción ha producido también sus efectos en el mercado de automóbiles nuevos, principalmente en Alemania y Austria, aunque también en el mercado de todos los otros Estados miembros. Los distribuidores en esos mercados han sido protegidos de la competencia en los precios a partir de Italia.

(214) Volkswagen AG sabe que las medidas tienen como objetivo o al menos posibilitan la obstrucción de exportaciones paralelas de vehículos de Italia por consumidores finales e intermediarios y que restringen la competencia. También Volkswagen AG era consciente de que su comportamiento infringía el artículo 85. Esto se evidencia en la nota interna *Reimporte ITALIEN* (Reimportaciones de Italia) de 23 de febrero de 1995 (nota 80). Basándose en ella, Volkswagen AG conocía las repercusiones de la política de márgenes y ella misma calificó esta medida de «muy susceptible de ser sancionada». Cabe también afirmar el carácter deliberado de dicha política con respecto a las medidas de supervisión y sanción de los concesionarios. En una comunicación de Audi AG (nota 17) se asegura que se «corre cierto riesgo al establecer una relación entre» las medidas adoptadas en Italia «y la obstaculización de las reimportaciones ...» y se propone que las medidas adoptadas en Italia «se comuniquen verbalmente de región a región». Además, los documentos relativos o vinculados a la prohibición/restricción de exportar se califican siempre de

«confidenciales» o «altamente confidenciales» [véanse el capítulo 1, C.II.1.b) y los documentos citados en las notas 74 a 77]. De todo ello se deduce que Volkswagen ha cometido deliberadamente la infracción al apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE ([166]).

(215) La infracción cometida por Volkswagen es, en su totalidad, una infracción muy grave del artículo 85 del Tratado CE. Esto se aplica al mismo tiempo al método de primas (considerandos 73 y siguientes) introducido después del 31 de diciembre de 1987 y a las medidas de refuerzo (considerandos 82 a 99) tomadas entre 1993 y 1995 para obstaculizar aún más o impedir el comercio paralelo. Por consiguiente, una multa debe ser impuesta para sancionar apropiadamente la muy grave infracción susodicha y para evitar, por su efecto disuasivo, que se repita. La Comisión considera que un importe de 50 millones de Ecus es apropiado para determinar el importe de base de la multa.

(216) En virtud del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, la duración de la infracción es otro factor pertinente para determinar el importe de la multa. La infracción cometida por Volkswagen consta desde el 31 de diciembre de 1987 por lo menos. Actualmente, no ha cesado por completo.

(217) La infracción ha durado más de diez años, lo cual es una muy larga duración. En las líneas directrices para el cálculo de las multas infligidas con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17 y en el apartado 5 del artículo 65 del Tratado CECA (DO C 9 de 14. 1. 1998, p. 3) se establece que el importe fijado por la gravedad de la infracción podrá ser incrementado hasta un 10 % por cada año de infracción. Para el período de 1988 a 1992, y para el año 1997, la Comisión considera apropiado un incremento del 5 % por cada año. Se intensificó la infracción durante el período entre 1993 y 1996, durante el cual, un número importante de medidas de refuerzo fueron puestas en práctica. Para cada uno de estos años, la Comisión considera apropiado un incremento del porcentaje hasta el máximo previsto del 10 %. Esto justifica que se aumente en 35 millones de Ecus el importe mencionado en el considerando 215, que queda así fijado en 85 millones de Ecus de importe de base.

(218) Además, para fijar el importe de la multa, han de tomarse en cuenta las circunstancias agravantes y atenuantes.

(219) La Comisión ha informado a Volkswagen AG en dos cartas [cartas de la DG IV del 24 de febrero de 1995 (*D/12803) y del 2 de mayo de 1995 (*D/15797)], refiriéndose precisamente a la situación en Italia, que el hecho de impedir/restringir las exportaciones paralelas a partir de Italia constituiría una infracción a las reglas de competencia de la Comunidad. La nota del 24 de marzo de 1995 de título *Reimporte Italien* (véase la nota 91), hallada por la Comisión en la verificación, muestra que al menos la primera carta de la Comisión ha dado lugar a consultas en VW y Audi, sin que ninguna de dichas empresas haya deducido las consecuencias pertinentes en términos jurídicos. Es cierto que Autogerma SpA dirigió a los concesionarios una carta de fecha 16 de marzo de 1995, de la que se envió copia también a la Comisión, en la que se recuerda a los concesionarios las estipulaciones del Reglamento (CEE) nº 123/85 y de sus contratos de concesión. En realidad, no obstante, nada se hizo para que desaparecieran las restricciones de venta a los particulares e intermediarios que habían sido impuestas previamente. En particular, los contratos de concesión no fueron modificados en ese aspecto. El hecho de que, tras las cartas de la Comisión, Volkswagen AG no haya puesto fin a la infracción y haya dejado creer a la Comisión que las violaciones habían cesado se considera una circunstancia agravante para fijar el importe de la multa.

(220) El hecho de que Volkswagen AG haya utilizado la situación de dependencia que existe entre un constructor de vehículos motorizados y sus concesionarios con el fin de obstaculizar e impedir las ventas de concesionarios a consumidores finales no residentes en su territorio contractual constituye otra circunstancia agravante. Por ello, un número considerable de concesionarios contractuales italianos, que son empresas jurídica y económicamente independientes, han tenido pérdidas de volumen de negocios considerables en algunos casos. Las presiones ejercidas sobre los concesionarios por Volkswagen AG y las empresas de su grupo culminaron con la amenaza a más de cincuenta concesionarios contractuales de resciliar sus contratos si continuaban a vender vehículos a clientes extranjeros, incluidos consumidores finales. Finalmente, se puso fin a doce contratos de distribución, poniendo considerablemente en peligro la existencia de las empresas afectadas (véanse los considerandos 93, 142 y 177).

(221) En consideración de esas circunstancias agravantes se justifica un incremento del 20 % del importe de la multa, es decir hasta 17 millones de ECUS.

(222) Consta que la lira italiana a experimentado dos fuertes devaluaciones en septiembre de 1992 y en marzo de 1995.

En su comunicación ([167]) relativa al impacto de las fluctuaciones monetarias sobre el mercado interior, la Comisión reconoció que el sector automóvil era especialmente sensible ante las fluctuaciones monetarias y que los exportadores de los países cuya moneda se apreciaba tenían dificultades en los países cuya moneda se depreciaba.

Sin embargo, en dicha comunicación, la Comisión estableció claramente que las prácticas anti-competitivas como la limitación de importaciones paralelas ligadas a variaciones en los tipos de cambio serían claramente contrarias a las normas de competencia comunitarias.

Por consiguiente, la depreciación de la lira italiana no le permitía a Volkswagen sustraerse al Derecho de la competencia en ningún supuesto.

Por tanto, no puede calificarse este hecho de circunstancia atenuante para el cálculo de la multa,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Volkswagen AG, junto con sus filiales Audi AG y Autogerma SpA, ha infringido lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, al haber suscrito acuerdos con los concesionarios italianos de su red de distribución para prohibir o restringir las ventas a usuarios finales de otros Estados miembros, independientemente del hecho de que los pedidos se hagan personalmente o a través de un intermediario autorizado, así como a otros concesionarios de la red de distribución de otro Estado miembro.

Artículo 2

Volkswagen AG deberá poner fin a la infracción a la que se refiere el artículo 1 inmediatamente después de la notificación de la presente Decisión, y no podrá sustituir tales restricciones por otras que persigan la misma finalidad. En particular, Volkswagen AG deberá, en un plazo de dos meses a partir de la notificación de la presente Decisión:

a) modificar el contrato de concesión suscrito con los concesionarios italianos de tal modo que el pago de las primas no se supedite a la realización de la venta de un vehículo dentro del territorio contractual o a otro Estado miembro;

b) comunicar mediante circular a los concesionarios italianos la supresión del sistema de márgenes introducido por las circulares de 20 de octubre de 1994 y 2 de noviembre de 1994, siempre que el margen sea menor en las ventas realizadas a otros Estados miembros que en las ventas realizadas dentro del territorio nacional;

c) comunicar mediante circular a los concesionarios italianos la supresión de todas las restricciones de los suministros cruzados a concesionarios de la red de distribución en otros Estados miembros y les indicará que ya no será necesario obtener la autorización previa del importador y que ya no deberán temer la imposición de sanciones en forma de restricción de los suministros o de rescisión del contrato de concesión cuando realicen ventas a usuarios finales de otros Estados miembros, independientemente del hecho de que los pedidos se hagan personalmente o a través de un intermediario autorizado;

d) comunicar mediante circular a todos los concesionarios de la red de distribución de VW/Audi en la Comunidad la supresión de todas las restricciones de los suministros cruzados de Italia hacia otros Estados miembros;

e) instar a su filial Audi AG a que envíe circulares a los concesionarios de la Comunidad con los que mantenga una relación contractual en las que se haga referencia a las letras a) a d) e instar a su filial Autogerma SpA para que envíe circulares a los concesionarios con los que mantenga una relación contractual en las que se haga referencia a las letras a), b) y c).

Artículo 3

Se impone a Volkswagen AG, en razón de la gravedad de la infracción a que se refiere el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE, una multa por un importe de 102 000 000 de ecus (ciento dos millones de ecus).

Artículo 4

La multa fijada en el artículo 3 habrá de ser abonada en ecus, dentro de los tres meses siguientes a la notificación de la presente Decisión, en la cuenta bancaria de la Comisión de las Comunidades Europeas:

310-0933000-43
Banque Bruxelles Lambert
Agence Européenne
Rond Point Schuman, 5
B-1040 Bruxelles/Brussel.

Tras la expiración de dicho plazo, se devengarán intereses de demora. En tal caso, se aplicará el tipo que aplique el Instituto Monetario Europeo a las transacciones en ecus. Los intereses se devengarán a partir del primer día hábil del mes en que se haya adoptado la presente Decisión, incrementado en 3,5 (tres y medio) puntos porcentuales. En total, el tipo de interés será del 7,75 %.

