SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA
de 7 de junio de 1983 *

En los asuntos acumulados 100/80, 101/80, 102/80 y 103/80,

SA Musique Diffusion française, de Vélizy, representada por Me R. Collin, Abogado de París y por Me L. De Gryse, Abogado ante la Cour de cassation de Bélgica, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de Me E. Arendt, 34, rue Philippe II (asunto 100/80),

C. Melchers & Co., de Bremen, representada por Mes J.F. Bellis e I. van Bael, Abogados de Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el bufete de Mes Elvinger y Hoss, 15, Côte d'Eich (asunto 101/80),

Pioneer Electronic (Europe) NV, de Amberes, representada por Me M. Waelbroeck, Abogado de Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de Me E. Arendt, 34, rue Philippe II (asunto 102/80),

Pioneer High Fidelity (GB) Limited, de Londres, representada por el Sr. J. E. Rayner-James de Lincoln's Inn, Barrister, nombrado por M.D.F. Hall de Linklaters & Paynes, Solicitors, de Londres, que designa como domicilio en Luxemburgo el bufete de Mes Elvinger y Hoss, 15, Côte d'Eich (asunto 103/80),

partes demandantes,

* Lenguas de procedimiento: inglés y francés.

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por su Consejero Jurídico, Sr. J. Temple Lang y por la Sra. M.-J. Jonczy y el Sr. Götz zur Hausen, miembros de su Servicio Jurídico, en calidad de Agentes, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de su Consejero Jurídico, Sr. O. Montalto, bâtiment Jean Monnet, Kirchberg,

parte demandada,

que tiene por objeto la anulación de la Decisión de la Comisión de 14 de diciembre de 1979 relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE (IV/29.595 – Material de alta fidelidad Pioneer), publicada en el DO L 60, de 5 de marzo de 1980, p. 21,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA,

integrado por los Sres.: J. Mertens de Wilmars, Presidente, P. Pescatore, A. O'Keeffe, U. Everling, Presidentes de Sala, G. Bosco, T. Koopmans, O. Due, K. Bahlmann e Y. Galmot, Jueces;

Abogado General: Sir Gordon Slynn;
Secretario: Sr. P. Heim;

dicta la siguiente

Sentencia

Indice

Fundamentos de Derecho 457

A. Argumentos relativos a los vicios sustanciales de forma 460
   a) Acumulación de las funciones de decisión y acusación 460
   b) No inclusión en el pliego de cargos de determinadas circunstancias consideradas en la Decisión 462
   c) No divulgación de documentos 465
   d) No comunicación del dictamen del Comite Consultivo 467

B. Apreciación y calificación de los hechos con arreglo a los cuales la Comisión declaró que se había infringido el apartado 1 del artículo 85 468
   a) Presunta negativa de Melchers a vender 468
   b) Efecto de las cartas enviadas por el Sr. Todd 474
   c) Duración de las prácticas concertadas 477
   d) Participación de Pioneer en las prácticas concertadas 477
   e) Cuotas de mercado que tenían las demandantes y perjuicio del comercio entre los Estados miembros 479

C. Motivos basados en la falta de apreciación de circunstancias que excluyen la imposición de multas 481
   a) Legítima defensa y estado de necesidad 481
   b) Apartado 3 del artículo 85 del Tratado 482
   c) Conformidad del comportamiento de Melchers con sus compromisos contractuales notificados por la Comisión . 482
   d) Falta de instrucciones por parte de los asociados 483
   e) Posible corresponsabilidad de la Comisión en los presentes asuntos 483

D. Motivos relativos al importe de las multas 484
   a) Sobre el nivel general de las multas 484
   b) Sobre la presunta falta de propósito deliberado de Pioneer 486
   c) Sobre la referencia al volumen de negocios como base del cálculo de las multas 487

d) Duración de las prácticas concertadas 489
e) Sobre la imposición de una multa única por dos prácticas concertadas 490

E. Conclusión 490
Sobre la solicitud de anulación 490
Sobre la solicitud de reducción de las multas 491

Costas 492

(No se transcriben los antecedentes de hecho.)

