CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL SR. DÁMASO RUIZ-JARABO COLOMER

presentadas el 16 de septiembre de 1997 *

1. El presente asunto tiene su origen en el recurso de casación interpuesto por la sociedad John Deere Limited (en lo sucesivo, «John Deere») contra la sentencia del Tribunal de Primera Instancia (en lo sucesivo, «TPI») de 27 de octubre de 1994, Deere/Comisión [1] (en lo sucesivo, «sentencia recurrida»). Esta sentencia desestimó el recurso de anulación interpuesto por John Deere contra la Decisión 92/157/CEE [2] (en lo sucesivo, «decisión impugnada»), en la que la Comisión declaró que el UK Tractor Registration Exchange infringía el apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE, porque daba lugar a un intercambio de información que permitía a cada fabricante de tractores conocer las ventas de los distintos competidores y las importaciones y las ventas de los concesionarios.

I. Hechos y procedimiento

2. Los hechos causantes del presente litigio han sido fijados por el TPI en los apartados 1 a 18 de la sentencia recurrida. A continuación, expondré estos hechos, siguiendo una sistemática algo diferente.

3. Para poder circular por la vía pública en el Reino Unido, conforme a la ley nacional, todo vehículo debe estar matriculado en el Department of Transport. La responsabilidad de estas matriculaciones incumbe a las Local Vehicles Licensing Offices (en lo sucesivo, «LVLO»), que son alrededor de sesenta. La matriculación de los vehículos está regulada mediante instrucciones ministeriales de carácter procedimental, tituladas «Procedure for the first licensing and registration of motor Vehicles». Según estas instrucciones, para presentar la solicitud de matriculación del vehículo, debe utilizarse un impreso especial, a saber, el impreso administrativo V55.

4. El impreso V55 contiene un gran número de informaciones sobre las ventas de los vehículos. En el sector de los tractores agrícolas, los fabricantes e importadores decidieron crear, a partir de estos datos, un sistema de información, denominado «UK Agricultural Tractor Registration Exchange» (en lo sucesivo, «Exchange»), que permitiese conocer las ventas de los distintos fabricantes, así como las ventas y las importaciones de los concesionarios. La aplicación de este acuerdo se suspendió en 1988, pero en 1990 algunas de las empresas participantes en él, entre las

* Lengua original: español.

1 — Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 27 de octubre de 1994, Deere/Comisión (T-35/92, Rec. p. II-957).

2 — Decisión 92/157/CEE de la Comisión, de 17 de febrero de 1992, realtiva a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE (IV/31.370 y 31.446 — UK Agricultural Tractor Registration Exchange) (DO L 68, p. 19).

que se encontraba John Deere, concluyeron un nuevo acuerdo de divulgación de información, denominado «UK Tractor Registration Data System» (en lo sucesivo, «Data System»).

5. En principio, cualquier fabricante o importador de tractores agrícolas en el Reino Unido podía adherirse al Exchange y al Data System. El número de partícipes en el acuerdo ha variado a lo largo de la fase de instrucción del asunto en función de los movimientos de reestructuración que han afectado al sector. En la fecha de la notificación del Exchange, ocho fabricantes, entre los que se encuentra John Deere, formaban parte del acuerdo. Estos ocho fabricantes eran los principales operadores económicos del sector, ya que poseían, según la Comisión, del 87 % al 88 % del mercado de tractores agrícolas en el Reino Unido, mientras que el resto del mercado se repartía entre varios fabricantes pequeños.

6. La organización de este sistema de intercambio de información corrió a cargo de la Agricultural Engineers Association Limited (en lo sucesivo, «AEA»), asociación profesional abierta a todos los fabricantes e importadores de tractores agrícolas del Reino Unido, que en el momento de los hechos tenía cerca de doscientos miembros, entre los que cabe mencionar, en particular, Case Europe Limited, John Deere, Fiatagri UK Limited, Ford New Holland Limited, Massey-Ferguson (United Kingdom) Limited, Renault Agricultural Limited, Same-Lamborghini (UK) Limited y Watveare Limited.

El procesamiento de los datos contenidos en el impreso V55 se encargó a la empresa de servicios informáticos Systematics International Group of Companies Limited (en lo sucesivo, «SIL»), a la que el Ministerio de Transportes del Reino Unido transmitía las informaciones recogidas con motivo de la matriculación de los tractores agrícolas. SIL facturaba el costo de sus prestaciones a cada uno de los miembros del acuerdo, de conformidad con los contratos individuales celebrados entre SIL y dichos miembros.

7. El contenido del Exchange venía determinado por los datos incluidos en el impreso V55 y por la utilización de estos datos en el marco del acuerdo de información. John Deere y la Comisión mantuvieron discrepancias al respecto, que aparecen reflejadas en los apartados 8 a 17 de la sentencia recurrida.

8. Según John Deere, el impreso V55 existe en cinco formas diferentes, numeradas V55/1 a V55/5 y descritas en las instrucciones de procedimiento antes citadas. Los impresos V55/2 y V55/4, que únicamente eran utilizados por British Leyland, no se emplean ya, mientras que el impreso V55/3, previsto para caso de pérdida o de robo del impreso V55/1, se cumplimenta a mano. Por lo tanto, en el presente asunto, sólo se tratará de los modelos 1 y 5.

9. En opinión de la Comisión, existen dos modelos principales de impresos: por un

lado, los impresos V55/1 a V55/4, que cumplimentan previamente los fabricantes y los importadores exclusivos y que utilizan los concesionarios para la matriculación de los vehículos que se les entregan, y, por otro, el impreso V55/5, concebido para las importaciones paralelas.

10. Según John Deere, la formulación realizada por la Comisión es engañosa. El impreso V55/5 se emplea, por una parte, en el caso de los vehículos usados matriculados por primera vez en el Reino Unido, y, por otra, para los vehículos importados en el Reino Unido por los importadores independientes.

11. John Deere considera que únicamente el impreso V55/1, cuyo reverso cumplimenta el poseedor declarado del vehículo, es decir, el cliente o el propietario, ya ha sido «previamente cumplimentado», en su anverso, por el fabricante del vehículo o por su importador. Con excepción de los datos que figuran en su parte inferior, los datos inscritos en la primera página del impreso V55/1 quedan reproducidos sobre una copia, la hoja 2. La mitad inferior de esta hoja se dedica a las estadísticas. Puede ser cumplimentada, voluntariamente, por el poseedor declarado del vehículo. Aunque la parte estadística no sea diligenciada por éste, en las instrucciones ministeriales antes mencionadas se pide al concesionario que realiza la venta que indique el código postal de su cliente. El impreso se envía a continuación al LVLO territorialmente competente. El LVLO separa las dos hojas. Remite la primera al Driver and Vehicle Licensing Center (en lo sucesivo, «DVLC»), que redacta y entrega el permiso de circulación. Siempre conforme a las instrucciones ministeriales, la segunda hoja se hace llegar a una empresa de proceso de datos que, por cada una de las grandes categorías de vehículos, los profesionales del sector indican a la autoridad pública. En el caso de los tractores agrícolas, se trata de SIL.

12. John Deere entiende, además, que el impreso V55/5 se utiliza para todas las ventas que no sean de primera mano. En contra de lo que sostiene la demandada, no permite identificar las importaciones paralelas. SIL explota los datos que figuran en el impreso tras lo cual éste se destruye, sin que en ningún momento los miembros del acuerdo hayan sido sus destinatarios directos.