Artículo 5

En relación con las obligaciones mencionadas en el artículo 2, se impondrá a Volkswagen AG una multa coercitiva por un importe de 1 000 ecus por cada día de demora en la aplicación de la presente Decisión. La demora comenzará a partir de la expiración del plazo de dos meses previsto para la aplicación de la presente Decisión.

Artículo 6

El destinatario de la presente Decisión será Volkswagen AG, D-38436 Wolfsburg.

La presente Decisión constituirá título ejecutivo con arreglo al artículo 192 del Tratado CE.

Hecho en Bruselas, el 28 de enero de 1998.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión

Notas

(Los documentos marcados en las notas con un asterisco (*) han sido considerados por las partes como «confidencial», y los marcados con dos asteriscos (**), como «muy confidencial»)

(1) DO 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

(2) DO 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

(3) Nota: *Italien*, de 19 de septiembre de 1994 (Audi, AU-MW D 32).

(4) Comunicación/nota interna: *Reimporte,* de 3 de marzo de 1994 (Volkswagen, AU-GK D 3); comunicación/nota interna: *Reimporte Audi,* de 10 de mayo de 1994 (Volkswagen, AU-VE G D 38).

(5) Cuadro: *In Deutschland zugelassene Re-Importfahrzeuge (Italien),* de 6 de abril de 1995 (Volkswagen, VW-DB B 9 Sekretariat Santelmann, expediente «Re-Importe»); comunicación/nota interna: *Re-Importe Audi,* de 8 de mayo de 1995 (Volkswagen, AU-VE D 106).

(6) Comunicación/nota interna: *Reimporte,* de 3 de marzo de 1994 (Volkswagen, AU-GK D 3); comunicación/nota interna: *Reimporte Audi,* de 10 de mayo de 1994 (Volkswagen, AU-VE G D 38); comunicación/nota interna: *Re-Importe Audi,* de 9 de febrero de 1995 (Volkswagen, AU-VE C D 78); comunicación/nota interna: *Re-Importe Audi,* de 8 de mayo de 1995 (Volkswagen, AU-VE D 106); comunicación/nota interna: *Re-Importe Audi,* de 21 de agosto de 1995 (VW, AU-KS B 6).

(7) Comunicación/nota interna: *(Reimporte),* de 3 de marzo de 1994 (Volkswagen, citada en la nota 4); comunicación/nota interna: *Re-Importe VW,* de 8 de mayo de 1995 (Volkswagen, AG 000345).

(8) Cuadro: *Graumarkt/Projekt,* de enero de 1995 (Audi, AU-VE C D 85); cuadro: *Graumarkt Italien,* de 5 de febrero de 1995 (Audi, AU-VE C D 86); cuadro: Vendite veicoli nuovi fuori territorio, de 17 de febrero de 1995 (Audi, AU-VE G D 28).

(9) Comunicación/nota interna: *Reimporte,* de 3 de marzo de 1994 (Volkswagen, citada en la nota 4); cuadro: *In Deutschland zugelassene Re-Importfahrzeuge (Italien),* de 6 de abril de 1994 (Volkswagen, VW-DB B 9 Sekretariat Santelmann, expediente «Re-Importe», citado en la nota 5); comunicación/nota interna: *Re-importe VW,* de 8 de mayo de 1995 (Volkswagen, citada en la nota 7).

(10) Comunicación/nota interna: *Reimporte,* de 3 de marzo de 1994 (Volkswagen, citada en la nota 4); comunicación/nota interna: *Re-Importe Audi,* de 8 de mayo de 1995 (Volkswagen, citada en la nota 6).

(11) Precios de los automóviles en la Unión Europea, Comisión de las Comunidades Europeas, Dirección General IV: Competencia, varias ediciones.

(12) Los detalles sobre los modelos y el método de cálculo figuran en los correspondientes comunicados de prensa: IP(93) 545 de 1 de julio de 1993; IP(93) 1201 de 22 de diciembre de 1993; IP(94) 704 de 26 de julio de 1994; IP(95)50 de 19 de enero de 1995; IP(95)768 de 24 de julio de 1995 e IP(96) 145 de 15 de febrero de 1996. Las cifras relativas a Austria sólo estaban disponibles a partir de su adhesión el 1 de enero de 1995.

(13) DO L 15 de 18 de enero de 1985, p. 16, y DO L 145 de 29. 6. 1995, p. 25.

(14) Carta a Volkswagen: *Parallelexporte,* de 21 de septiembre de 1994 (Autogerma, AG 000878):

«Toda la organización italiana de distribución está muy preocupada por la consecución de los objetivos de venta y la necesidad de mantener el nivel de ventas actual. Esta necesidad ha llevado a que algunos socios, presionados por organizaciones de venta externas (entre ellas, numerosos concesionarios de Volkswagen y Audi), a realizar ventas en zonas muy alejadas de sus respectivos territorios contractuales, en ocasiones hasta en el extranjero.

La intervención de Autogerma responde, por tanto, al propósito de exhortar a los concesionarios de Volkswagen y Audi a que se ciñan a sus territorios contractuales, y en cada una de las empresas se están realizando controles respecto del cumplimiento del contrato, especialmente en lo que se refiere a las actividades de venta en el propio territorio contractual (ya se han rescindido seis contratos de concesión por incumplimiento de las condiciones contractuales, teniendo en cuenta los plazos previstos, que establecen la expiración de estos contratos a finales de 1994 y mediados de 1995). A raíz de determinados resultados arrojados por las auditorías en lo relativo a las exportaciones, tenemos intención de alertar a otros concesionarios por incumplimiento, con el objetivo de obtener datos más precisos sobre los propios consumidores finales de los vehículos.

Seguiremos desarrollando este procedimiento en el seno de la organización de ventas; el proyecto establece una nueva estructura de márgenes con niveles aún superiores, con un aumento del porcentaje de los *maggiori-sconti* (descuento) —basado en el cumplimiento cuantitativo y cualitativo de las obligaciones contractuales— y una bajada del porcentaje fijo aplicado a las facturas de los automóviles. De esta manera, se logra un mejor reparto de los márgenes cargados en cuenta [...].

Anexo a la carta COMIORG/EP/st., de 21 septiembre de 1994:

Ventas fuera del territorio contractual o realizadas por cauces no autorizados

Medidas preventivas	*Medidas de control*	*Sanciones*
1. Indicaciones generales en cada conversación	1. Control de las matriculaciones/ventas	1. Advertencia verbal
2. Instrucciones directas en cada conversación	2. Auditoría	2. Carta de amonestación
3. Advertencia por escrito para que se cumplan los acuerdos contractuales	3. Controles fuera del territorio contractual	3. Bloqueo del *maggior-sconto* (descuento)
		4. Recisión del contrato de concesión [. . .]».

([15]) Carta** a Volkswagen: *Measures to control and prevent reexport,* de 26 de septiembre de 1994 (Autogerma AG 000905): *Medidas para controlar e impedir las reexportaciones:*

«[. . .] En relación con las conservaciones que mantuvimos en Verona los días 15 y 16 de septiembre (Sres. Schlesinger, Bertino, De Simone, Wichmann y Kuhn) y con las posteriores conversaciones telefónicas sobre este asunto, queremos confirmarle mediante la presente las medidas más importantes adoptadas por Autogerma para controlar y prevenir las reexportaciones.

— Circulares para explicar a los concesionarios los límites establecidos por las disposiciones del Reglamento (CEE) nº 123/85 comunitario.

— Un incremento proporcionalmente superior de los precios de catálogo (con las consabidas repercusiones sobre el índice de precios y los volúmenes de ventas).

— Auditorías de los concesionarios sospechosos.

— En la asamblea de concesionarios de 14 de julio de 1994, el presidente de Autogerma recomienda con insistencia que los vehículos importados se vendan en Italia y, más aún, en los respectivos territorios contractuales.

— La misma recomendación se formula en el encuentro del grupo de concesionarios encargado de la mercadotecnia, celebrado el 27 de julio en Verona.

— La recomendación es reiterada por el presidente de Autogerma en el congreso celebrado en París los días 3 y 4 de septiembre con motivo del lanzamiento del nuevo modelo Polo.

— En el encuentro de concesionarios que tiene lugar en París el día 4 de septiembre, el Sr. Schlesinger da explicaciones inequívocas para evitar la reexportación del nuevo modelo Polo y, en general, de todos los coches importados por Autogerma.

— Mediante una nota interna de 28 de junio, dirigida a la junta directiva de Autogerma, el presidente se reserva el derecho de decidir sobre la concesión de la prima trimestral respecto de las ventas realizadas fuera del territorio contractual.

— La prima trimestral, bloqueada en lo relativo a las ventas extraterritoriales, se pagará, a partir del próximo semestre, sólo en función de las matriculaciones.

— También en el caso de las ofertas de promoción, que en su mayoría van destinadas al consumidor, la matriculación en Italia es la condición para acceder a las bonificaciones, que en general consisten en accessorios, promesas de recompra o posibilidades de financiación.

— Los pedidos de los concesionarios se controlan a diario. Los pedidos que exceden en un 10 % de la demanda requieren una autorización especial.

— Se envían cartas disuasorias a los concesionarios implicados en operaciones de reexportación.

— Los presuntos compradores extranjeros han de firmar un documento por el que se comprometen a no vender el vehículo antes de que transcurra un período mínimo de varios meses; las sanciones se establecen en el contrato.

— Los concesionarios reincidentes reciben una nota para que desistan de estas operaciones (hasta el momento, son seis los que han recibido la nota). Con todo, esta medida se aplicará con prudencia para evitar pleitos y el coste que implican, también en términos de imagen. Además, en estos momentos podría resultar difícil y hasta imposible encontrar sustitutos. Esto acarrea problemas adicionales en cuanto a la cobertura del territorio.

— Aumento del *stock* de Autogerma para reducir las inversiones financieras de los concesionarios. De esta manera, se evita que los concesionarios se lancen a la búsqueda de cauces de venta indeseables. Debido a esta politíca, Autogerma todavía dispone del siguiente *stock* de vehículos antiguos aún sin vender:

más de 14 meses	41
más de 13 meses	48
más de 12 meses	323
más de 11 meses	656
más de 10 meses	915
más de 9 meses	1 460
TOTAL	3 443

— Las ofertas de promoción se realizan añadiendo valor a los vehículos mediante la incorporación de accesorios. De este modo, se impide que los concesionarios puedan obtener márgenes adicionales en las operaciones de reexportación.