Fundamentos de Derecho

1 Mediante escritos presentados en la Secretaría del Tribunal de Justicia los días 21, 24 y 25 de marzo de 1980, las cuatro sociedades Musique Diffusion française SA, C. Melchers & Co., Pioneer Electronic (Europe) NV y Pioneer High Fidelity (GB) Ltd interpusieron un recurso, con arreglo al párrafo segundo del artículo 173 del Tratado CEE, que tiene por objeto la anulación de la Decisión 80/256/CEE de la Comisión, de 14 de diciembre de 1979, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado de la Comunidad Económica Europea (IV/29.595 – Material Hi-Fi Pioneer) (DO 1980, L 60, p. 21).

2 Las cuatro partes demandantes participan en la red europea de distribución de material de reproducción sonora de alta fidelidad fabricado por Pioneer Electronic Corporation, de Tokio. La mayor parte de los productos Pioneer vendidos en Europa son importados por la filial de Pioneer Electronic (Europa) (en lo sucesivo, «Pioneer»), con domicilio social en Amberes. En la época en que se produjeron los hechos que motivaron la Decisión objeto del litigio, la distribución exclusiva en Francia, en la República Federal de Alemania y en el Reino Unido, estaba confiada respectivamente a tres sociedades independientes, a saber Musique Diffusion française (en lo sucesivo, «MDF»), C. Melchers & Co. (en lo sucesivo, «Melchers») y Shriro UK Ltd (en lo sucesivo, «Shriro»). Entre tanto esta última se ha convertido en

una filial de Pioneer, transformando su razón social en Pioneer High Fidelity (GB) Ltd (en lo sucesivo, «Pioneer GB»).

3 En la Decisión objeto del litigio, la Comisión hizo constar que las cuatro sociedades demandantes participaron en prácticas concertadas contrarias al apartado 1 del artículo 85 del Tratado, consistentes en dificultar las importaciones de material Pioneer procedente de la República Federal de Alemania y del Reino Unido a Francia, con el fin de mantener un nivel de precios más elevado en este último Estado miembro. Además, la Comisión declaró la inaplicabilidad a estas prácticas del apartado 3 del artículo 85, e impuso una multa de 850.000 UCE a MDF, de 4.350.000 UCE a Pioneer, de 1.450.000 UCE a Melchers y de 300.000 UCE a Pioneer GB.

4 De acuerdo con la Decisión, la práctica concertada entre MDF, Pioneer y Melchers, que dificultaba las importaciones procedentes de la República Federal de Alemania, se manifestó por una negativa por parte de Melchers a entregar un pedido efectuado por un mayorista alemán, Otto Gruoner KG (en lo sucesivo, «Gruoner»), el 20 de enero de 1976, por un valor de alrededor de 550.000 DM, que debía ser entregado por el mayorista a una central de compra francesa, cuyo Director General era el Sr. B. Iffli de Metz. La práctica concertada entre MDF, Pioneer y Shriro, que dificultaba las importaciones procedentes del Reino Unido, se manifestó, en particular, en dos cartas de 28 y 29 de enero de 1976, que el Director de Shriro, Sr. Todd, dirigió al Director General de Audiotronic Group y al Presidente de Comet Radiovision Services Ltd, empresas (en lo sucesivo, «Audiotronic» y «Comet») que eran los principales clientes de Shriro, invitándoles a no exportar productos Pioneer.

5 Los motivos que las demandantes alegan contra la Decisión se pueden agrupar, básicamente, como sigue.

A. *Vicios sustanciales de forma, por cuanto:*

a) La Comisión acumula las funciones de decisión y de acusación.

b) El pliego de cargos no menciona todos los cargos referidos en la Decisión, ni los criterios con arreglo a los que la Comisión pretendía calcular las multas.

c) A pesar de las peticiones de las demandantes con este objeto, la Comisión no divulgó a su debido tiempo todos los documentos en los que se basaba la Decisión.

d) El dictamen del Comite Consultivo no fue comunicado a las demandantes.