13. Según la Comisión el impreso contiene los siguientes datos, circunstancia que la demandante pone en tela de juicio en algunos extremos:

— Marca (fabricante).

— Números de modelo, de serie, de chasis: John Deere estima que la afirmación contenida en el tercer guión del punto 14 de la decisión impugnada es incompleta e

inexacta a este respecto. A su juicio, esta información es de uso puramente interno de SIL, para evitar las dobles matriculaciones y SIL no pone a disposición de los miembros los números de serie de los vehículos. En concreto, SIL registra los datos relativos a los números de serie (o de chasis), pero que, en el sistema resultante de la primera notificación, ya no se comunican a los miembros del Exchange, puesto que se ha pactado, a partir del 1 de septiembre de 1988, que SIL deje de enviar a los miembros del acuerdo el impreso de matriculación.

— Concesionario original y vendedor (número de código, nombre, dirección y código postal). Según John Deere, cuyas afirmaciones sobre este extremo han sido confirmadas por SIL, y en contra de lo que indica la decisión impugnada en el cuarto guión del punto 14, SIL no incorpora a su base de datos el nombre, la dirección y el código postal del concesionario. Además, el número de código del concesionario original (casilla 54) únicamente sería registrado en el supuesto de que no existiera número de código del concesionario vendedor (código 61).

— Código postal completo del poseedor declarado del vehículo.

— Nombre y dirección del poseedor declarado: según John Deere y, en contra de lo que indica el séptimo guión del punto 14 de la decisión impugnada, SIL no extrae del impreso V55 el nombre y la dirección del poseedor del vehículo. A este respecto, se confirmó que, aunque esta información pueda eventualmente figurar en la página 3 del impreso V55, que es la única que se envía a SIL, en ningún caso es registrada por ella, de modo que no se comunica a los miembros del acuerdo.

14. Según John Deere, las informaciones explotadas por SIL que, explica, se refieren exclusivamente a las matriculaciones y no a las ventas, son las siguientes:

— la marca del vehículo (casilla 18);

— el modelo del vehículo (casilla 21);

— la descripción de la carrocería del vehículo (casilla 23);

— el concesionario que ha efectuado la venta (casilla 61);

— el distrito postal del poseedor declarado del vehículo (casilla 70);

— la fecha de recepción de la segunda hoja por SIL.

15. A juicio de la Comisión, las informaciones transmitidas a los miembros del acuerdo pertenecen a tres categorías diferentes, que son las siguientes:

— Los datos agregados del sector: ventas globales del sector, con o sin desglose por potencia y por tipo de tracción; esta información está disponible en series anuales, trimestrales, mensuales o semanales.

— Los datos referidos a las ventas de cada uno de los miembros: número de unidades vendidas por cada fabricante y cuota de mercado de éste, por diversos sectores geográficos: Reino Unido en su conjunto, región, condado, zona asignada a un concesionario, identificada gracias a los distritos postales que la integran; esta información está disponible por períodos de un mes, un trimestre o un año (y en este caso, para los doce últimos meses, para el año civil o por otros períodos de doce meses).

— Los datos referidos a las ventas de los concesionarios comprendidos en la red de distribución de cada miembro, en particular, las importaciones y las exportaciones de los concesionarios en sus territorios respectivos. Así resulta posible identificar las importaciones y las exportaciones entre las diversas zonas asignadas a los concesionarios y comparar estas actividades de ventas con las ventas realizadas por los concesionarios en su propia zona.

16. Además, según la Comisión, hasta el 1 de septiembre de 1988, SIL suministraba a los miembros del acuerdo copias del impreso V55/5, utilizado por los importadores independientes. Después de esta fecha, les comunicó solamente los datos obtenidos de este impreso. Este permitía, no obstante, a juicio de la Comisión, identificar las importaciones procedentes de otros países comunitarios, principalmente por medio del número de serie.

17. Por su parte, John Deere considera que el Data System, adoptado en 1990, permite que SIL proporcione a los miembros del acuerdo informaciones de cuatro clases diferentes:

— Los datos globales del sector: cada uno de los miembros puede obtener informaciones sobre las matriculaciones agregadas del sector, bien sin ningún desglose de los productos por modelo, bien con un

desglose por potencia o por tipo de tracción, para el Reino Unido en su totalidad o para cada una de las diez regiones definidas por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (en lo sucesivo, «MAFF»), así como por modo de utilización del suelo, por condado, por territorio de sus propios concesionarios y por distrito postal. Estas ventas pueden ser analizadas sobre una base mensual o semanal.

— Los datos relativos a las ventas propias de la empresa: SIL puede suministrar a los miembros listados «a medida» referidos al total de sus ventas individuales, así como de sus ventas, desglosadas por modelo, en el Reino Unido, por regiones MAFF, por modo de utilización del suelo, por condado, por zonas asignadas a sus propios concesionarios y por distritos postales. SIL puede, además, proporcionar individualmente a cada fabricante, datos agregados o desglosados por modelo, sobre las ventas efectuadas por un concesionario en su zona o sobre el total de las ventas efectuadas por un concesionario, sin indicación del lugar de la venta. Estos datos pueden ser comunicados mensualmente. Según John Deere, hay que precisar que, aunque, en el punto 26, la decisión inpugnada describe exactamente las informaciones que pueden ser transmitidas en este marco, las expresiones «importaciones» y «exportaciones» de los concesionarios deben entenderse, la primera, como las ventas realizadas por los otros concesionarios en la zona asignada a una determinada concesión y, la segunda, como las ventas realizadas por un concesionario fuera de su propia zona. Estas expresiones, que podrían dar lugar a confusión, no se refieren en modo alguno a las importaciones procedentes de otros Estados miembros o las exportaciones con destino a estos países. El sistema no tiene, pues, por objeto el seguimiento de las importaciones paralelas. Ahora bien, la demandante destaca que la presentación considerada por la Comisión puede inducir a error. El sistema da solamente a algunos de los miembros del acuerdo las informaciones sobre la totalidad de las ventas a los clientes establecidos en el interior de la zona de un concesionario, sin indicar la identidad del concesionario que ha efectuado la venta, así como la indicación de la totalidad de las ventas efectuadas por un concesionario a clientes establecidos en el interior de su territorio.

— Los datos relativos a las ventas de cada competidor: SIL puede comunicar las ventas globales de un determinado competidor, con o sin desglose por modelos, para todo el Reino Unido, por regiones MAFF, por modo de utilización del suelo, por condado, por zonas de los concesionarios propios y por distrito postal. Estos datos se comunican con frecuencia mensual.

— Las informaciones obtenidas del formulario V55: número de chasis, fecha de matriculación de cada uno de los tractores de la marca vendido en el Reino Unido. Estas informaciones son comunicadas con frecuencia mensual. Van destinadas a permitir la verificación de las peticiones de garantía y de descuento.