— Unos representantes *in situ* supervisan las distintas situaciones y, en su caso, comunican las actividades de reexportación de los concesionarios.

— Se controlará estrictamente la distribución del nuevo modelo Polo. Los concesionarios que hayan efectuado reexportaciones en el pasado verán reducido su suministro.

— Nuestro departamente de mercadotecnia está estudiando nuevas formas de promoción ideadas para Italia y desconcidas en el extranjero, que podrían lanzarse en el año 1995.

Estamos convencidos de que con estas medidas podremos reducir drásticamente la reexportación, si al mismo tiempo también se adoptan medidas en Alemania de cara a los concesionarios alemanes que siempre están a la búsqueda de vehículos nuevos y para ello se dirigen directamente a nuestros concesionarios, y si se prohíbe a empresas como VAGAS presentar ofertas interesantes a nuestros concesionarios que actualmente están en números rojos [. . .]».

([16]) Nota: *Medidas de Autogerma para impedir las reexportaciones,* de 6 de febrero de 1995 (Volkswagen, VW-KH HDK Re-Exporte):

«. . .

— información por escrito (concesionarios) sobre la Directiva comunitaria 123/85;

— repetidas auditorías a diversos concesionarios. Amonestaciones, reducción de primas, once rescisiones (volumen que peligra: unos 8 800 vehículos en 1995) —véase el anexo—;

— prima (trimestral) se paga en función de las matriculaciones en el territorio contractual;

— aumentos superiores a la media de los precios de catálogo;

— evitar un «exceso de *stock*» en el ámbito de los minoristas;

— «fraccionamiento de márgenes» en el cargo del Polo A 03:

  — 8 % en el momento de la facturación,

  — 5 % tras documentarse la matriculación en el territorio contractual,

  — 3 % prima (objetivos, satisfacción de la clientela, nivel de prestaciones);

— varios (véase la carta AG de 26 de septiembre de 1994) [. . .]».

([17]) Comunicación: *Grauimporte Italien,* de 12 de diciembre de 1994 (Audi, AU-DH C Doc 1).

([18]) Nota: *Medidas para controlar e impedir las reexportaciones,* de 15 de marzo de 1995 (Autogerma, AG 000253):

Medidas para controlar e impedir las reexportaciones

Período	Medidas preventivas	Período	Medidas de control	Período	Sanciones
15.10.1991-28.1.1993-1.7.1993 11.8.1993-12.10.1993-15.10.1993 6.6.1994-21.3.1995 (concluido)	Circulares sobre límites establecidos por el Reglamento (CEE) nº 123/85	Desde 2 F.M.P. 1994	Control de suministros y matriculaciones	Periódico	Encuentros con concesionarios y advertencias
Periódico	Recomendación insistente en la asamblea general	Desde 2 F.M.P. 1994	Auditorías de los concesionarios sospechosos	7.12.1993 y 24.2.1995	Cartas de amonestación
Periódico	Recomendación insistente en el encuentro con concesionarios	Desde 2 F.M.P. 1994	Control diario de los pedidos de los concesionarios	Desde 3 F.M.P. 1993	Bloqueo de primas trimestrales para ventas extraterritoriales
		Desde 2 F.M.P. 1994	Se exigen justificantes de matriculación para el pago de ofertas de promoción	Desde 1 F.M.P. 1995	Prima trimestral se paga sólo por nuevas matriculaciones
		Desde 3 F.M.P. 1994	Control de distribución de Polo y A4	Desde 6/1994	Rescisión contratos de concesión (11)

[Nota de la Comisión: las indicaciones temporales de esta nota han de interpretarse de la siguiente manera: «2/ F.M.P. 94» significa «second four month' period 94», o sea, que estas medidas se ponen en marcha el 1 de mayo de 1994; «3/ F.M.P. 94» significa «third four month' period 94», o sea, que estas medidas se ponen en marcha el 1 de septiembre de 1994; «3/ F.M.P. 93» significa «third four month' period 93», o sea, que estas medidas se ponen en marcha el 1 de septiembre de 1993; «1/ F.M.P.. 95» significa «first four month' [al parecer se omitió *period* , nota del autor] 95», de modo que estas medidas se ponen en marcha el 1 de enero de 1995].

([19]) Véase, por ejemplo, la carta a Audi: *Ermittlung von Reimporten*, de 3 de mayo de 1994 (KBA, AU-VE D 113).

([20]) Carta a Audi: *Ermittlung von Reimporten*, de 20 de abril de 1994 (KBA, AU-VE D 114).

([21]) Correo electrónico: *(Re-) Importe, Herstellerbescheinigungen,* de 26. de enero de 1995 (Audi, AU-KS B 9).

([22]) Por ejemplo, cuadro: *Reexporte VW 1993,* de 30 de marzo de 1994 (Autogerma, AG 000184).

([23]) Los números de chasis se averiguaban esencialmente a partir de las certificaciones del constructor que solicitaban los clientes a los distribuidores no integrados en la red que actuaban por cuenta de aquéllos, certificaciones que después tenían que presentar a la dirección del tráfico alemana para la matriculación del vehículo [véase, por ejemplo, comunicación a Autogerma: *Von Privatpersonen (Firmen oder verdächtigen Personen) angeforderte Herstellerbescheinigungen,* sin fecha (Audi, AU-VE G D 19); comunicación a Autogerma: *Reimporte*, de 12 y 17 de enero de 1995 (Audi, AU-MW 11)]. La presentación de una certificación del constructor (o de una llamada ficha de datos) era obligatoria desde el 1 de diciembre de 1994 para cada vehículo (re)importado, según lo establecido por el Ministerio de Transportes alemán [cf. correo electrónico: *(Re)- Importe, Herstellerbescheingungen,* de 26 de enero de 1995 (Audi, AU-KS B 9), aunque, al parecer, esta disposición no se aplicó en todos los Estados federados (fax a Audi: *Verfahren gegen Reimporteure,* de 24 de marzo de 1995 (Volkswagen, AU-GK E 4)].

([24]) Por ejemplo, correo electrónico a Autogerma: *RE-Import,* de 26 de abril de 1994 (Audi, AU-GK 3); nota: *Re-Import Italien,* de 19 de agosto de 1994 (Audi, AU-GK D 3); comunicación a Autogerma: *Fahrzeug-Kaufverträge,* de 26 de enero de 1995 (Audi, AU-MW D 27); correo electrónico a Autogerma: *fahrgestellnr,* de 15 de marzo de 1995 (Audi, AU-VE D 63); correo electrónico a Autogerma: *fahrgestellnr,* de 21 de marzo de 1995 (Audi, AU-VE G D 62).

([25]) Carta (fax) a Audi: *Parallel-Markt,* de 21 de marzo de 1995 (Autogerma, AU-VE C D 60).

([26]) Carta a Autogerma: *Verkauf von Volkswagen und Audi Fahrzeugen an gewerbliche Wiederverkäufer*, de 18 de enero de 1995 (Volkswagen, AG 000333).

([27]) Correo electrónico a Audi: *A4 Privat,* de 24 de febrero de 1995 (Audi, AU-MW D 3).

([28]) Comunicación: *Anschreiben Graumarkt,* de 16 de marzo de 1995 y circular correspondiente a los concesionarios, de 14 de marzo de 1995 (Audi, AU-GK D 3).

([29]) Porsche Austria Gesellschaft m.b.H. & Co. es el importador general de Volkswagen, Audi y Porsche en Austria.

([30]) Fax a Audi: *Grauimport,* de 18 de mayo de 1995 (Porsche Austria, AU-VE 2).

([31]) Fax a Audi: *Grauimporte,* de 27 de marzo de 1995 (Porsche Austria, AU-VE 5 en WV-KH K-15 HDK, archivador *Re-exporte*); en este contexto, véase también el fax a Autogerma de 5 de julio de 1995 (Porsche Austria, AU-VE D 137).

([32]) Comunicación: *Reimporte; Standard-Schreiben,* de 27 de enero de 1994 (Audi, AU-DH C Doc 7).

([33]) Por ejemplo, carta a Wieser de 17 de febrero de 1995. (Audi, AU-KS A 2); carta a Petersen de 3 y 10 de abril de 1995 VW-MW D 3).

([34]) Nota: *Empfehlungen für Korrespondenzfälle und Auskünfte bei Anfragen europäischer Privatkunden,* sin fecha (Volkswagen, VW-KH K 35 y 36).

([35]) Fax Autogerma: *Kunde N. Lenz,* de 9 de junio de 1995 (Volkswagen, VW-KH K 26).

([36]) Por ejemplo, carta a Autogerma: *Auto Pedross — Verkauf an deutsche Privatkunden*, de 1 de marzo de 1995 (Volkswagen, VW-SR R 20); carta a la Comisión Europea: *Beschwerde,* de 27 de abril de 1995 (Bernhard, VW-DB B 18; nota: *Anruf eines Kunden,* de 7 de julio de 1995 (Volkswagen, VW-KH K-38); carta a Audi: *Kauf eines Audi in Italien,* de 8 de agosto de 1995 (Simon, AU-VE G D 12); fax a Autogerma: *Kunde Keppler,* de 14 de agosto de 1995 (Volkswagen, AG 000530).

([37]) Por ejemplo, carta a Autogerma de 7 de febrero de 1995, (Friedrich, AG 000202).

([38]) Carta a Friedrich: *Kauf eines Polo,* de 24 de febrero de 1995 (Autogerma, AG 000200 citada en la nota 37); en referencia a esta carta, Autogerma confirmó a Volkswagen la situación de los suministros: «[. . .] nos encontramos en una situación dramática de escasez de suministro de muchos modelos, como el Polo y el Audi A4», y por ello, recomendaba enviar al cliente a un concesionario alemán (fax a Volkswagen: *Briefe von H. Dieter Friedrich,* de 27 de enero de 1995 (Autogerma, AG 000204, citada en la nota 37).

([39]) Por ejemplo, carta a Baur: *Autokauf in Italien,* de 14 de junio de 1995 (Autogerma, AG 000269).