B. *Apreciación y calificación erróneas de los hechos con arreglo a los cuales la Comisión declaró que se había infringido el apartado 1 del artículo 85, por lo que respecta a:*

a) La presunta negativa de Melchers a vender.

b) Los efectos de las cartas enviadas por el Sr. Todd.

c) La duración de las presuntas prácticas concertadas.

d) La participación de Pioneer en estas prácticas.

e) La cuota del mercado de alta fidelidad que las demandantes tenían en Francia y en el Reino Unido y, por tanto, el perjuicio del comercio entre Estados miembros ocasionado por las prácticas concertadas.

C. *Falta de apreciación de las circunstancias que excluyen la imposición de multas:*

a) La legítima defensa y estado de necesidad por lo que respecta a MDF.

b) La posibilidad de autorizar exenciones a prácticas concertadas conforme al apartado 3 del artículo 85.

c) El hecho de que el comportamiento de Melchers se atuviera a los compromisos contractuales notificados a la Comisión.

d) El principio alegado de que los actos cometidos por los empleados que no han recibido instrucciones de los socios de la empresa no pueden imputarse a ésta.

e) La corresponsabilidad por la compartimentación del mercado francés que corresponde a la Comisión, que autorizó a la República Francesa a prohibir la importación paralela.

D. *Falta de apreciación de las circunstancias que justifican multas menos cuantiosas:*

a) Apreciación errónea de la gravedad de las infracciones con objeto de determinar el nivel general de las multas y violación del principio de igualdad de trato, por cuanto que las multas son mucho más cuantiosas que las impuestas a otras empresas por infracciones semejantes, cometidas en el mismo período.

b) Falta de propósito deliberado por lo que respecta a Pioneer.

c) Base de cálculo erróneo por cuanto que las multas son proporcionales al volumen global de negocios de las empresas, que en el caso de Melchers la multa sobrepasa el 10 % del volumen de negocios pertinente y, en los casos de MDF y de Pioneer, el volumen de negocios utilizado corresponde a un ejercicio distinto del de las demás demandantes.

d) Apreciación errónea de la duración de las prácticas concertadas.

e) Violación, con respecto de MDF y Pioneer, del principio alegado de que no se puede imponer una multa única acumulando diversas multas por infracciones separadas.

f) Carácter de confiscación de la multa impuesta a Melchers y violación del principio de proporcionalidad, por cuanto que la multa impuesta a MDF sobrepasa la capacidad económica de la empresa.

A. Argumentos relativos a los vicios sustanciales de forma

a) *Acumulación de las funciones de decisión y acusación*

6 MDF sostiene que la Decisión controvertida es ilegal por el solo hecho de que se haya adoptado en el marco de un sistema en el que la Comisión acumula

las funciones de acusación y decisión, lo que es contrario al apartado 1 del artículo 6 del Convenio para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales.

7 Este argumento es improcedente. Como este Tribunal de Justicia declaró en la sentencia de 29 de octubre de 1980, Van Landewyck/Comisión, «FEDETAB» (asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, ↔ Rec. p. 3125), la Comisión no puede ser calificada de «Tribunal» en el sentido del artículo 6 del Convenio para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales.

8 No obstante conviene añadir, como hizo este Tribunal de Justicia en la sentencia citada, que, en el transcurso del procedimiento administrativo ante la Comisión, esta última está obligada a respetar las garantías de procedimiento previstas por el Derecho comunitario.

9 Así, el apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962 (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22), obliga a la Comisión, antes de adoptar una Decisión, a dar a los interesados la oportunidad de exponer su punto de vista en relación con los cargos que les impute, y la Comisión, en su Reglamento nº 99/63/CEE, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en el artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo (DO 1963, 127, p. 2268; EE 08/01, p. 62), estableció un procedimiento de carácter contradictorio que implica la presentación de un pliego de cargos por parte de la Comisión, la posibilidad de que las empresas respondan por escrito a dicho pliego de cargos en un plazo determinado y, en su caso, y sobre todo en los asuntos en los que la Comisión pretenda imponer multas, una audiencia. Con arreglo al artículo 4 de dicho Reglamento de la Comisión, ésta en sus Decisiones solamente mantendrá contra las empresas y las asociaciones de empresas destinatarias los cargos respecto de los cuales aquéllas hayan podido manifestar sus puntos de vista.