18. El 4 de enero de 1988, la AEA notificó a la Comisión el Exchange, en el que se establecía un sistema de intercambio de información basado en datos relativos a las matriculaciones de tractores agrícolas, para obtener, con carácter principal, una declaración negativa y, con carácter subsidiario, una exención individual. Dicho acuerdo de intercambio de información sustituía a un acuerdo anterior, de 1975, que, por su parte, no había sido notificado a la Comisión. La Comisión tuvo conocimiento del Exchange en 1984, con ocasión de determinadas investigaciones realizadas a raíz de una denuncia que se le había presentado por obstáculos a las importaciones paralelas.

19. El 11 de noviembre de 1988, la Comisión dirigió un pliego de cargos a la AEA, a cada uno de los ocho miembros del Exchange y a SIL. El 24 de noviembre de 1988, los participantes en el Exchange decidieron suspenderlo. En una audiencia ante la Comisión, alegaron, basándose especialmente en un estudio realizado por el Profesor Albach, miembro del Berlin Science Center, que las informaciones transmitidas influían favorablemente sobre la competencia. El 12 de marzo de 1990, cinco miembros del acuerdo —entre los que se encontraba John Deere— notificaron a la Comisión un nuevo acuerdo de divulgación de información, el Data System, comprometiéndose a no aplicar el nuevo sistema antes de haber obtenido la respuesta de la Comisión a su notificación.

20. En la Decisión 92/157, la Comisión:

— Declaró que el acuerdo de intercambio de información sobre las matriculaciones de tractores agrícolas infringía el apartado 1 del artículo 85 del Tratado «en la medida en que da lugar a un intercambio de información que permite a cada fabricante conocer las ventas de los distintos competidores y las importaciones y las ventas de los concesionarios» (artículo 1).

— Denegó la solicitud de exención con arreglo al apartado 3 del artículo 85 del Tratado (artículo 2).

— Exigió a la AEA y a los miembros del acuerdo que pusieran fin a la infracción, si no lo habían hecho ya, y que en el futuro se abstuvieran de concertar acuerdos o prácticas que pudieran tener un objeto o un efecto idéntico o similar (artículo 3).

21. Esta Decisión de la Comisión fue impugnada por John Deere ante el TPI mediante un recurso de anulación, que fue desestimado en su totalidad con la sentencia Deere/Comisión. John Deere ha interpuesto el 13 de enero de 1995 el presente recurso de casación contra dicha sentencia.

II. Los motivos de casación

22. John Deere solicita la casación de la sentencia del TPI, invocando los ocho motivos siguientes:

— motivación contradictoria e insuficiente;

— aplicación errónea del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE al acuerdo;

— calificación incorrecta del mercado de los tractores agrícolas del Reino Unido como oligopolio cerrado;

— aplicación equivocada del apartado 1 del artículo 85 en lo que respecta a la competencia entre productores;

— aplicación errónea del apartado 1 del artículo 85 a las reuniones de la AEA;

— incorrecta aplicación del apartado 1 del artículo 85 en lo referente a la restricción de la competencia dentro de una misma marca;

— aplicación equivocada del apartado 1 del artículo 85 en lo que respecta a la incidencia en el comercio entre el Reino Unido y los otros Estados miembros, y

— denegación indebida de la aplicación del apartado 3 del artículo 85.

23. Antes de analizar cada uno de estos motivos, considero necesario hacer una reflexión general sobre los criterios establecidos por el Tribunal de Justicia en relación con la admisibilidad de los recursos de casación contra sentencias del TPI.

24. A partir del párrafo primero del artículo 51 del Estatuto (CE) del Tribunal de Justicia, que desarrolla el apartado 1 del artículo 168 A del Tratado CE, y de la letra c) del apartado 1 del artículo 112 de su Reglamento de Procedimiento, el Tribunal de Justicia ha establecido progresivamente los criterios de admisibilidad de los recursos de casación.

En primer lugar, ha elaborado una reiterada jurisprudencia, [3] según la cual un recurso de casación debe indicar de manera precisa los elementos impugnados de la sentencia cuya anulación se solicita, así como los fundamentos jurídicos que apoyan específicamente esta pretensión. Este requisito no se cumple si el recurso de casación se limita a repetir o a reproducir de forma literal los motivos y las alegaciones formulados ante el TPI, incluidos los basados en hechos desestimados por este órgano jurisdiccional. Un recurso de casación de estas características constituye, en realidad, una demanda destinada a obtener un nuevo examen de la presentada ante el TPI, lo cual excede de la competencia del Tribunal de Justicia con arreglo al artículo 49 de su Estatuto.

En segundo lugar, el Tribunal de Justicia ha considerado que un recurso de casación no puede fundarse más que en motivos referentes a la infracción de normas jurídicas, excluyendo cualquier apreciación de hecho. Consecuentemente con ello, el Tribunal ha estimado que la apreciación realizada por el TPI de los elementos de prueba que se le presentan no constituye una cuestión de derecho sujeta a control en el marco del recurso de casación, excepto en caso de desnaturalización de dichos elementos o cuando la inexactitud material de las comprobaciones del TPI se desprenda de los documentos obrantes en autos. El Tribunal de Justicia no es competente para examinar las pruebas que el TPI haya admitido para determinar los hechos, siempre que éstas se hayan obtenido de modo regular y se hayan observado las normas y los principios generales del derecho en materia de carga y de valoración de la prueba. Sí corresponde al Tribunal de Justicia ejercer un control sobre la calificación jurídica de los hechos y las consecuencias en derecho deducidas de ella por el TPI. [4]

En definitiva, esta jurisprudencia establece criterios relativamente estrictos en lo que respecta a la admisibilidad de los recursos de casación, con objeto de impedir que la casación se convierta de hecho en una apelación donde se vuelva a analizar el asunto, y para evitar que se cuestione la determinación de los hechos realizada por el TPI.

25. A mi juicio, en los asuntos de competencia originados por decisiones de la Comisión es aconsejable, como sugirió el abogado general Sr. Jacobs, [5] una interpretación más restrictiva de los criterios de admisibilidad de los recursos de casación y, en especial, del requisito del artículo 51 del Estatuto, según el cual los recursos de casación ante el Tribunal de Justicia se limitarán a cuestiones de derecho. En efecto, en estos asuntos el TPI revisa una decisión de la Comisión que expone los hechos del litigio y realiza una valoración jurídica. El TPI, limitándose a las comprobaciones de la Comisión o haciendo nuevas investigaciones, establece los hechos y el Tribunal de Justicia debe atenerse a esta determinación en el marco de los recursos de casación, ya que la función del TPI se desvir-

3 — Véanse, entre otros, los autos de 26 de abril de 1993, Kupka-Floridi/CES (C-244/92 P, Rec. p. I-2041); de 26 de septiembre de 1994, X/Comisión (C-26/94 P, Rec. p. I-4379); de 17 de octubre de 1995, Turner/Comisión (C-62/94 P, Rec. p. I-3177), y la sentencia de 24 de octubre de 1996, Viho/Comisión (C-73/95 P, Rec. p. I-5457), apartados 25 y 26.

4 — Sentencias de 2 de marzo de 1994, Hilti/Comisión (C-53/92 P, Rec. p. I-667), y de 6 de abril de 1995, RTE e ITP/Comisión (asuntos acumulados C-241/91 P y C-242/91 P, Rec. p. I-743), y auto de 17 de septiembre de 1996, San Marco/Comisión (C-19/95 P, Rec. p. I-4435), apartado 39.