([40]) Por ejemplo, carta a Volkswagen: *Parallelexporte,* de 21 de septiembre de 1994 (Autogerma, citada en la nota 14).

([41]) Por ejemplo, fax a Autogerma: *Händleraudits Re-Importe Italien,* de 26 de noviembre de 1993 (Volkswagen, AG 000054); carta a Audi: *Export von Parallelfahrzeugen,* de 30 de enero de 1995 (Autogerma, AG 000195).

([42]) Nota: *Measures to control and prevent reexport,* de 15 de marzo de 1995 (Autogerma; citada en la nota 18); carta [**] a Audi: *Measures to control and prevent reexport,* de 26 de septiembre de 1994 (Autogerma, citada en la nota 15); nota: *Maßnahmen der Autogerma zur Unterbindung von Reexporten aus Italien,* de 31 de enero de 1994 (Autogerma, VW-SR R 6); acta/informe: *Besuch bei Autogerma,* de 10 de febrero de 1995 (Audi, AU-MW D 37).

([43]) Por ejemplo, carta [**] a Volkswagen: *Measures to control and prevent reexport,* de 26 de septiembre de 1994 (Autogerma, AG 000634).

([44]) Nota interna [*]: *Auditing sull'attività di vendita della Concessionaria BRENNER GARAGE BZ sino al 30 novembre 1994,* de 13 de enero de 1995 (SEVO., AG 000761); nota interna [*]: *Attività di vendita della Conc.ia Autosacchetti di Gorizia dall'1/1/94 al 20/5/94,* de 4 de junio de 1994 (SEVO, AG 000865); nota interna [*]: *Attività di vendita della Conc.ia Autosalone Catullo di Trieste dal 16/2/94 al 20/5/94 ,* de 4 de junio de 1994 (SEVO, AG 000867).

([45]) Por ejemplo, nota interna *: *Visita alla Conca NECKER di Milano/MI — controllo dell'attività di vendita ,* de 17 de diciembre de 1993 (SEVO, AG 000223); nota interna: *Attività di vendita della Concessionaria Dorigoni di Trento,* de 17 de diciembre de 1993 (SEVO, AG 000480).

([46]) Carta a Audi: *Attività di vendita in Paesi esteri,* de 4 de octubre de 1993 (Autogerma, AG 000840).

([47]) Acta/informe: *Besuch bei Autogerma,* de 10 de febrero de 1995 (Audi, citado en la nota 42).

([48]) Carta a Volkswagen: *Measures to control and prevent reexport,* de 26 de septiembre de 1994 (Autogerma, citada en la nota 15).

([49]) Comunicación/nota interna: *Ergänzung zur Rücksprache 027 de 19. 7. 94 . . .,* de 12 de septiembre de 1994 (Volkswagen, citada en la nota 71); nota: *Maßnahmen durch Antogerma zur Vermeidung von Re-Exporten,* de 6 de febrero de 1995 (Volkswagen, citada en la nota 16).

([50]) Comunicación/nota interna: *Grauimporte Polo,* de 7 de febrero de 1995 (Volkswagen, VW-DB B 25); comunicación/nota interna: *Abmahnaktion gegen Reimporteure,* de 13 de enero de 1995 (Volkswagen, AU-GK E 1); *Marketingplan Deutschland 1995, Volkswagen Pkw,* de 10 de enero de 1995 (Volkswagen, VW-SD S1 y S2); nota (manuscrita: *Verkauf an europäische Privatkunden und «echte» Vermittler,* de 4 de julio de 1995 (Volkswagen, VW-KH K-37).

Citas de la nota de 4 de julio de 1995:

«[. . .] Atención: i posible retirada de la exención del Reglamento de exención por categorías! [. . .]»;

«[. . .] Por razones políticas han de calmarse las aguas [. . .]».

([51]) *Vorlage zur Vorstandssitzung am 13. 2. 1995: Einleitung von Maßnahmen gegen den Graumarkt/Grauimportmarkt,* de 9 de febrero de 1995 (Audi, AU-MW 1); fax: *Beschluß des Vorstands Audi am 13. Februar 1995,* de 20 de febrero de 1995 (Audi, AU-VE C D 79) y extracto del acta 6/95, reunión de la junta directiva del 13 de febrero de 1995: *Einleitung von Maßnahmen gegen den Graumarkt/Grauimportmarkt* (Audi, AU-KS C).

([52]) Circular a los concesionarios: *Graumarkt,* de 20 de enero de 1995 (Audi, AU-KS B 14); comunicación: *Information über Händleranschreiben,* de 23 de enero de 1995 (Audi, AU-VE G D 87).

([53]) Circular a los importadores: *Graumarkt/Reimport,* de 6 de febrero de 1995 (Audi, AU-VE G D 27); carta a Autogerma: *Graumarkt/Reimport,* de 15 de marzo de 1995 (Audi, AU-VE G D 72).

([54]) Por ejemplo, nota: *Projektbeschreibung: Bekämpfung Graumarkt/Reimporte,* de 14 de diciembre de 1994 (Audi, AU-VE C D 49).

([55]) *Vorlage zur Vorstandssitzung am 13. 2. 1995,* de 9 de febrero de 1995 (Audi, AU-KS C 12); nota: *Graumarkt,* sin fecha (Audi, AU-KS B 10).

([56]) Por ejemplo, nota: *Bereich Graumarkt Analyse/Unterbindung Reimporte/Graumarkt,* de 4 de octubre de 1995 (Audi, AU-VE D 128); nota interna: *Sachbearbeiter Graumarkt,* de 9 de febrero de 1995 (Audi, AU-VE D 103); nota: *Projektbeschreibung Graumarkt/Reimporte,* de 14 de diciembre de 1994 (Audi, AU-VE D 130).

Cita de la nota de 14 de diciembre de 1994:

«Descripción del proyecto: Lucha contra el mercado gris/las reimportaciones.

Cometidos y objetivos

1. Lucha contra las reimportaciones:
   — Importaciones en Alemania
   — Exportaciones ilegales procedentes de Alemania
   — Otros países de la Unión Europea
2. Impedir el suministro a revendedores no autorizados».

([57]) *Vorlage zur Vorstandssitzung am 13. 2. 1995,* de 9 de febrero de 1995 (Audi, AU-KS C 12).

«[. . .] 2. Situación de partida

Hay dos tipos de reimportaciones:

a) compras cruzadas de concesionarios alemanes en el extranjero,

b) suministro a revendedores ajenos a la red (= operadores del mercado gris) [. . .]».

([58]) Nota (manuscrita), sin fecha [anexo a la nota: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt,* de 25 de noviembre de 1994 (Audi, AU-VE C D 71)].

([59]) Acta de la reunión interdepartamental: *Maßnahmen gegen Graumarkt/Reimporte,* de 3 de febrero de 1995 (Audi, AU-KS B 11); *Vorlage zur Vorstandssitzung am 13. 2. 1995,* de 9 de febrero de 1995 (Audi, citado en la nota 57).

([60]) Por ejemplo, nota: *Re-Import,* de 29 de septiembre de 1994 (Audi, AU-KS B 15).

([61]) Por ejemplo, carta a Volkswagen: *Measures to control and prevent reexport,* de 26 de septiembre de 1994 (Autogerma, citada en la nota 15).

([62]) Por ejemplo, carta * a Baldan Auto: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* de 20 de octubre de 1993 (Autogerma, AG 000293); carta * a Silemotori Negro: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* de 9 de marzo de 1994 (Autogerma, AG 000296); carta a Audi: *Export aus Italien,* de 13 de junio de. 1994 (Autogerma, AG 000852); carta a Fantii *et al.: Vendite fuori zona,* de 6 de marzo de 1995 (Eurocar, EU-GV 249):

«[. . .] sono assolutamente vietate le vendite all'estero (anche di quelle vetture preventivamente immatricolate in Italia)»; el fragmento de esta carta reproducido en el considerando 127 dice lo siguiente:

«En el pasado ya hemos tenido ocasión de conversar con ustedes sobre el delicado asunto de las ventas extraterritoriales. Dado que Autogerma no está dispuesta a seguir tolerando un exceso de ventas fuera del propio territorio de competencia, confirmamos lo siguiente:

— las ventas al extranjero quedan absolutamente prohibidas (incluso en el caso de vehículos previamente matriculados en Italia);

— se penalizarán todas las ventas realizadas fuera de la propia zona de competencia que excedan del 15 % de las entregas propias [. . .] ».

Citas de la carta a Audi de 13 de junio de 1994:

«[. . .] Aunque se ha conseguido una reducción sustancial de los plazos de entrega del Audi 80, que llegaron a alcanzar los ocho meses, a los concesionarios se les siguen aplicando cupos. A aquellos que encarguen una cantidad desmesurada de modelos Audi 80 no se les suministrarán todos [. . .] »;

« [. . .] Autogerma ha advertido en numerosas ocasiones a los concesionarios afectados que deben limitar sus ventas exclusivamente al mercado nacional italiano. Incluso se han rescindido dos contratos de concesión [. . .] ».

(63) Acta: *Compte rendu de l'inspection menée chez les revendeurs de Bolzano, Trento et Silandro,* de octubre de 1995 (Comisión).

(64) Por ejemplo, cartas * a Brenner Garage: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale,* de 20 de octubre de 1993 y 15 de octubre 1993 (Autogerma, AG 000724 und 000723); en la carta de 15 de noviembre de 1993, reproducida en el considerando 175, se afirma lo siguiente:

«[. . .] Objeto: *Actividades de venta organizadas fuera del territorio contractual*

Nos referimos a nuestra carta anterior ORG/EP/cb de 20 de octubre de 1993, cuyo objeto era el mismo que el de la presente.

Observamos con cierta perplejidad que aún no han confirmado el contenido de nuestra carta, al que otorgamos una importancia extraordinaria y que además es determinante para la organización de las actividades de venta de su empresa.

Les recordamos que la falta de respuesta y, por consiguiente, la falta de confirmación por su parte del cese de todo tipo de actividad de venta organizada fuera del territorio contractual de su competencia desencadenará las consecuencias expuestas en el penúltimo apartado de nuestra carta citada.