10 Como recordó este Tribunal de Justicia en su sentencia de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche (85/76, ↔ Rec. p. 461), estas disposiciones aplican un principio fundamental del Derecho comunitario que exige el respeto del derecho de defensa en todo procedimiento, incluso de carácter administrativo, y que implica, en particular, que la empresa interesada, en el transcurso del procedimiento administrativo, tenga la oportunidad de dar a conocer

efectivamente su punto de vista sobre la realidad y la pertinencia de los hechos y circunstancias alegados, así como sobre los documentos en que se basa la Comisión para alegar la existencia de una infracción del Tratado.

11 De ello se deduce que, si bien el motivo general invocado por MDF debe ser desestimado por cuanto se basa en una apreciación errónea del carácter del procedimiento ante la Comisión, el Derecho comunitario contiene todos los elementos necesarios para examinar y, llegado el caso, acoger los motivos siguientes relativos a presuntas infracciones del derecho de defensa de las partes demandantes.

b) *No inclusión en el pliego de cargos de determinadas circunstancias consideradas en la Decisión*

12 En primer lugar, las demandantes alegan que la Comisión, en los artículos 1 y 2 de su Decisión, declaró que las dos prácticas concertadas se iniciaron a finales de 1975, que la práctica concertada entre MDF, Pioneer y Melchers cesó en febrero de 1976 y que la existente entre MDF y Shriro duró hasta finales de 1977, mientras que la Comisión, de acuerdo con su pliego de cargos, sólo pretendía declarar la existencia de las dos infracciones para el período «finales de enero/principios de febrero de 1976».

13 La Comisión sostiene que basándose en las informaciones contenidas en las respuestas al pliego de cargos y recogidas en el transcurso de la audiencia, concluyó en su Decisión que las infracciones duraron más tiempo del que ella había estimado en el momento de elaborar el pliego de cargos.

14 Como resulta de la jurisprudencia de este Tribunal de Justicia, el pliego de cargos debe enunciar claramente todos los elementos esenciales sobre los que se basa la Comisión en esta fase del procedimiento. Esta indicación se puede hacer de manera resumida y no es necesario que la Decisión sea una copia del pliego de cargos. La Comisión debe tener en cuenta los elementos resultantes del procedimiento administrativo, ya sea para retirar los cargos que hayan resultado infundados, ya sea para modificar y completar tanto de hecho como de Derecho, su argumentación en apoyo de los cargos que mantiene, a condición, no obstante, de que sólo se apoye en los hechos sobre los que los interesados hayan tenido ocasión de manifestarse y de que, durante el

procedimiento administrativo, haya facilitado a las empresas afectadas los elementos necesarios para su defensa.

15 Dado que la duración de la infracción figura entre los elementos que hay que tener en cuenta al fijar la multa conforme al párrafo segundo del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, de la citada jurisprudencia resulta que la Comisión, en especial cuando pretende imponer multas, debe indicar, como elemento esencial, la duración por ella establecida basándose en las informaciones de que dispone en el momento de la elaboración del pliego de cargos. La Comisión puede prolongar el período así indicado cuando lo justifiquen las informaciones complementarias recogidas durante el procedimiento administrativo, siempre que las empresas hayan tenido oportunidad de manifestarse a este respecto.

16 En los presentes asuntos, consta que la Comisión no indicó a las demandantes que pretendía declarar la existencia de infracciones de una duración mayor que la mencionada en el pliego de cargos y que las empresas no tuvieron la oportunidad de manifestarse por lo que respecta a los períodos no mencionados en ella.

17 En estas circunstancias, para apreciar la duración de las infracciones consignadas en la Decisión impugnada, procede limitarse al período de finales de de enero/principios de febrero de 1976.