5 — Conclusiones del abogado general Sr. Jacobs en el asunto en el que recayó la sentencia Hilti/Comisión, antes citada, puntos 8 a 12 y 46 a 49.

tuaría si el Tribunal de Justicia tuviera que revisar, a petición de los recurrentes, los elementos fácticos de las sentencias del TPI.

A continuación, voy a examinar cada uno de los motivos de casación invocados por John Deere, teniendo en cuenta los criterios estrictos de admisibilidad que acabo de mencionar. La aplicación de estos criterios reviste una especial importancia en el presente recurso de casación, en el que la recurrente aduce con frecuencia argumentos idénticos a los invocados ante el TPI y se limita muchas veces a cuestionar la determinación de los hechos realizada por el TPI, sin identificar cuestiones jurídicas pertinentes en el marco de la casación.

A. *Motivación contradictoria e insuficiente*

26. En relación con la existencia de contradicción en la motivación, la recurrente considera que el TPI ha cometido un error de derecho al examinar en los apartados 39 y 40 de la sentencia recurrida la legalidad del Exchange en lugar de la del Data System, pese a que las empresas que notificaron este último a la Comisión se comprometieron a dejar de participar en el Exchange.

27. Esta parte del motivo es inadmisible porque se refiere a una cuestión de hecho, resuelta por el TPI y que no puede ser cuestionada en casación. En efecto, el TPI ha considerado que la decisión impugnada analizó acertadamente la legalidad del Exchange y la del Data System, porque todas las empresas participantes en el primero no formaban parte del segundo y porque no fue retirada la notificación del Exchange.

28. En cuanto a la insuficiencia de motivación, John Deere alega dos razones. En primer lugar, la recurrente estima que el TPI ha cometido un error al considerar, en el apartado 40 de la sentencia recurrida, suficientemente motivada la decisión impugnada en lo que respecta a la legalidad del Data System, al que extrapola indebidamente las consideraciones realizadas con respecto al Exchange, pese a las diferencias entre ambos. Este argumento de la recurrente es, también, inadmisible como motivo de casación, porque cuestiona un elemento fáctico determinado de forma definitiva en la sentencia del TPI, a saber, las analogías y las diferencias entre las informaciones suministradas en el marco del Exchange y en el seno del Data System.

29. En segundo lugar, la recurrente entiende que el TPI no ha justificado suficientemente la razón por la que considera acertada la utilización por parte de la Comisión del criterio de los diez tractores vendidos para un terri-

torio, tipo de producto o período de tiempo determinado, como umbral por debajo del cual existe gran riesgo de que, a pesar de estar agregados, los datos permitan la identificación del volumen exacto de ventas de algunos o de todos los competidores. John Deere entiende que este criterio de las diez unidades vendidas es muy restrictivo, porque en las pequeñas zonas de venta retrasa enormemente la distribución de los datos.

30. Este argumento de la recurrente debe ser desestimado. Según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, el control jurisdiccional sobre las apreciaciones económicas complejas, contenidas en las decisiones de la Comisión en materia de competencia, debe limitarse, básicamente, a la verificación de la ausencia de error manifiesto de apreciación o de desviación de poder. [6] Sin duda, la determinación del criterio que impide el conocimiento exacto de las ventas de los competidores constituye una apreciación económica compleja. El TPI, en el apartado 92 de la sentencia recurrida, ha determinado la inexistencia de error manifiesto de apreciación por parte de la Comisón al utilizar el criterio de las diez unidades vendidas, teniendo en cuenta las características del mercado y la naturaleza de las informaciones intercambiadas. El TPI, al llevar a cabo un análisis exhaustivo de los elementos fácticos en los asuntos de competencia, está en condiciones adecuadas para realizar el control jurisdiccional mínimo que la jurisprudencia comunitaria prevé en relación con las apreciaciones económicas contenidas en las decisiones de la Comisión. En mi opinión, el control realizado por el TPI de dichas apreciaciones, que siempre están estrechamente vinculadas con los elementos fácticos del litigio, no debería, en principio, ser objeto del recurso de casación.

31. Por todo ello, estimo que este motivo de casación es parcialmente inadmisible y que los argumentos admisibles deben ser desestimados.

B. *Aplicación errónea del apartado 1 del artículo 85 del Tratado al acuerdo*

32. John Deere entiende que el TPI ha cometido un error de derecho al considerar, en el apartado 66 de la sentencia recurrida, que existía una connivencia expresa o, al menos, tácita entre los miembros del acuerdo para definir los territorios de venta de sus concesionarios de conformidad con los distritos postales establecidos en el Reino Unido.

33. Este motivo es inadmisible, porque recoge argumentos idénticos a los defendidos por John Deere ante el TPI y porque cuestiona elementos de hecho determinados de forma definitiva por la sentencia recurrida. Efectivamente, el TPI consideró probada la existencia de un acuerdo, al menos, tácito entre los operadores económicos afectados para definir, por referencia al sistema del código postal en el Reino Unido, los límites

6 — Sentencia de 11 de julio de 1985, Remia/Comisión (42/84, Rec. p. 2545), apartado 34, y conclusiones del abogado general Sr. Jacobs en el asunto en el que recayó la sentencia Hilti/Comisión, antes citada, punto 9.

de los territorios de venta de los concesionarios, así como la existencia de un marco institucional que permite, por medio de la AEA y de la SIL, el intercambio de información entre los operadores.

34. Por tanto, este motivo de casación es inadmisible.

C. *Calificación incorrecta del mercado de los tractores agrícolas del Reino Unido como oligopolio cerrado*

35. Con este motivo, la recurrente considera que el TPI, al calificar el mercado británico de los tractores agrícolas como un oligopolio cerrado, ha incurrido en los cinco errores siguientes:

— análisis incompleto e insuficientemente motivado del mercado relevante;

— falta de examen del informe del experto presentado por John Deere;

— inexactitud material de las constataciones del TPI;

— definición errónea del mercado geográfico relevante, y

— ausencia de restricción de la competencia.

36. Según John Deere, el primer error cometido por el TPI en el análisis de las características del mercado británico de los tractores agrícolas consiste en no haber tenido en cuenta tres factores indispensables, a saber, la competencia en materia de precios, la innovación del producto gracias a la investigación y al desarrollo tecnológico y el poder de compra de la clientela de los fabricantes de tractores.

Este argumento de la recurrente no puede ser estimado. Como señala la Comisión en su escrito de contestación, el TPI ha tenido en cuenta en la sentencia recurrida estos tres factores alegados por John Deere, pero ha sostenido que la Comisión no incurrió en un error manifiesto de apreciación en la decisión impugnada por el hecho de dar preferencia a otros elementos del mercado relevante para considerarlo como un oligopolio cerrado. Así, el apartado 74 de la sentencia recurrida alude a los factores invocados por John Deere, pero los apartados 78 a 80 mantienen que la Comisión no había incurrido en un error manifiesto de apreciación por basarse en otras características del mercado —cuotas de mercado de los productores, relativa estabilidad, fuertes barreras de entrada— para considerar que se trataba de un oligopolio cerrado.

En mi opinión, el TPI tuvo en cuenta los factores apuntados por John Deere y en el marco de un recurso de casación no se pueden volver a invocar los mismos argumentos aducidos en la primera instancia con relación a las características fácticas de un mercado, que compete determinar al TPI.