A la espera de su respuesta, que también confirmará su adhesión a las normas vigentes [. . .]».

Cartas a Autocommerciale SpA, Beikircher srl, F.LLI Zicari SpA.: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale*, de 20 de octubre de 1993 (Autogerma, AG 000289, 000294, 000838); cartas a Dr. Guy Beretich SpA, F.LLI Negro srl, Walter Bonazzi: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale*, de 26 de noviembre de 1993 (Autogerma, AG 000287, 000631, 000836); carta a Brenner Garage SpA-AG: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale*, de 29 de noviembre de 1993 (Autogerma, AG 000721); cartas a Silvano IOB&C. srl, Eurocar SpA: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale*, de 9 de marzo de 1994 (Autogerma, AG 00028*5*, EU 182); carta a Bemi Auto srl: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale*, de 4 de mayo de 1994 (Autogerma, AG 000503); carta a Di Viesto SpA: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale*, de 18 de julio de 1995 (Autogerma, AG 000502).

(65) Carta a Volkswagen: *Parallelexporte*, de 14 de junio de 1994 (Autogerma, AG 000665 y 000666); carta a cincuenta concesionarios: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale con diffida a cessare immediatemente l'attività stessa*, de 20 de octubre de 1993 (Autogerma, citada en la nota 64), conjuntamente con la nota: *Elenco Concessionari cui è stata inviata la lettera con ogetto «Attività di vendita . . .»,* de 24 de noviembre de 1993 (Autogerma, AG 000975) y nota: *Elenco Concessionari . . .* , de 11 de marzo de 1994 (Autogerma, citada en la nota 62); carta a veinte concesionarios: *Vendita al di fuori del territorio contrattuale*, de 24 de febrero de 1995 (Autogerma, AG 000263) conjuntamente con la nota: *Elenco Concessionari ai quali è stata inviata lettera del 24. 2. 1995 per vendita fuori dal territorio contrattuale*, de 23 de febrero de 1995 (Autogerma, AG 000261).

(66) Circular a los concesionarios: *Relazione su Riunioni 20. 1. 1995*, de 21 de enero de 1995 (UCAV, DO-SG 80 a 84); el texto reproducido en el considerando 174 dice lo siguiente: «Ninguno de estos coches podrá venderse fuera de la zona de competencia de Autogerma . . .».

(67) *Protokoll der Sitzung der Arbeitsgruppe Marketing UCAV — Autogerma/27 de julio 1994* [véase la versión original: Verbale della riunione del gruppo di lavoro marketing UCAV — Autogerma del 27. 7. 1994, (Autogerma, citada en la nota 97)]; confirmado explícitamente en la carta a Volkswagen: *Measures to control and prevent reexport,* de 26 de septiembre de 1994 (AG, citada en la nota 15):

«[. . .] (página 2, nota de la Comisión)

Scarabel

Subraya que a algunos concesionarios se les han bloqueado los descuentos especiales sobre las ventas fuera del territorio contractual y que tales descuentos —por lo menos en teoría— podrían ser legalmente reclamados. Por otro lado, destaca la necesidad de reexaminar la cuota del 15 % admitida para las ventas fuera del territorio contractual.

Dr. Schlesinger

[. . .] El descuento especial no es más que un descuento adicional, un simple «extra». Antes se concedía con gran generosidad, y si ahora hay unos 20 concesionarios, de un total de 234, que no han recibido tal descuento, ello se debe a que no hay que premiar a los mayoristas o exportadores. Antes mirábamos hacia otro lado, pero hoy la tendencia es a negar el descuento en el caso de las ventas fuera del territorio contractual, dado que éste se concede por las matriculaciones, no por los suministros.

(página 4, nota de la Comisión)

Dr. Schlesinger

Pide a la UCAV que sensibilice a la base para un buen lanzamiento del nuevo Polo (limitación de los descuentos, no a las exportaciones) [. . .]».

([68]) Diversas circulares de 1993 a los concesionarios: *Regolamento CEE 123/85,* de 28 de enero, 1 de julio, 11 de agosto y 12 de octubre de 1993 (Autogerma, AG 000106, 000094, 000977 y 000978, 000080); circular a los concesionarios: *Regolamento CEE 123/85 Distribuzione selettiva dei veicoli*, de 16 de marzo de 1995 (Autogerma, EU-1 a 3); nota: *Measures to control and prevent reexport*, de 15 de marzo de 1995 (Autogerma, AG 000620).

([69]) Por ejemplo nota *(pro memoria): Esportazioni parallele*, de 2 de mayo de 1995 (Autogerma, AG 000282).

([70]) Nota de conversación: *Collaquio con S.Engmann/Audi*, de 22 de septiembre de 1995 (Autogerma, AG 000001); nota interna: *Reimporte Italien*, de 9 de mayo de 1995 (Volkswagen, AU-VE D 23).

Cita de la nota de 9 de mayo de 1995:

«[. . .] La carta de la Comisión de la Comunidad Europea que se adjunta indica que no está satisfecha con nuestra carta del 30 de marzo de 1995 ni con la última circular de Autogerma. El contenido de la circular también ha de ponerse en práctica si no queremos correr el grave riesgo de que se nos imponga una multa [. . .]».

([71]) Comunicación/nota interna: *Ergebnis aus den Maßnahmen zur Unterbindung von Re-Export-Aktivitäten*, de 12 de septiembre de 1994 (Volkswagen, VW-UD PC Piening).

([72]) Por ejemplo, correo electrónico ** a Audi: *Gray market/Measures to control and prevent reexport*, de 23 de septiembre de 1994 (Autogerma, AG 000880 y 000881); nota interna (manuscrita): *Riexportazioni dall'Italia alla Germania*, sin fecha (Autogerma, AG 000498).

([73]) Hay indicios de ello en, por ejemplo, correo electrónico *: *Visita Bothe*, de 22 de marzo de 1995 (Autogerma, AG 000388).

([74]) Véanse los documentos citados en las notas 15, 42, 43, 72 y 102 y señalados con ** o con *.

([75]) Véanse los documentos citados en las notas 73, 78, 80, 87, 96 y 97 y señalados con *.

([76]) Véanse los documentos citados en las notas 44, 45, 62 y 64 señalados con *.

([77]) Véanse los documentos citados en las notas 123 y 126 y señalados con *.

([78]) Nota interna *: *Condizioni di fornitura per i veicoli Audi A 4 e Volkswagen Polo*, de 6 de octubre de 1994 (Autogerma, AG 000026 y 000027); circular a los concesionarios:. *Fatturazione Nuova Polo*, de 20 de octubre de 1994 y 2 de noviembre de 1994 (Autogerma, VW-KH K-6 y 7 y la circular citada en la nota 85).

([79]) Carta a Volkswagen: *Fakturierung des neuen Polo und Einführung des «Split-Margin»*, de 24 de octubre de 1994, y circular a los concesionarios: *Fatturazione Nuova Polo*, de 20 de octubre de 1994 (Autogerma, VW-SR R 13).

([80]) Comunicación/nota interna *: *Reimporte ITALIEN*, de 23 de febrero de 1995 (Volkswagen, VW-SR R 21).

([81]) Nota: *Maßnahmen zur Reduzierung von Grauexporten* (VW PkW-Italien), de 6 de abril de 1995 (Volkswagen, VW-DB B 7 Sekr. Santelmann, expediente «Re-Importe», y Volkswagen, VW-DB B 16) y, en particular, la nota: *Maßnahmen zur Reduzierung von Grauexporten* (VW PkW-Italien), de 21 de agosto de 1995 (Volkswagen, VW-SR R 18), en ambos documentos los puntos titulados «Splitting der Händlermarge beim Polo» y «Bonuszahlungen in Abhängigkeit vom Bestimmungsort des Fahrzeugs (aber: mit neuer GVO nicht vereinbar)».

([82]) Nota: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt*, 25 de noviembre de 1994, (Audi), AU-VE D 26):

«[. . .] Los suministros se gestionan de tal manera que solamente se satisface la demanda dentro de Italia: [. . .]».

([83]) Anexo al contrato de concesión: *Allegato «A» al Contratto di Concessione Autogerma — Prodotti Volkswagen e Audi*, de 31 de diciembre de 1991 (Autogerma, BR 33 a 44); contrato de concesión de Eurocar: *Contratto di Concessione per la Vendita e il Servizio di Assistenza*, de 30 de diciembre de 1987 (Autogerma/Eurocar, EU 55-113).

([84]) Convenio: *Converzione aggiunta al Contratto di Concessione Autogerma — Prodotti Volkswagen e Audi*, de 28 de diciembre de 1993 (Autogerma, DO 26 a 32).

([85]) Circular a los concesionarios: *Fatturazione Nuova Polo*, de 20 de octubre de 1994 (Autogerma, BR-MF 229 y de 2 de noviembre de 1994 (Autogerma, BR-MF 231); véanse también las negociaciones del comité consultivo de concesionarios en Autogerma: *Riunione Consiglio Direttivo UCAV*, de 27 de febrero de 1995 (UCAV, EU 48, 49 y 51) y *Riunione UCAV/Autogerma*, de 27 de febrero de 1995 (UCAV, EU 54, 56 y 57). El texto de la circular a los concesionarios de 20 de octubre de 1994, citada en el punto 122, dice lo siguiente:

«Así pues, con la intención de encontrar soluciones válidas de interés vital, para nosotros y para toda la organización, a los problemas que han surgido reiteradamente y que llevan a algunas empresas a adoptar comportamientos contrarios a los intereses recíprocos (por ejemplo, ventas a través de revendedores no autorizados, descuentos no motivados y excesivos, ventas extraterritoriales, y otros), el martes 18 de octubre se examinó en Verona, en el marco de la reunión del grupo de trabajo ISC y en presencia del presidente, de los vicepresidentes y de algunos consejeros del UCAV, una nueva estructura de descuentos para el nuevo Polo, que consta de los elementos siguientes:

a) descuento básico a la facturación	= 8 %
b) descuento «diferido a corto plazo»	= 5 %
total (como para el modelo anterior)	= 13 %
c) prima (idéntica modalidad)	= 3 %

El descuento «diferido» de la letra b) se concederá *a posteriori*, pero en breve plazo, y se basará explícitamente en el compromiso recíproco, de nuestra parte y de cada uno de los concesionarios de Autogerma, de atender el territorio contractual en el que tanto Autogerma como el concesionario sean competentes en materias de organización, comercialización y venta y en el que estarán obligados a prestar la máxima atención a los consumidores finales que residan en el mismo.

