SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA
de 1 de febrero de 1978 *

En el asunto 19/77,

Miller International Schallplatten GmbH, Quickborn, representada por los Sres. Wolfgang Schlutius, Günter Espey, Hans-Ulrich Wilhelmi, Ulrich Fichterl, Claus-Detlev Brose y Helmut Baumeister, Abogados de Hamburgo, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Robert Elter, Notario, 11, boulevard Royal,

parte demandante,

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por su Consejero Jurídico, Sr. Norbert Koch, en calidad de Agente, que designa como domicilio en Luxemburgo el de su Consejero Jurídico, Sr. Mario Cervino, bâtiment Jean Monnet, Kirchberg,

parte demandada,

que tiene por objeto un recurso de anulación de la Decisión 76/915/CEE de la Comisión, de 1 de diciembre de 1976, relativa a un procedimiento en virtud del artículo 85 del Tratado CEE (IV/29.018 – Miller International Schallplatten GmbH),

* Lengua de procedimiento: alemán.

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA,

integrado por los Sres. H. Kutscher, Presidente; M. Sørensen y G. Bosco, Presidentes de Sala; A.M. Donner, P. Pescatore, A.J. Mackenzie Stuart y A. O'Keeffe, Jueces;

Abogado General: Sr. J.-P. Warner;
Secretario: Sr. A. Van Houtte;

dicta la siguiente

Sentencia

(No se transcriben los antecedentes de hecho.)

Fundamentos de Derecho

1 Considerando que, mediante escrito recibido en el Tribunal de Justicia el 4 de febrero de 1977, la sociedad Miller International Schallplatten GmbH, con domicilio social en Quickborn, cerca de Hamburgo (en lo sucesivo, «Miller»), interpuso un recurso contra la Decisión 76/915/CEE de la Comisión, de 1 de diciembre de 1976, relativa a un procedimiento en virtud del artículo 85 del Tratado CEE (IV/29.018 – Miller International Schallplatten GmbH; DO L 357, p. 40), por la que se había declarado que las prohibiciones de exportar discos, cintas magnéticas y casetes, incluidas por Miller en un acuerdo de distribución así como en sus condiciones de venta, infringían el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE y se le había impuesto a dicha empresa una multa de 70.000 UC, es decir, 256.200 DM;

que la demandante solicita la anulación de la Decisión y, con carácter subsidiario, la anulación o la reducción de la multa impuesta.

2 Considerando que se desprende de los autos que la demandante produce soportes de sonido (discos, casetes y cintas magnéticas) que vende principalmente en el mercado alemán y que sólo exporta una parte reducida de su producción, en parte a países de la Comunidad y en parte a países terceros;

que su producción consiste principalmente en soportes de sonido de bajo precio y, en más del 40 %, en discos para niños y jóvenes;

que vende su producción a mayoristas, puestos de periódicos y «rack jobbers», grandes almacenes, minoristas y supermercados y, en lo que se refiere a la exportación, a importadores en exclusiva establecidos en el extranjero o a exportadores alemanes.

3 Considerando que el comportamiento de la demandante, que dio lugar a la Decisión impugnada, no se discute en cuanto a los hechos, pero que las partes disienten en la apreciación de sus efectos y, por lo tanto, de su gravedad;

4 que consta que la demandante celebró, el 11 de junio de 1971, un contrato de exclusiva con la empresa Sopholest de Estrasburgo para la distribución de todos sus productos de las marcas «Europa» y «Sommerset» en el territorio de Alsacia y Lorena, el cual incluía (punto 5) la cláusula de que «para toda la gama de productos Miller, existe en principio la prohibición de exportar de Alsacia y Lorena a otros países»;

que consta igualmente que, en sus relaciones comerciales con los compradores residentes en la República Federal de Alemania, la demandante aplicó hasta el 31 de julio de 1974 condiciones de venta y entrega que contenían en el punto 9 (ventas al extranjero) la cláusula: «Se prohíbe exportar los discos que lleven una de nuestras marcas. En caso de infracción nos reservamos el derecho de no atender en lo sucesivo los pedidos del comprador y de demandarle en caso de que en el extranjero se interponga contra nosotros una acción de reclamación de daños y perjuicios como consecuencia de tal exportación»;