37. El segundo error en el que ha incurrido el TPI, según John Deere, a la hora de determinar las características del mercado británico de los tractores agrícolas, consiste en no haber examinado debidamente el informe económico del profesor Albach, experto propuesto por la recurrente. En mi opinión, este error no existe, porque el TPI hizo referencia a dicho informe en el apartado 75 de la sentencia recurrida. [7] Ahora bien, en los apartados 78 a 80 de esta sentencia, el TPI se inclina por una caracterización del mercado de los tractores en el Reino Unido similar a la realizada en el informe de otro experto presentado por la Comisión, el profesor Neumann, y en el informe relativo al sector de equipamiento agrícola en la Comunidad Europea, aportado también por la Comisión. En mi opinión, el TPI ha razonado suficientemente su opción por este último análisis económico del mercado relevante y no ha incurrido, por tanto, en un error manifiesto de apreciación, no pudiéndose exigirle al TPI que proceda en su sentencia a una refutación expresa de cada uno de los argumentos del informe del profesor Albach.

38. El tercer error en la determinación de las características del mercado relevante consiste, según la parte recurrente, en las inexactitudes materiales de las comprobaciones realizadas por el TPI a partir de los documentos que obran en autos. John Deere considera que de estos documentos no es posible deducir, como hizo el TPI, que el mercado relevante se caracteriza por una relativa estabilidad de las posiciones de los competidores, fuertes barreras de entrada y un grado de homogeneidad suficiente de los productos.

Esta razón es inadmisible, porque cuestiona apreciaciones de hecho, realizadas de forma definitiva por el TPI, en relación con la estructura y las características del mercado británico de los tractores agrícolas. La parte recurrente no invoca ni identifica irregularidades de los documentos que obran en autos, capaces de inducir al TPI a un incorrecta apreciación de los hechos y, por consiguiente, su argumento es indamisible en casación y no puede apoyarse en la sentencia Comisión/Brazzelli Lualdi y otros. [8]

39. En cuarto lugar, la parte recurrente alega que el TPI ha definido erróneamente el mercado geográfico relevante, al limitarlo al mercado de los tractores agrícolas en el Reino Unido.

7 — El profesor Albach consideraba el mercado de los tractores en el Reino Unido como un «[...] oligopolio amplio de productos diferenciados sobre el cual las cuotas de mercado acumuladas de los principales proveedores están en regresión y en el que han aparecido recién llegados. Se trata de un mercado en el que la competencia es feroz [...]».

8 — Sentencia de 1 de junio de 1994, Comisión/Brazzelli Lualdi y otros (C-136/92 P, Rec. p. I-1981), apartado 48, donde se afirma lo siguiente: «El Tribunal de Primera Instancia es, pues, el único competente para determinar los hechos, salvo en los casos en que la inexactitud material de sus comprobaciones fuera consecuencia de los documentos que obran en autos.»

Este argumento no es admisible en casación, porque John Deere no lo había suscitado en el procedimiento ante el TPI, en el que se limitó a discutir la incidencia del sistema de información en el comercio entre los Estados miembros. [9]

40. John Deere aduce, por último, que el TPI ha errado al estimar, en el apartado 51 de la sentencia recurrida, que la caracterización del mercado relevante como un mercado fuertemente concentrado conllevaba la atenuación de la competencia en su seno. A su juicio, es posible una competencia feroz en un mercado oligopolístico.

No procede la estimación de este razonamiento de John Deere. El TPI no se limita a establecer una correlación automática entre el grado de concentración en un mercado relevante y la intensidad de la competencia existente en él. En efecto, el TPI ha analizado las características del mercado de los tractores agrícolas en el Reino Unido, deduciendo de ellas que se trata de un oligopolio cerrado. A continuación, ha concluido que en un mercado de semejantes características la existencia de un sistema de información como el analizado en este litigio restringe la competencia. En sus alegaciones, John Deere no invoca ninguna razón contraria a esta conclusión del TPI, coincidente con la mantenida por la Comisión en la decisión impugnada.

41. A tenor de las consideraciones precedentes, estimo que este motivo de casación es parcialmente inadmisible y que los argumentos admisibles deben ser desestimados.

D. *Aplicación equivocada del apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE en lo que respecta a la competencia entre los productores*

42. Este motivo de casación invocado por John Deere se divide en tres partes, a saber:

— la reducción o supresión de la incertidumbre sobre el funcionamiento del mercado no ha restringido la competencia;

— ausencia de dificultades de acceso al mercado reforzadas, y

9 — Véase la sentencia Comisión/Brazzelli Lualdi y otros, antes citada, apartado 59, cuyo tenor literal es el siguiente: «Permitir que una de las partes invoque por primera vez ante el Tribunal de Justicia un motivo que no ha invocado ante el Tribunal de Primera Instancia equivaldría a permitirle plantear al Tribunal de Justicia, cuya competencia en materia de recurso de casación es limitada, un litigio más extenso que aquel del que conoció el Tribunal de Primera Instancia. En el marco de un recurso de casación, la competencia del Tribunal de Justicia está, pues, limitada a la apreciación de la solución jurídica que se ha dado a los motivos objeto de debate ante los primeros jueces.»

— el apartado 1 del artículo 85 no prohíbe «los efectos puramente potenciales sobre la competencia».

A continuación voy a examinar cada una de las tres partes de este motivo de casación.

1. La reducción o supresión de la incertidumbre sobre el funcionamiento del mercado no ha restringido la competencia

43. John Deere considera que el TPI en la sentencia recurrida ha interpretado erróneamente el sentido de los términos del apartado 1 del artículo 85 «[...] restringir [...] el juego de la competencia [...]». A su juicio, la competencia resulta restringida cuando las empresas dejan de determinar de manera independiente sus comportamientos en el mercado y dañan, así, la competencia. [10] En el asunto de autos, ni el TPI ni la Comisión han determinado la existencia de una restricción de la competencia, porque no han probado que la reducción de la incertidumbre en el mercado británico de los tractores agrícolas, provocada por el sistema de intercambio de información, haya restringido la libertad de las empresas para adoptar decisiones independientes ni que la consecuencia de dicho sistema haya sido una reducción de la competencia.

En lo que respecta a la libertad de las empresas para adoptar decisiones independientes, John Deere entiende que el sistema de intercambio de información no la ha limitado, porque las informaciones suministradas por SIL se refieren a los resultados pasados de los competidores y no contienen datos sobre secretos comerciales como precios, identidad de los clientes o programas de producción. Estas informaciones no desvelan la estrategia comercial futura de las empresas, cuyo comportamiento ante el aumento de la transparencia del mercado resulta imprevisible y no necesariamente coincidente. Según la recurrente, la sentencia del Tribunal de Justicia, Pasta de madera [11] confirma este argumento. Además, el sistema de intercambio de información no ha provocado una reducción de la rivalidad comercial entre las empresas fabricantes de tractores agrícolas y sus estrategias comerciales agresivas no han desaparecido, porque dicho sistema suministraba datos globales sobre las ventas, que eran conocidos, además, con varios meses de retraso.