Queda por examinar si, en el interés común de todos, procede o no modificar (al alza o a la baja) la actual franquicia del 15 % (para las ventas extraterritoriales).

Los delegados de la UCVA se pondrán en breve en contacto con usted para profundizar en estas cuestiones y acoger sus reflexiones, propuestas y mejoras al respecto.

Acto seguido, los delegados se entrevistarán inmediatamente con nosotros a fin de que Autogerma pueda adoptar una decisión definitiva . . .».

([86]) Acta: *Vérification du 23 et 24 octobre 1995 en Italie/Mutschlechner KG, Bruneck*, de 26 de octubre de 1995 (Comisión).

([87]) Por ejemplo, nota interna *: *Condizioni di fornitura per i veicoli Audi A4 e Volkswagen Polo*, de 6. 10. 1994 (Autogerma, citada en la nota 78); acta/nota: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt*, de 12. 10. 1994 (Autogerma, AU-VE G D 51); carta a Audi: *Splitmagergensystem — Audi A 4*, de 10. 11. 1994 (Autogerma, AG 000661).

([88]) Nota interna: *Condizioni di fornitura per i veicoli Audi A4 e Volkswagen Polo*, de 6. 10. 1994 (Autogerma, citada en la nota 78).

([89]) Carta a Audi: *Splitmagergensystem — Audi A4*, de 10. 11. 1994 (Autogerma, citada en la nota 87).

([90]) Acta/nota: *Besuch bei Autogerma am 12 Oktober 1994, Stand Maßnahmen gegen Graumarkt* (Audi, AG 000895); nota: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt, 8. 11. 1994*, de 14. 11. 1994 (Audi, AU-VE D 133).

([91]) Nota: *Reimporte Italien*, de 24 de marzo de 1995 (Volkswagen, VW-KH K-16 y 17); nota: *Eingeleitete Maßnahmen durch Autogerma zur Vermeidung von Re-Exporten, verursacht durch Wiederverkäufer*, de 22. 11. 1994 (Volkswagen, VW-KH K-55 HDK archivador Re-Exporte).

([92]) Circular a los concesionarios: *Graumarkt; Margensystem in Italien*, de 8. 12. 1994 (Audi, AU-DH C).

([93]) Comunicación: *Grauimporte Italien*, de 23. 11. 1994 (Audi, AU-VE D131).

«. . . Adjunto le envío la confirmación escrita del Sr. Schlesinger de las medidas complementarias introducidas (margen fraccionado) para impedir las importaciones grises.

Esto significa que un concesionario que se dedique a las importaciones grises perderá el 5 % del margen fraccionado +3 % de la prima, lo que representa un aumento adicional de precio del 8 %.

La aceptación de este margen fraccionado por parte de los concesionarios significa que en su mayor parte están dispuestos a impedir las importaciones grises, dado que los costes de distribución representan más del 10 % del precio de un vehículo.

Esto significa que, a corto plazo, el concesionario un *cash flow* negativo por cada vehículo . . .».

([94]) Anexo al contrato de concesión: *Convenzine «B» affiunta al Contratto di Concessione Autogerma — Prodotti Audi e Volkswagen* , de 30 de diciembre de 1987 (Autogerma/Brenner Garage, BR 168 a 171); anexo al contrato de concesión: *Converzione «B» aggiunta al Contratto di Concessione Autogerma*, de 28 de abril de 1994 (Autogerma, BR-MF 160 a 167).

([95]) Nota: *Measures to control and prevent reexport*, de 15. 3. 1995 (Autogerma, citada en la nota 18); correo electrónico a Audi: *Gray market/Measures to control an prevent reexport*, de 23. 9. 1994 (Autogerma, citada en la nota 72).

([96]) Carta a Volkswagen y Audi: *Parallelexporte*, de 14. 6. 1994 (Autogerma, AU-VE C D 53); nota: *Measures to control and prevent reexport*, de 15. 3. 1995 (Autogerma, citada en la nota 18) y varias cartas * a los concesionarios, por ejemplo a Eurocar: *Maggio sconto su consegne autoveicoli Volkswagen Audi . . .*, de 18. 10. 1994 (Autogerma, EU-GV 224) y 8. 6. 1994 (EU-GV 222); a Brenner Garage: *Maggior sconto su consegne autoveicoli*

Volkswagen Audi . . . , de 8. 6. 1994 (Autogerma, BR-MF 228) y de 31. 1. 1994 (Autogerma, AG 000713); carta a Autogerma: *Maggior sconto consegne autoveicoli III/ quadr. 93 — Concess, Ancona*, de 25. 1. 1994 (Bonazzi, AG 000013) y a Bonazzi: *Maggio sconto su consegne autoveicoli Volkswagen Audi 3/ quadr. '93*, de 15. 3. 1994 (Autogerma, AG 000014).

([97]) Nota (*): *Elenco nostro fatturato ai Concessionari: totale 1993 e 01/1-30/6/1994*, de 4. 7. 1994 (Autogerma, AG 000029); nota interna: *Non riconoscimento/trattenuta del Maggior Sconto per vendite fuori zona (compreso esportazioni parallele)*, de 28. 6. 1994 (Autogerma, AG 000499); nota interna: *Verbale della Riunione del Gruppo di Lavoro Marketing UCAV — Autogerma*, de 27. 7. 1994 (Autogerma, AG 000023); correo electrónico a Audi: *Gray market/Measures to control and prevent reexport*, de 23. 9. 1994 (Autogerma, citado en la nota 72). El texto de la nota interna de 28. 6. 1994 citada en el punto 172 dice lo siguiente:

«Objeto: Denegación/retención de la prima por ventas extraterritoriales (incluidas las exportaciones paralelas).

Como ya le anticipé verbalmente, le confirmo que deseo aprobar o denegar por escrito (en un documento fechado y firmado por mí) cada caso de concesión o retención eventual de la prima por ventas extraterritoriales/exportaciones paralelas.

Ella reviste, entre otras cosas, una importancia fundamental en relación con los datos estadísticos sobre entregas y matriculaciones publicados en la prensa, que, sobre todo, nos hacen aparecer de forma negativa a los ojos del público e impiden evaluar con exactitud la situación del mercado.

Vuelvo a recordarle que nuestra red debe vender nuestros vehículos en Italia (sobre todo para poder «sobrevivir») y no realizar actividades de «distribución» extraterritorial.

Como sabe, hace tiempo que Autogerma viene continuamente pidiendo a las propias casas matrices facilidades en cuanto a los suministros, precios, equipamientos especiales, etc., y ello no puede «agradecerse» con la reventa de nuestros vehículos al extranjero.

Si desea mayores precisiones a este respecto, le ruego se ponga en contacto conmigo . . .».

([98]) Anexo al contrato de concesión: *Convenzione «B» aggiunta al Contratto di Concessione Autogerma*, de 31 de diciembre de 1994 (Autogerma, AG 000305 y 000306).

([99]) Acta/nota: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt*, de 12. 10. 1994 (Autogerma, citada en la nota 87).

([100]) Nota: *Verbali Riunioni UCAV de 27. 2. 1995*, de 27. 2. 1995 (UCAV, EU 48/nota 85).

([101]) Por ejemplo en la nota: *Stand Maßnahmen gegen Graumarkt*, de 25. 11. 1994, el margen del concesionario del 5 % (facturado desde el 18. 10), pagadero cada dos meses previa presentación de los permisos de circulación, «se retira *a posteriori*» (Audi, citado en la nota 58); acta/nota: *Besuch bei Autogerma am 12. 10. 1994* (Audi, citada en la nota 90); memo: *Stand Maßnahmen gegen den Graumarkt,* 8. 11. 1994, de 14. 11. 1994 (Audi, citada en la nota 90).

([102]) Por ejemplo, carta a Volkswagen: *Parallelexporte*, de 14. 6. 1994 (Autogerma, citada en la nota 96); así como correo electrónico a Volkswagen y Audi: *Gray market/Measures to control and prevent reexport*, de 23. 9. 1994 (Autogerma, citado en la nota 72); carta (**) a Volkswagen: *Measures to control and prevent reexport*, de 26. 9. 1994 (Autogerma, AG 000905); nota: *Maßnahmen durch Autogerma zur Vermeidung von Re-Exporten*, de 6. 2. 1995 (Volkswagen, citada en la nota 16); nota: *Re-Exporte*, de 1. 3. 1994 (Volkswagen, VW-SR R 22).

Cita de la nota interna *Re-Exporte* de Volkswagen, de 1. 3. 1994:

«. . . 3. A pesar del encarecimiento de los precios en Italia, la caída de la lira ha generado una diferencia de precios considerable con respecto a Alemania y a otros mercados. Esta situación ha inducido, sobre todo a los concesionarios del norte de Italia, a la reexportación de vehículos (en 1993, fueron exportados a Alemania cerca de 17 000 turismos de Volkswagen).

4. Mediante medidas apropiadas

— auditorías de los concesionarios
— advertencias
— cupos selectivos
— reducción de las primas
— rescisión de contratos (tres concesionarios en 1993)

Autogerma SpA. y Volkswagen AG han ejercido cierta influencia.

De este modo se han limitado considerablemente las reexportaciones . . .».

Situación: 20. 12. 1993 KFZ-Zul.Amt Flensburg (dirección de tráfico de Flennburg)

([103]) Carta (*) a Auto Herbert Pedross, de 6. 3. 1995 (Autogerma, BR-MF 80); carta (*) a Auto Officina Lanz: Contributo organizzativo per Sub-Concessionario, de 6. 3. 1995 (BR-MF 81).