que, a partir del 1 de agosto de 1974, la demandante aplicó a sus clientes alemanes y extranjeros nuevas condiciones de venta, entrega y pago, cuya punto IX (ventas al extranjero) establecía: «normalmente le está prohibido al comprador revender en el extranjero los artículos que les hayamos suministrado. En caso de infracción nos reservamos expresamente el derecho

de cesar el aprovisionamiento a dicho comprador, así como de demandarle por las acciones de reclamación de daños y perjuicios que se inicien contra nosotros en el extranjero».

5 Considerando que está igualmente probado que los precios practicados por Miller a sus clientes alemanes y los de exportación son claramente distintos, ya que éstos son inferiores a los practicados al comercio al por mayor y mucho más bajos que los de los productos suministrados a los grandes almacenes, al comercio al por menor organizado, a los minoristas y a los usuarios.

6 Considerando que la demandante, sin impugnar esencialmente estos hechos, alega, sin embargo, que los mismos no podían tener un efecto sensible sobre los intercambios entre los Estados miembros, teniendo en cuenta la pequeña importancia de su empresa en el mercado de soportes de sonido, la naturaleza de su producción, destinada sobre todo al público de lengua alemana, y las características de su clientela;

que de ello deduce que, si bien es cierto que las prohibiciones de exportación no son compatibles con la naturaleza del mercado común, no se la puede imputar una infracción a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado;

que, por otro lado, alega que en su caso particular dichas prohibiciones de exportación no obedecían a ninguna finalidad reprensible, sino que tan sólo se habían establecido por deseo de las otras partes contratantes y sólo habían tenido un alcance de «naturaleza puramente óptica y psicológica».

7 Considerando que es preciso señalar al respecto que por su propia naturaleza una cláusula de prohibición de exportación constituye una restricción de la competencia, ya sea adoptada a iniciativa del proveedor o de su cliente, pues el objetivo sobre el que recayó el acuerdo era intentar aislar una parte del mercado;

que, de este modo, la circunstancia de que por su parte el proveedor imponga estas prohibiciones de manera poco estricta no puede probar que las mismas no hayan surtido efecto, dado que su existencia puede crear, al menos, clima «óptico y psicológico» que satisfaga a la clientela y contribuya a un reparto más o menos riguroso de los mercados;

que la estrategia de mercado seguida por un productor se acomodará frecuentemente a las preferencias más o menos generales de su clientela;

que, por lo tanto, la afirmación de Miller de que la estipulación de las prohibiciones controvertidas se debió más bien a los deseos de las otras partes contratantes que a una estrategia unilateral y premeditada de su parte, aun suponiéndola exacta, no sustrae su compartimiento a las prohibiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado;

que procede apreciar desde este punto de vista la estipulación de una prohibición de exportación tanto en el contrato con la sociedad Sopholest como en sus condiciones generales de venta.

Sobre la incidencia de la prohibición de exportación en los intercambios intracomunitarios

8 Considerando que, en primer lugar, Miller alega su débil posición en el mercado de que se trata y la cuota «insignificante» del mercado total que representa su producción, para afirmar que su comportamiento no puede haber afectado al comercio intracomunitario.

9 Considerando, sin embargo, que según las cifras que dicha empresa presentó en el procedimiento administrativo, su cuota en el conjunto del mercado de soportes de sonido en la República Federal de Alemania se estimaba en cuanto a cantidades vendidas: para el año 1970 en el 5,19 %, para 1971 en el 5,05 %, para 1972 en el 4,91 %, para 1973 en el 5,87 %, para 1974 en el 5,05 % y para 1975 en el 6,07 %;

que consta que Miller se ha especializado en la producción de discos de larga duración y musicasetes de bajo precio y, dentro de esta categoría, especialmente en la producción de soportes de sonido destinados a niños y jóvenes, de modo que su cuota en el mercado de soportes de sonido de bajo precio y de los destinados a los niños corresponde a porcentajes considerablemente más altos;

que, finalmente, consta que en 1975 las ventas de Miller destinadas al mercado interior y la exportación ascendieron a un total de 34.376.167 DM;

que en el curso del procedimiento se discutieron ampliamente los porcentajes, ya que la demandante alegaba que no se podían obtener datos estadísticos exactos sobre dicho mercado y que las cifras eran, por esta razón, poco fiables y daban una impresión excesivamente favorable de su posición en este mercado, pero que esta discusión no pudo cambiar sustancialmente los datos mencionados.