En lo que respecta a la posible reducción de la competencia como consecuencia del sistema de intercambio de información, John Deere niega que se haya producido. Entiende, por el contrario, que dicho sistema ha modificado positivamente las condiciones de competencia en el mercado de los tractores agrícolas en el Reino Unido, porque el aumento de la trasparencia ha estimulado la competencia, permitiendo a las empresas identificar mejor las exigencias de los consumidores y las tendencias del mercado, con

10 — Sentencias de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie y otros/Comisión (asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, Rec. p. 1663), y de 14 de julio de 1981, Züchner/Bayerische Vereinsbank (172/80, Rec. p. 2021).

11 — Sentencia de 31 de marzo de 1993, Ahlström/Comisión, «Pasta de madera». (asuntos acumulados 89/85, 104/85, 114/85, 116/85 y 117/85, 125/85 a 129/85, Rec. p. 1307), apartado 64.

objeto de ajustar a ellas la planificación de su producción.

44. Para justificar su razonamiento, John Deere utiliza varios argumentos que, en mi opinión, son indamisibles, porque alteran los hechos fijados por el TPI en la sentencia recurrida. En efecto, el TPI ha considerado que el mercado de los tractores en el Reino Unido es un mercado oligopolístico con fuertes barreras de entrada (apartados 78 a 84), que las informaciones intercambiadas en el marco del acuerdo de información constituían secretos de negocios (apartado 81) y que las informaciones detalladas y precisas se intercambiaban entre los fabricantes con una periodicidad frecuente (apartado 51).

45. Partiendo de esta base, entiendo que esta parte del motivo de casación debe ser desestimada, porque el TPI ha aplicado correctamente en la sentencia recurrida el requisito de la restricción de la competencia, necesario para que un acuerdo sea contrario al apartado 1 del artículo 85.

46. Según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, la competencia resulta restringida o falseada, en el sentido del apartado 1 del artículo 85, cuando los operadores económicos dejan de determinar autónomamente su estrategia comercial. Esta exigencia de autonomía no les impide adaptarse inteligentemente al comportamiento de sus competidores, pero sí es incompatible con todo tipo de contacto directo o indirecto entre los operadores económicos, que tenga por objeto o efecto modificar las condiciones normales de competencia del mercado relevante, teniendo en cuenta la naturaleza de los productos o las prestaciones suministrados, la importancia y el número de empresas y el volumen de dicho mercado. [12]

47. La autonomía de los operadores económicos para decidir su estrategia comercial desaparece claramente cuando concluyen un acuerdo que limita su libertad de acción futura en el mercado. Ahora bien, dicha autonomía también puede verse menoscabada cuando los operadores crean estructuras de cooperación para la consecución de un interés económico común, que, sin constituir directamente el soporte de una práctica anticompetitiva, afectan a la competencia entre los productores.

48. En el presente asunto, las principales empresas fabricantes de tractores agrícolas en el Reino Unido crearon una estructura de cooperación, a saber, el acuerdo de intercambio de información, destinada a facilitarles el conocimiento del mercado británico. El efecto de este acuerdo fue un aumento muy significativo de la transparencia de dicho mercado y la consecuente reducción de la incertidumbre sobre la estrategia comercial de las empresas competidoras.

12 — Sentencias Suiker Unie y otros/Comisión, antes citada, apartados 173 y 174, y Züchner/Bayerische Vereinsbank, antes citada, apartados 13 y 14.

49. En mi opinión, esta reducción de la incertidumbre, producida por el acuerdo de intercambio de información, limita la libertad de las empresas para adoptar decisiones comerciales autónomas y restringe, por ello, la competencia en el sentido del apartado 1 del artículo 85. Esta conclusión, que coincide con la argumentación de la Comisión y del TPI, se fundamenta en las siguientes razones:

— La transparencia y la consiguiente reducción de la incertidumbre únicamente potencian la competecia en mercados altamente competitivos. Sin embargo, en mercados oligopolísticos como el del presente asunto la transparencia excesiva permite a las empresas conocer rápidamente la estrategia comercial de sus competidores y esta circunstancia provoca un «bloqueo» del mercado, que desincentiva las estrategias comerciales agresivas. El exceso de transparencia aniquila o, al menos, restringe la competencia en un mercado oligopolístico.

— Las informaciones intercambiadas entre las empresas participantes en el acuerdo se refieren a secretos de negocios y permiten a dichas empresas la identificación de las ventas de sus concesionarios fuera y dentro del territorio asignado, así como el conocimiento de las ventas de las otras empresas competidoras y de sus concesionarios participantes en el acuerdo. Los numerosos datos suministrados por SIL sobre las ventas permiten a las empresas detectar, también, las importaciones paralelas provenientes de otros Estados miembros.

— Los datos son suministrados por SIL a las empresas participantes en el acuerdo con una periodicidad semanal, mensual o trimestral. El tiempo transcurrido entre la venta y la transmisión de las informaciones es bastante breve y hace que los datos no tengan para las empresas un carácter «histórico», sino que constituyen información sobre la estrategia comercial que están aplicando las otras empresas competidoras.

— Las empresas vendedoras de tractores son las únicas receptoras de las informaciones sumistradas por SIL, que no se hacían públicas. Por tanto, los compradores no obtienen ningún beneficio del acuerdo de información. Esta circunstancia hace inaplicable al presente asunto, contrariamente a lo que afirma John Deere, la jurisprudencia establecida por el Tribunal de Justicia en la sentencia Pasta de madera, [13] porque en este asunto el sistema de anuncios trimestrales de los precios de venta de la pasta de papel, practicado por las empresas productoras, suministraba una información útil a los compradores. Sin embargo, el acuerdo en el presente asunto permite el intercambio de información sólo entre empresas vendedoras de tractores que son competidoras en el mercado británico.

50. A tenor de estas consideraciones, considero que debe desestimarse esta primera parte del motivo de casación.

13 — Sentencia antes citada, apartados 63 y 64.

2. Ausencia de dificultades de acceso al mercado reforzadas

51. El TPI ha considerado en los apartados 52 y 84 de la sentencia recurrida que el acuerdo de información resultaba negativo para los operadores que deseaban acceder al mercado británico de los tractores agrícolas, porque si no participan en el acuerdo se privan de unas informaciones indispensables sobre dicho mercado y porque, si participan en él, su estrategia comercial es conocida rápidamente por las empresas ya instaladas en el mercado.

John Deere arguye que esta afirmación es errónea por dos razones. En primer lugar, el sistema de intercambio de informaciones está abierto sin discriminación a todos los fabricantes y vendedores que deciden instalarse en el Reino Unido y si éstos no se adhieren a él pueden adoptar una estrategia comercial autónoma, aunque no dispongan de las informaciones suministradas mediante el acuerdo. En segundo lugar, si estos nuevos operadores participan en el sistema, su libertad para actuar de forma autónoma en el mercado no desaparece y su estrategia comercial no es conocida rápidamente por los competidores.

52. Estas razones no son admisibles en casación, porque con ellas John Deere se limita a reproducir ante el Tribunal de Justicia los mismos razonamientos que fueron desestimados por el TPI en la sentencia recurrida, sin aportar ningún argumento sobre el posible error de derecho cometido por el TPI en su apreciación.

3. El apartado 1 del artículo 85 no prohíbe «los efectos puramente potenciales sobre la competencia»

53. John Deere considera que el TPI ha cometido un error de derecho al afirmar, en los apartados 61 y 92 de la sentencia recurrida, que el apartado 1 del artículo 85 prohíbe tanto los efectos reales contrarios a la competencia como los efectos potenciales, a poco que éstos sean suficientemente significativos. Por ello, el TPI estimó irrelevante que la Comisión no hubiese probado los efectos anticompetitivos reales producidos por el acuerdo de intercambio de información sobre el mercado británico de los tractores agrícolas.