([104]) Por ejemplo, comunicación: *Reimportsituation*, de 23 de octubre de 1995 (Audi, AU-KS B 4): «Eingeleitete Maßnahmen — (. . .) Streichung der Restmarge»; comunicación (*): *Graumarktbericht*, de 11 de octubre de 1995, junto con *Graumarktbericht 9/95*, de 28. 9. 1995 (Audi, AU-VE G D 1): «4. Bisherige Maßnahmen und Erfolge, Rückbelastung der zu unrecht erhaltenen Zuschüsse» comunicación (*): Graumarktbericht, de 8 de septiembre 1995, junto con Graumarktbericht-Statusbericht, de 15 de mayo 1995 (AU-KS B 2): «Erfolge 4. Konsequente Belieferungssteuerung/Quotierung mit Einführung des Audi A4 — Einführung eines Händlermargensystems in Italien»: Situationsbericht Grauimporte K-VSK am 6. 4. 1995, de 5. 4. 1995 (Audi, AU-KS B 7) «Auszahlung der Boni an den Händler nur für Italien zugelassene Fahrzeuge».

Cita del informe de 6. 4. 1995:

«. . . Creación de una unidad organizada para la distribución de Audi con el fin de limitar de forma duradera las importaciones grises o reimportaciones. El objetivo es proteger a largo plazo la distribución exclusiva y la estabilidad de los precios y del valor de los productos . . .».

Cita de la nota de 30. 8. 1993:

«. . . El objetivo consiste en una actitud concertada y uniforme de las marcas VW y Audi . . .».

Cita del informe de 28. 9. 1995:

«. . . Las importaciones privadas de vehículos nuevos por parte de usuarios finales no cesan de aumentar.

Es imposible diferenciar entre importaciones privadas e impotaciones efectuadas por revendedores no autorizados. . .».

([105]) Nota de conversación: *Preisharmonisierung*, de 30. 8. 1993 (Volkswagen/Audi, AU-VE D 109); en este contexto también *(Protokoll der 7. Konferenz des Europäischen Händlerbeirats VW/Audi vom 21. bis 23. April 1994 in Dublin)*, de 22 de abril de 1994 *(European Dealer Council Volkswagen Audi, WV-KH K-58)*.

([106]) Nota: *Maßnahmen zur Begrenzung von Re-Exporten aus Italien*, de 2. 11. 1993 (Volkswagen, VW-SR R 23); nota: *Gespräch am 14. 12. 1993 in Wolfsburg Marken AUDI und VW: Preisplanung Italien/EG/Preisharmonisierung*, de 21. 1. 1994 (Audi, AU-VE D 502).

([107]) Acta/nota: *Besprechung am 22. 3. 1995 in Wolfsburg*, de 27. 3. 1995 (Volkswagen/Audi, VW-SR R 2).

([108]) Carta a Audi: *Liefersituation Italien*, de 20. 3. 1995 (Autogerma, AU-DH C); *Protokoll der Sitzung de 23. 3. 1995*, de 23 de marzo de 1995 (Audi/Autogerma, AU-DH C); carta a Audi Stornos Situation Italien, de 11. 5. 1995 (Autogerma, AG 000267).

([109]) Comunicación: Lieferung von weiteren 8 000 Fahrzeugen für den italienischen Markt, de 6. 2. 1995 (Audi, AU-VE G D 82); acta de la reunión interdepartamental: Maßnahmen. . ., de 3. 2. 1995 (Audi, citada en la nota 59).

Cita de la comunicación de 6. 2. 1995:

«Suministro de otros 8 000 vehículos al mercado italiano

Los concesionarios italianos han solicitado que en 1995 se suministren otros 8 000 Audi A4 a Italia. Autogerma parece haberse comprometido ya con los concesionarios italianos.

En principio estaba previsto suministrar al mercado italiano de forma restringida y en función de la demanda del mercado. Con el compromiso de otros 8 000 vehículos, los concesionarios italianos ya pueden preparase desde ahora para la reexportación de Audi A4 y asumir compromisos importadores y revendedores libres. Con los vehículos prometidos inicialmente, prodrían desatenderse las actividades de mercadotecnia.

Para hacer comprender en Italia que el suministro restringido y en función del mercado que Vds. anunciaron se va a mantener, la decisión adoptada en la reunión interdepartamental de no suministrar los 8 000 vehículos habría de ser immediatamente comunicada al importador.

Le rogamos que informe sin demora a Autogerma de esta situación y se asegure de que esta información será debidamente transmitida a los concesionarios italianos. . .».

([110]) Comunicación: *Situationsbericht Grauimporte*, de 4 de abril de 1995 (Audi, AU-VE D 151) y comunicación: *Status report MI-11/Vertrieb Inland: Grey-market*, de 7 de abril de 1995 (Audi, AU-VE D 150); confirmado en la comunicación: *Graumarktbericht*, de 8 de septiembre de 1995 (Audi, citado en la nota 104).

([111]) Carta (fax) a Audi: *Volumen Italien 1995*, de 29. 9. 1995 (Autogerma, AU); carta (fax) *Sales volume for Italy*, 1995, en particular la nota manuscrita de 6. 10. 1995 (Autogerma, AU-MW 3.1 4).

([112]) Carta a Volkswagen: *Reimporte*, de 26. 11. 1993 (Autohaus Stadtberg, AG 000848); carta a Audi, de 11. 2. 1994 (Walter Bechheim, Autohaus, AU-GK D 3).

([113]) Carta a Autohaus Stadtberg: *Reimporte*, de 7. 12. 1993 (Volkswagen, AG 000847/nota 112); en este contexto también *Rede von Herrn Knief zur Plenum-Veranstaltung mit Herrn Dr. Piëch anläßlich des Europa-Kongresses am 8. September 1993 in Frankfurt* (Volkswagen, VW-KH K-61).

([114]) Nota de conversación: *Händlermeinung zu den Vertriebsaktivitäten von Audi,* de 28. 1. 1994 (Audi, AU-GK D 4).

([115]) Fax a Audi: *Information*, de 4. 4. y 15. 5. 1995 (Auto-Reichart, AU-VE C D 69).

([116]) Fax a Audi: *Deutsche Audi Händler interessiert an Parallelimporte*, de 5. 10. 1994 (Autogerma, AU-MW D 26); *Rede von Herrn Knief zur Plenum-Veranstaltung mit Herrn Dr. Piëch anläßlich des Europa-Kongresses am 8. September 1993 in Frankfurt* (Volkswagen, citado en la nota 113).

([117]) Por ejemplo, fax a Autohaus Müller: *Autokauf in Italien*, de 11. 9. 1995 (Autogerma, AG 000547).

([118]) Nota de conversación: *Händlermeinung* ..., (Audi, citada en la nota 114).

([119]) Fax a Volkswagen: *Elenco Concessionari* ..., de 24. 11. 1993 (Autogerma, AG 000973 a 000975).

([120]) Por ejemplo, carta a Negro: *Vendita al di fuori del territorio contrattuale*, de 24. 2. 1995 (Autogerma, citada en la nota 65); carta a Muzzatti: *Vendite organizzate fuori territorio contrattuale — Audi A8*, de 12. 10. 1994 (Autogerma, AG 000651).

([121]) Carta a Volkswagen: *grey market*, de 7. 6. 1994 (Autogerma, AG 000851).

([122]) Correo electrónico: *Eccel*, de 29. 5. 1994 (Autogerma, AG 000795).

([123]) Correo electrónico (*) a Volkswagen: Kuendigungen, de 6. 2. 1995 (Autogerma, VW-KH K 52) y fax (*) a Volkswagen: Massnahmen programm, de 10. 2. 1995 (Autogerma, VW-SR R 12).

([124]) Nota: *Graumimporte aus Italien*, de 20. 2. 1995 (Volkswagen, VW.SR R 17); sin embargo, a nivel interno, las *grey exports* se consideraron a menudo la primera razón para la rescisión, por ejemplo en los casos Conti, Beretich, Autosial (nota a Volkswagen: *grey market*, de 7. 6. 1994 (Autogerma, citada en la nota 121).

([125]) Acta/informe: *Besuch bei Autogerma*, de 10. 2. 1995 (Audi, AG 000039); nota manuscrita sobre correo electrónico: *Italien*, de 17. 3. 1995 (Volkswagen, VW-SR R 13).

([126]) Carta (*) a Eurocar: *Risoluzione Contratto di Concessione Volkswagen e Audi*, de 15. 9. 1995 (Autogerma, EU-GV 54).

([127]) Circular a los concesionarios: *Regolamento (CEE) nº 123/85 Accordi distribuzione autoveicoli*, de 15. 10. 1993 (Autogerma, AG 000078).

([128]) Circular a los concesionarios: *Regolamento (CEE) nº 123/85 Distributzione selettiva dei veicoli*, de 16. 3. 1995 (Autogerma, VW-SR R 15 ; véanse diversos contratos de compra, como *Wimschneider*, de 2. 3. 1994 (Iob Silvano & C.Srl, ..., *Ebenberger*, de 27. 1. 1995 (Iob Silvano & C.Srl, SI-GV A 211); *Osina*, de 2. 6. 1995 (Iob Silvano & C.Srl, SI-CM A 57); *Prieler*, de 16. 8. 1995 (Iob Silvano & C.Srl, SI-CM A 50).

([129]) Carta a Autogerma: *Graumarkt/Reimport*, de 15. 3. 1995 (Audi, AG 000632).

([130]) Telefax a Audi, de 3. 4. 1995 (Petersen, AU-KS B 8):

«... los concesionarios siempre me responden de la misma manera, que me suministrarían de buena gana, pero que le importador no les facilita coches en cuanto se presenta un comprador alemán».

([131]) Carta a la Comisión Europea DG 4: *Beschwerde*, de 27. 4. 1995 (Bernhard, AG 000344):

«... el gerente de la empresa me comunicó por teléfono que no podía venderme ningún automóvil por ser alemán (una disposición de Volkswagen AG)».

([132]) Carta (fax) a Volkswagen: *Exportverbot Hier: Italien*, de 27. 4. 1995 (Lenz, VW-KH K-32):

«... tres concesionarios de Volkswagen me comunicaron que no estaba permitida la exportación de vehículos y que esta orden debía respetarse estrictamente. Afirmaron que ya se había retirado la concesión a algunos concesionarios por el incumplimiento de dicha orden».