10 Considerando que para apreciar la posición de Miller en el mercado hay que tomar en consideración, en particular, el mercado de la República Federal de Alemania, aunque sólo sea, según sus afirmaciones, porque su programa de producción se dirige en gran parte a un público de lengua alemana;

que las partes discrepan sobre si, para la determinación del mercado de que se trata, hay que referirse, como propugna la demandante, al conjunto del mercado de soportes de sonido o más bien, como propone la Comisión, hay que distinguir en primer lugar un mercado para los soportes de sonido de precio elevado, por una parte, y un mercado de soportes de sonido de bajo precio, por otra, y aún hay que distinguir separadamente un mercado para niños y jóvenes;

que en el marco del presente litigio no es necesario resolver esta cuestión, ya que es evidente que las ventas de Miller constituyen una cuota no despreciable del mercado y que se ha especializado en la producción de determinados géneros en la que ocupa una posición en el mercado, si no fuerte, en todo caso importante;

que procede concluir al respecto que, lejos de ser comparable con las empresas de que se trataba en las sentencias de 30 de junio de 1966, Société Technique Minière (56/65,← Rec. p. 338); de 9 de julio de 1969, Völk (5/69,← Rec. p. 295), y de 6 de mayo de 1971, Cadillon (1/71, Rec. p. 351), Miller es una empresa de dimensiones suficientemente importantes como para que su comportamiento pueda, en principio, afectar al comercio.

11 Considerando que Miller añade que, no obstante, su comportamiento no puede afectar al comercio intracomunitario, ya que su programa está destinado en gran parte a un público de lengua alemana y únicamente interesaría marginalmente al público de los demás Estados miembros.

12 Considerando que, sin que sea necesario probar el grado de exactitud de esta afirmación, basta señalar que Miller celebró contratos para la exportación a los demás Estados miembros y que, en efecto, exportó una parte, aunque ciertamente poco importante, hacia dichos Estados;

que, no obstante, estas exportaciones parecieron a Miller y a algunos de sus clientes lo suficientemente importantes como para justificar la estipulación de las cláusulas controvertidas;

que, además, la importancia de su mercado alemán podía inducir a Miller a protegerlo contra la reimportación de productos exportados a precio reducido.

13 Considerando, finalmente, que Miller alega también que ni sus clientes alemanes ni sus clientes exportadores o extranjeros estaban interesados en el comercio intracomunitario, de modo que las prohibiciones de exportación no habían restringido su libertad de competencia;.

que, por otro lado, los precios más elevados practicados a los revendedores residentes en al República Federal de Alemania habrían hecho poco beneficiosas las exportaciones a los demás Estados miembros.

14 Considerando que las alegaciones basadas en la situación actual no bastan para probar que las cláusulas de prohibición de exportación no pueden afectar al comercio entre los Estados miembros, aunque pudiera probarse suficientemente la exactitud de tales afirmaciones generales, dado que esta situación puede variar de un año a otro, según las modificaciones de las condiciones o la composición del mercado, tanto en el mercado común en su conjunto como en los diferentes mercados nacionales;

que, por otra parte, como ya se ha señalado anteriormente, la circunstancia de que los revendedores, clientes de la demandante, prefieran más bien limitar sus operaciones comerciales a mercados más restringidos, regionales o nacionales, no puede justificar la estipulación formal de cláusulas de prohibición de exportación ni en los contratos particulares ni en las condiciones de venta, por poco que el productor desee fragmentar el mercado común;

que, finalmente, la existencia de las cláusulas controvertidas, al menos, facilitó a Miller mantener su política de reducción de los precios de exportación.