Según John Deere, las sentencias del Tribunal de Justicia, Societé techique minière [14] y Salonia [15] y la sentencia del TPI, Petrofina/Comisión, [16] aducidas por el TPI para concluir que el apartado 1 del artículo 85 prohíbe los efectos anticompetitivos puramente potenciales, han sido aplicadas incorrectamente en la sentencia recurrida. Las sentencias Salonia y Petrofina/Comisión se refieren

14 — Sentencia de 30 de junio de 1966, Société technique minière (56/65, Rec. p. 337).

15 — Sentencia de 16 de junio de 1981, Salonia (126/80, Rec. p. 1563).

16 — Sentencia del Tribunal de Primera Instancia, de 24 de octubre de 1991, Petrofina/Comisión (T-2/89, Rec. p. II-1087).

a los efectos potenciales de un acuerdo sobre el comercio entre los Estados miembros y no a sus efectos potenciales sobre el juego de la competencia. En la sentencia Societé technique minière no se afirma que los efectos anticompetitivos puramente potenciales sean suficientes para probar la existencia de una violación del apartado 1 del artículo 85.

54. Estos argumentos de la recurrente no pueden ser estimados.

55. Para que un acuerdo sea contrario al apartado 1 del artículo 85 es necesario que tenga por «[...] objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común [...]». Según la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, [17] hay que verificar en primer lugar si el objeto del acuerdo en sí mismo constituye una restricción de la competencia. En caso de serlo, se cumple la condición exigida por el apartado 1 del artículo 85 y no es necesario analizar los efectos del acuerdo. Si el objeto del acuerdo no es una restricción de la competencia, procede un análisis de sus efectos para determinar si restringe o no la competencia. [18]

Los efectos de un acuerdo deben ser juzgados en función de la competencia que habría en el mercado relevante si dicho acuerdo no hubiese existido. Por ello, el Tribunal de Justicia considera que el examen por parte de la Comisión de los acuerdos «[...] debe basarse en una apreciación de los acuerdos en su conjunto [...]», que exige tener en cuenta tanto los efectos reales como los efectos potenciales de estos acuerdos sobre la competencia, [19] así como el contexto económico completo en el que se desarrollaría la competencia en ausencia del acuerdo. [20] Además, es necesario que el acuerdo tenga un efecto apreciable sobre la competencia. [21]

La determinación de los efectos sobre la competencia de un acuerdo constituye una valoración económica compleja y el Tribunal de Justicia ha considerado que, aunque le corresponde realizar un control completo sobre la concurrencia de las condiciones de aplicación del apartado 1 del artículo 85, su control sobre valoraciones económicas complejas hechas por la Comisión se limita necesariamente a comprobar si se respetaron las normas de procedimiento y de motivación, así como la exactitud material de los hechos, la falta de error manifiesto de apreciación y de desviación de poder. [22]

17 — Véanse, en especial, las sentencias Société technique minière, antes citada, p. 359; de 13 de julio de 1966, Consten y Grundig/Comisión (asuntos acumulados 56/64 y 58/64, Rec. p. 429); de 11 de diciembre de 1980, L'Oréal (31/80, Rec. p. 3775), apartado 19; Remia/Comisión, antes citada, apartado 18; de 27 de enero de 1987, Verband der Sachversicherer/Comisión (45/85, Rec. p. 405), apartado 39, y de 17 de noviembre de 1987, BAT y Reynolds/Comisión (asuntos acumulados 142/84 y 156/84, Rec. p. 4487).

18 — Véanse las conclusiones del abogado general Sr. Tesauro presentadas en el asunto en el que recayó la sentencia de 15 de diciembre de 1994, DLG (C-250/92, Rec. p. I-5641), puntos 15 y 16.

19 — Sentencia BAT y Reynolds/Comisión, antes citada, apartado 54, y la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 27 de febrero de 1992, Vichy/Comisión (T-19/91, Rec. p. II-415), apartado 59.

20 — Sentencia de 12 de diciembre de 1995, Oude Luttikhuis y otros (C-399/93, Rec. p. I-4515), apartado 10.

21 — Sentencia de 9 de julio de 1969, Völk (5/69, Rec. p. 295), y sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 8 de junio de 1995, Langnese-Iglo/Comisión (T-7/93, Rec. p. II-1533), apartado 98.

22 — Sentencias Remia/Comisión, antes citada, apartado 34, y BAT y Reynolds/Comisión, antes citada, apartado 62.

56. En el presente asunto, el acuerdo de intercambio de información no tenía un objeto anticompetitivo y, por ello, era necesario examinar sus efectos sobre la competencia en el mercado británico de los tractores agrícolas. En la sentencia recurrida, el TPI considera que la Comisión ha demostrado suficientemente en la decisión impugnada los efectos restrictivos del acuerdo de intercambio de información.

Esta apreciación del TPI me parece congruente con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia referida en el apartado precedente. En efecto, la Comisión justificó debidamente en la decisión impugnada los efectos potenciales restrictivos de la competencia del acuerdo de información, teniendo en cuenta las características del mercado británico de los tractores agrícolas (oligopolio cerrado con fuertes barreas de entrada) y el contenido y la periodicidad de las informaciones intercambiadas entre los principales operadores económicos del mercado. Se trata de un análisis de una situación económica compleja y el TPI realizó en la sentencia recurrida el control jurisdiccional previsto por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia.

No considero que el TPI debiera haber exigido a la Comisión la realización de un análisis de los efectos reales del acuerdo sobre la competencia en el mercado británico de los tractores agrícolas, en el que hubiese demostrado los precios y las cuotas de mercado de cada operador en caso de no existir el acuerdo de intercambio de información.

57. Por otra parte, entiendo que la mención que el TPI realiza en la sentencia recurrida de la sentencia Salonia y de su sentencia Petrofina/Comisión no es totalmente pertinente, porque, como señala John Deere, en ambos casos se afirma que los efectos potenciales de un acuerdo deben ser tenidos en cuenta para apreciar si afecta o no al comercio entre los Estados miembros. Esta referencia jurisprudencial realizada por el TPI en apoyo de su razonamiento se explica porque la restricción de la competencia y la afectación del comercio intracomunitario constituyen dos requisitos necesarios para que exista violación del apartado 1 del artículo 85 que aparecen estrechamente vinculados entre sí en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, [23] y en ambos casos, dicha jurisprudencia permite que se tengan en cuenta los efectos potenciales de los acuerdos. En mi opinión, esta referencia jurisprudencial del TPI un tanto imprecisa no constituye un error de derecho en el razonamiento seguido en la sentencia recurrida.

58. Por todo ello, entiendo que esta parte del motivo de casación no puede ser estimada.

59. En función de los razonamientos anteriores, considero que este motivo de casación es parcialmente inadmisible y que las partes admisibles deben ser desestimadas.

23 — Véase Bellamy, C. y Child, G.: *Derecho de la competencia en el mercado común*, Civitas, Madrid, 1991, p. 142.