([133]) Carta a Autogerma, de 23 de junio de 1995 (Schneider, AG 000444):

«Todos los concesionarios me dijeron que no era posible comprar un vehículo destinado a la exportación. Algunos me dijeron que no era posible proque no recibirían más coches en el futuro si volvían a pedir un vehículo para un austríaco».

([134]) Carta a Volkswagen, de 19. 7. 1995 (Mosser, AU-KS A 1):

«Se me comunicó (..) que la representación general de Audi había prohibido a los talleres vender coches a extranjeros».

([135]) Carta a Audi: *Audi A4*, de 3. 8. 1995 (Bilogan, AU-VE G D 10):

«... que los concesionarios italianos no podían vender a personas procedentes de Alemania y Autria, al parecer por orden del constructor».

([136]) Carta a Volkswagen: *Reimport von Polo und Audi A4*, de agosto de 1995 (Albrecht, AG 000566 y 000567):

«... se nos comunicó que, al ser alemanes, no podían adquirir ningún coche de ese modelo, según una orden procedente de Wolfsburg.».

([137]) Carta a Audi: *Bestellung eines Audi A6 in Italien*, de 18. 5. 1995 (Baur, AU-VE G D 8):

«... Pues la respuesta (...) siempre era idéntica, que se exponían a represalias por parte del importador si suministraban un solo coche a Austria».

([138]) Carta a Volkswagen: *Ankauf eines KFZ in Italien*, de 23. 5. 1995 (Gatt Autoreisen, AG 000597 a 000599):

«En respuesta a diversas solicitudes de información, los concesionarios italianos de VW/Audi me han comunicado, a lo largo de los últimos meses, que el grupo VW/Audi no les permite vender vehículo a Austria».

([139]) Carta a Volkswagen: *VW-Vento aus Reimport*, de 24. 8. 1995 (Bilogan, AG 000434):

«Con "cierto retintín en la voz" se me decía en todas partes que no había "ninguna posibilidad de suministro" a clientes de Alemania. En ocasiones también se decía algo más».

([140]) Carta a Autogerma: *Letzte Anfrage,* de 8. 9. 1995 (Autohaus Jungmann, AG 000691 a 000697):

«... pero en cuanto decimos que estos vehículos están destinados a determinados particulares de Alemania o Austria y que no tenemos incoveniente en presentar un mandato de negociación o un poder de compra otorgado ante notario, ningún concesionario quiere saber nada», o «la respuesta de los concesionarios es la siguiente: no saben lo que dice Audi (Ingolstadt, Alemania), es el importador general Autogerma el que les tiene absolutamente prohibido las exportaciones, incluso a consumidores particulares», o «hace aproximadamente un mes, el club automovilístico de Austria (ÖMTC) también intentó adquirir en el norte de Italia vehículos de su marca por mandato de algunos consumidores finales, y el concesionario tampoco le suministró un solo coche».

([141]) Carta a Autogerma, de 8. 9. 1995 (Hülsdünker, AG 000527):

«Me dijo que la dirección de Auto Brenner le babía dado instrucciones de no remitir el contrato de compra hasta que no dispusiera de su confirmación expresa por escrito autorizando a la Sra (...) a adquirir un vehículo».

([142]) Varias cartas a Autogerma, por ejemplo: *Vendita al di fuori del territorio contrattuale*, de 6. 3. 1995 (Negro, AG 000016); carta a Autogerma: *Attività di vendita organizzata fuori del territorio contrattuale*, de 22. 11. 1993 (Brenner Garage, AG 000722); carta a Autogerma: *Vs. rif. ORG/EP/cb int. n/320 del 20. 10. 1993, de 2. 11. 1993* (Auto quattro, Ag 000290); carta a Autogerma *Attività di vendita,* de 29. 10. 1993 (Mandolini, AG 000668); carta a Autogerma *Attività di vendita organizzata fuori dal territorio contrattuale*, de 15. 3. 1994, (Iob Silvano, AG 000284).

([143]) Ejemplos de solicitudes de autorización: carta a Autogerma: *Fornitura Volkswagen Passat-Sig. Hampel Thomas*, de 22 de junio de 1995 (Dorigoni, AG 000468); carta a Autogerma: *Audi 80 Avant 1.6*, de 19. 12. 1994 (Brenner Garage, AG 000707); nota: *Oggetto: Colloquio con Sig. Beikircher.-BZ,* de 21. 10. 1994 (Autogerma, AG-RG 000650).

([144]) Carta a Autogerma: *Audi A8 PRAT.AG 612845/94*, de 5. 9. 1994 (Muzzatti, AG 000649):

«Estamos haciendo todo lo posible para traer el coche de vuelta a Italia, intentando convencer al cliente de que anule la matriculación. Lamentamos sinceramente que esta venta les haya causado problemas con la fábrica.».

([145]) Varias cartas a clientes, por ejemplo a: *Aue*, de 9. 3. 1995 (Dorigoni, DO-MF 14); *Nowak*, de 17. 5. 1995 (Dorigoni, DO-SG 2); *Roederer*, de 18. 5. 1995 (Dorigoni, DO-SG 10); *Rueß*, de 18. 5. 1995 (Dorigoni, DO-MF 8); *Kleikamp*, de 27. 6. 1995 (Dorigoni, DO-SG 4); *Autohaus Nordstadt*, de 22. 8. 1995 (Dorigoni, DO-MF 6); *Gerson*, de 6. 10. 1995 (Dorigoni, DO-SG 16).

([146]) Carta a Deeg, de 16. 5. 1995 (Dorigoni, DO-SG 12).

([147]) Por ejemplo, varias cartas a clientes, fechadas de julio a octubre de 1995, (Auto Brenner, nºs 40, 7, 47, 30, 9, 13, 45, 26, 6, 51, 20, 23, 10, 27, 29, 19, 5, 18, 17, 3, 53, 36, 12, 43, 34, 38, 16, 25, 24, 55, 15, 8, 4, 28, 2, 11, 21, 49, 14):

«Dado que sólo recibimos de la fábrica una cantidad contingentada de vehículos (VW-Audi), los plazos de entrega son inciertos, pudiendo alcanzar hasta un año. A raíz de ello, los precios experimentan modificaciones periódicas y éstos ya no pueden ser garantizados. Por esta razón, Usted probablemente renunciará a comprar su vehículo en nuestro establecimiento».

([148]) Correo electrónico a Audi: *Neuwagenverkauf an ausländische Kunden*, de 18. 5. 1995 (Autogerma, AU-DH A 2):

«... Como se desprende de las estadísticas mensuales de ventas que obran en su poder, la venta de vehículos nuevos de Audi al extranjero ha descendido enormemente. (...) Según nuestro conocimiento, el concesionario se reserva el derecho, en el marco de su política de ventas, de establecer unos plazos de entrega en función de la cuota de producción que le ha sido asignada y de atender a sus clientes tradicionales».

([149]) Carta a Autogerma: *Fahrzeugverkauf an EG-Bürger/Endabnehmer*, de 19 de julio de 1995 (Audi, AG 000336): «Lamentablemente (...) muchos concesionarios italianos siguen afirmado que el constructor o el importador les ha prohibido vender vehículos a consumidores finales extranjeros».

([150]) Véanse las sentencias del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 17 de septiembre de 1985 en los asuntos acumulados 25 y 26/84, Ford-Werke AG y Ford of Europe Inc./Comisión, Rec. 1985, p. 2725, y de 24 de octubre de 1995 en el asunto C-70/93, — Bayerische Motorenwerke AG/ALD Auto-Leasing D GmbH, Rec. 1995, p. I-3439.

([151]) Véase la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 25 de octubre de 1983 en el asunto 107/82, Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG/Comisión, Rec. 1983, p. 3151.

([152]) Véase la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 17 de septiembre de 1985 (ver nota 150).

([153]) Véase la Decisión 82/367/CEE de la Comisión en el asunto Hasselblad de 2. 12. 1981 (DO L 161 de 12. 6. 1982, p. 18, punto 47).

([154]) Véase la Decisión 85/617/CEE de la Comisión en el asunto Sperry New Holland de 16. 12. 1985, (DO L 376 de 31. 12. 1985, p. 21, puntos 54 y 55).

([155]) Véase la Decisión 84/405/CEE de la Comisión en el asunto Zinc Producer Group de 6. 8. 1984 (DO L 220 de 17. 8. 1984, p. 27, punto 71), y la Decisión 85/79/CEE de la Comisión en el asunto John Deere, de 14. 12. 1984, (DO L 35 de 7. 2. 1985, p. 58, punto 26).

([156]) Véanse las Decisiones de la Comisión 84/405/CEE y 85/79/CEE (ver nota 155).

([157]) Véanse la Decisión 73/222/CEE de la Comisión de 5. 10. 1973 y (DO L 293 de 20. 10. 1973, p. 40) Deutsche Philips, la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 21 de febrero de 1984 en el asunto 86/82, Hasselblad (GB) Limited/Comisión, Rec. 1984, p. 883.

([158]) Véase la Decisión 82/367/CEE de la Comisión (ver nota 153).

([159]) Véase la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 14 de diciembre de 1983 en el asunto 319/82, Société de Vente de Ciments et Bétons de l'Est SA/Kerpen & Kerpen GmbH & Co.KG, Rec. 1983, p. 4173.

([160]) (Ver nota 13).

([161]) (Ver nota 13).

([162]) Véase la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 22 de abril de 1993 en el asunto T-9/92, Automobiles Peugeot SA y Peugeot SA/Comisión, Rec. 1993, p. II-493.

([163]) Carta dirigida a la Comision: Attorneys privilege hinsichtlich der Nachprüfung K(95) 2476/17, de 2. 11. 1995 (Audi).

([164]) Véase la sentnecia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 18 de mayo de 1982 en el asunto 155/79, AM & S Europe Limited/Comisión de las Comunidades Europeas, Rec. 182, 1575.

([165]) Véase la sentencia de 25 de octubre de 1983 en el asunto 107/82, Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG/Comisión de las Comunidades Europeas Rec. 1983, 3151.

([166]) Sentencia de 11 de julio 1989 en el asunto 246/86, S C Belasco y otros contra Comisión, Rec. 1989, considerando 41.

([167]) COM(95) 503 final de 31 de octubre de 1995.