15 Considerando que de todo lo anterior resulta que las cláusulas controvertidas podían afectar al comercio entre los Estados miembros;

que Miller alega, es cierto, que la Comisión debía haber probado que dichas cláusulas tuvieran un efecto sensible en los intercambios intracomunitarios, pero que esta alegación no se puede tomar en consideración;

que, al prohibir los acuerdos que tienen por objeto o efecto restringir la competencia y que pueden afectar a los intercambios entre los Estados miembros, el apartado 1 del artículo 85 del Tratado no exige que se pruebe que efectivamente dichos acuerdos han afectado de manera sensible a los intercambios, lo que en la mayoría de los casos sería muy difícil de probar satisfactoriamente, sino que únicamente exige que se pruebe que dichos acuerdos pueden tener tal efecto;

que, basándose en la posición de Miller en el mercado, en la importancia de su producción, en las exportaciones comprobadas y en la política de precios practicada, la Comisión ha probado debidamente que, en efecto, existía el peligro de que se afectara sensiblemente a los intercambios entre los Estados miembros;

16 que la Decisión impugnada ha podido confirmar cumplidamente que con las cláusulas de prohibición de exportación controvertidas Miller había infringido las disposiciones del citado artículo;

que, por lo tanto, debe desestimarse el recurso en la medida en que está dirigido contra el artículo 1 de dicha Decisión.

Sobre la multa

17 Considerando que, con carácter subsidiario, la demandante solicita que se anule o reduzca la multa de 70.000 UC;

que alega no haber cometido deliberadamente las infracciones que se le imputan y que, por otra parte, las mismas no eran graves;

que al establecer las cláusulas de prohibición de exportación no sabía que infringía las prohibiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado;

que esta ignorancia la demuestra el informe de un asesor jurídico al que había consultado con miras a la redacción de sus condiciones de venta, el cual informe, adjunto a su escrito de réplica, no menciona la posible incompatibilidad de la cláusula de prohibición de exportación con el Derecho comunitario.

18 Considerando que las cláusulas de que se trata, como se deduce de cuanto precede, fueron establecidas o aceptadas por la demandante, que no pudo ignorar que tenían por objeto restringir la competencia entre sus clientes;

que, por lo tanto, importa poco saber si la demandante era o no consciente de que infringía la prohibición del artículo 85;

que, a este respecto, el dictamen de un asesor jurídico, que ella alega, no puede excusarla;

que procede, pues, considerar que los actos prohibidos por el Tratado fueron cometidos deliberadamente e infringiendo las disposiciones de éste.

19 Considerando, en cuanto a la gravedad de la infracción, que las cláusulas de prohibición de exportación constituyen un tipo de restricción de la competencia que, por su propia naturaleza, pone en peligro los intercambios entre los Estados miembros;

que, por esta razón, la Comisión pudo atribuir a las infracciones comprobadas cierta gravedad y tenerlas en cuenta a efectos de lo dispuesto por el artículo 15 del Reglamento nº 17.

20 Considerando que la demandante también ha alegado que la cuantía de la multa constituye una pena extremadamente onerosa para una empresa como la suya.

21 Considerando, sin embargo, que ha impedido verificar esta alegación al negarse a presentar su balance, tal como le había pedido el Tribunal de Justicia;

22 que resulta que el recurso contra el artículo 2 de la Decisión impugnada no está fundado y, en consecuencia, debe ser desestimado.

Costas

23 Considerando que, a tenor del apartado 2 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así se hubiera solicitado;

que se han desestimado los motivos formulados por la parte demandante;

que procede, pues, condenarla en costas.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA

decide:

1) Desestimar el recurso.

2) Condenar en costas a la parte demandante.

Kutscher Sørensen Bosco

Donner Pescatore Mackenzie Stuart O'Keeffe

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 1 de febrero de 1978.

El Secretario
A. Van Houtte

El Presidente
H. Kutscher