E. *Aplicación equivocada del apartado 1 del artículo 85 del Tratado a las reuniones de la AEA*

60. Mediante este motivo de casación, John Deere argumenta que el TPI ha cometido un error de derecho al haber aceptado, en el apartado 87 de la sentencia recurrida, el razonamiento de la Comisión, según el cual las reuniones regulares en el seno del comité de la AEA constituían para las empresas fabricantes de tractores agrícolas «un foro para el establecimiento de contactos», que facilitaba el mantenimiento de una política de precios elevados y que, por ello, restringía la competencia en el sentido del apartado 1 del artículo 85. La recurrente aduce que en el marco del Data System los miembros celebraban sólo reuniones esporádicas para resolver cuestiones puramente administrativas y que la Comisión no ha aportado ninguna prueba referente a la existencia de precios de venta elevados.

61. En este motivo de casación, John Deere no identifica ninguna razón que permita considerar que el TPI ha incurrido en un error de derecho al afirmar que los contactos mantenidos por las empresas fabricantes de tractores en el comité de su asociación profesional han servido para organizar las modalidades de funcionamiento del acuerdo de intercambio de información y, como consecuencia de ello, para reducir la competencia a través de los precios. Por tanto, este motivo de casación es indadmisible, ya que se limita a suscitar ante el Tribunal de Justicia argumentos idénticos a los aducidos por John Deere ante el TPI, que fueron desestimados en los apartados 87 y 88 de la sentencia recurrida.

F. *Aplicación equivocada del apartado 1 del artículo 85 del Tratado en lo referente a la restricción de la competencia dentro de una misma marca*

62. John Deere alega que el TPI ha cometido un error de derecho al considerar que el acuerdo de intercambio de información permitía a las empresas participantes en él otorgar una protección territorial absoluta a sus concesionarios (apartado 96 de la sentencia recurrida) y vigilar las importaciones paralelas por medio del número de chasis del vehículo, que el fabricante hacía constar en el impreso V55/5 (apartado 97 de la sentencia recurrida).

En lo que respecta a la protección territorial absoluta de los concesionarios, la recurrente entiende que las informaciones suministradas a los fabricantes a través del acuerdo sobre sus ventas totales y las de sus concesionarios en cada circunscripción no permitía a aquéllos presionar a los concesionarios que vendían tractores fuera de su territorio, porque no sabían a qué clientes y en qué otra circunscripción se habían realizado estas ventas.

Con respecto a la vigilancia de las importaciones paralelas, John Deere considera que el TPI no tuvo en cuenta que el impreso V55/5 dejó de ser enviado por SIL a los miembros del Exchange a partir de septiembre de 1988 y que, en el marco del Data System, SIL no suministraba a los miembros el nombre del importador independiente.

63. Las dos partes de este motivo de casación son inadmisibles, porque se trata de argumenticos indénticos a los invocados por John Deere en primera instancia, que fueron adecuadamente rechazados por el TPI, y porque cuestionan elementos fácticos fijados por el TPI de forma definitiva en la sentencia recurrida, sin suscitar ninguna cuestión de derecho sujeta a control en el marco del recurso de casación.

G. *Aplicación equivocada del apartado 1 del artículo 85 del Tratado en lo que respecta a la incidencia en el comercio entre el Reino Unido y los demás Estados miembros*

64. La recurrente afirma que el TPI ha incurrido en un error de derecho al aceptar, en el apartado 101 de la sentencia recurrida, el razonamiento de la decisión impugnada, según el cual el acuerdo de intercambio de información afecta sustancialmente al comercio entre Estados miembros, ya que la reducción de la competencia resultante de dicho acuerdo influye necesariamente en el volumen de importaciones en el Reino Unido, dadas las características del mercado británico y dado que los principales operadores presentes en él intervienen en la totalidad del mercado común. John Deere considera que la Comisión no pudo probar que los precios en el Reino Unido fuesen inferiores a los practicados en otros Estados miembros y éste era el elemento básico para demostrar la incidencia del acuerdo de intercambio de información sobre el comercio intracomunitario.

65. En el apartado 101 de la sentencia recurrida, el TPI constató que la Comisión no había podido probar que los precios en el mercado británico fuesen superiores a los de los mercados continentales, pero John Deere tampoco pudo demostrar que fuesen más bajos.

66. En mi opinión, este motivo de casación no puede ser estimado. En efecto, el TPI, en el apartado 101 de la sentencia recurrida, consideró acertadamente que el acuerdo de intercambio de información afectaba sustancialmente al comercio entre los Estados miembros en el sentido del apartado 1 del artículo 85. Tal como señaló el TPI, las características del mercado británico de los tractores, la elevada cuota de dicho mercado controlada por las empresas participantes en el acuerdo (88 %), la identificación de las ventas al por menor y el hecho de que las empresas estuviesen presentes en los mercados de los demás Estados miembros constituyen razones más que suficientes para concluir que el acuerdo en cuestión afectaba al comercio intracomunitario. Sin duda, estos argumentos demuestran con un grado de probabilidad suficiente que este acuerdo ejercía una influencia directa o indirecta, real o potencial, sobre los intercambios de tractores agrícolas entre el Reino Unido y los demás Estados miembros, en el sentido exigido por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia para que se cumpla este requisito de aplicación del apartado 1 del artículo 85. [24]

24 — Véanse, entre otras, las sentencias Consten y Grundig/Comisión, antes citada, p. 341; Salonia, antes citada, apartado 12; Remia/Comisión, antes citada, apartado 22; DLG, antes citada, apartado 54, y Oude Luttifhuis y otros, antes citada, apartado 18.

H. *Denegación indebida de la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado*

67. La recurrente considera que el TPI ha cometido un error de derecho al concluir, en el apartado 105 de la sentencia recurrida, que el Exchange y el Data System no reunían las condiciones necesarias para la concesión de una exención individual en virtud del apartado 3 del artículo 85. John Deere señala que el TPI erró al considerar que dicha empresa no había acreditado que las limitaciones de la competencia generadas por ambos acuerdos de intercambio de informaciones eran las estrictamente indispensables para conseguir una mejora de la producción y de la distribución ventajosa para los consumidores. La recurrente afirma, además, que no hubiera sido posible disponer de datos tan fiables sobre el mercado británico de los tractores agrícolas si los fabricantes hubiesen realizado estudios individualizados.

68. Este motivo de casación es inadmisible, porque John Deere se limita con él a cuestionar apreciaciones fácticas realizadas por el TPI o a volver a suscitar ante el Tribunal de Justicia los mismos argumentos correctamente rechazados por el TPI en la sentencia recurrida. John Deere se remite, incluso, a los argumentos expuestos en su escrito de interposición del recurso ante el TPI sin identificar ninguna posible cuestión jurídica controvertida en el razonamiento del TPI.

Costas

69. En virtud del apartado 2 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento, aplicable al recurso de casación con arreglo al artículo 118, la parte que pierda el proceso será condenada en costas. Por consiguiente, si se desestiman, como propongo, los motivos invocados por la recurrente, procede condenarla al pago de las costas del procedimiento.

Conclusión

70. A tenor de las consideraciones precedentes, propongo al Tribunal de Justicia que declare:

1) La inadmisibilidad parcial del recurso de casación.

2) La desestimación de los motivos de casación admisibles.

3) La condena en costas de la parte recurrente.