18 En segundo lugar las demandantes alegan que la Decisión impugnada menciona determinadas circunstancias que no fueron citadas en el pliego de cargos. En particular, Pioneer y Pioneer GB se refieren a la exposición realizada en los dos documentos sobre la reunión que se celebró en el domicilio social de Pioneer en Amberes el 19 y 20 de enero. Solamente en la Decisión (apartados 52 y 62) la Comisión alega la falta de todo vestigio escrito de dicha reunión deduciendo de ello que ésta, al menos en parte, tenía por objeto tratar de las importaciones paralelas.

19 Por lo que respecta a la reunión de Amberes, el pliego de cargos ya indicaba que uno de los puntos esenciales de dicha reunión era la discusión de las importaciones paralelas en Francia y exponía todas las informaciones recogidas por la Comisión a este respecto de los participantes. Además, de la transcripción de la audiencia ante la Comisión resulta que el objeto de la

reunión se trató en profundidad en dicha ocasión. De ello se deduce que las demandantes tuvieron posibilidad de expresarse y aportar pruebas de este punto. La misma declaración se impone respecto a las demás circunstancias mencionadas por las demandantes, procediendo, pues, desestimar esta parte del motivo.

20 En último término, las demandantes alegan que la Comisión ha vulnerado su derecho a ser oídas, no indicándoles, durante el procedimiento administrativo y, en su caso, en un pliego de cargos complementario, los criterios con arreglo a los que pretendía calcular la multa, y aún menos el importe o incluso la cuantía aproximada de ésta. Esta vulneración es tanto más grave en este caso cuanto que el nivel de las multas impuestas fue considerablemente más elevado que el de las impuestas anteriormente y que no fueron calculadas aplicando una fórmula relacionada con el volumen de negocios de las empresas de que se trata. Además, Pioneer alega que la Comisión no puede imponerle una multa de un importe que presupone que la infracción fue realizada deliberadamente, siendo así que en el pliego de cargos no calificó el comportamiento de Pioneer de esta manera.

21 Esta parte del motivo tampoco puede ser aceptada. En su pliego de cargos, la Comisión indicó expresamente que iba a examinar si convenía imponer multa a las empresas, habiendo asimismo indicado los principales elementos de hecho y de Derecho que podían llevar a la imposición de una multa, tales como la gravedad y la duración de la presunta infracción y el hecho de haberla cometido «deliberadamente o por negligencia». Al hacer esto la Comisión cumplió con sus obligaciones en este punto, dando a las empresas las indicaciones precisas para defenderse no sólo contra una declaración de infracción sino también contra la imposición de multas. Facilitar indicaciones sobre el nivel de las multas previstas, antes de que las empresas hayan podido presentar sus observaciones sobre los cargos existentes contra ellas, equivaldría a anticipar de una manera inadecuada la Decisión de la Comisión.

22 La Comisión tampoco está obligada a indicar, en el pliego de cargos, la posibilidad de un posible cambio en su política por lo que respecta al nivel general de las multas, posibilidad que dependía de consideraciones generales de política de competencia sin relación directa con las circunstancias particulares de los asuntos de que se trata.

23 En fin, por lo que respecta al volumen de negocios, la Comisión, al pedir a las empresas que le facilitasen informaciones sobre su volumen de negocios durante el último ejercicio, dio a las empresas la oportunidad de manifestarse sobre este punto y de añadir toda la información complementaria que consideraran útil a este respecto.

c) *No divulgación de documentos*

24 En primer lugar, Pioneer y Pioneer GB alegan que, a pesar de sus peticiones a este respecto, la Comisión no les comunicó a su debido tiempo los documentos en los que aquélla basó sus comprobaciones respecto a los efectos de las cartas enviadas por el Sr. Todd, de Shriro, a los cargos directivos de las empresas Comet y Audiotronic.

25 Sobre este punto, la Comisión afirma en su Decisión (apartado 50) que se comprobó que Comet dejó de exportar material Pioneer para la reventa como consecuencia de la intervención de Shriro. Según la Decisión, Audiotronic sustituyó a Comet en el abastecimiento de uno de los clientes, Euro-Electro de Bruselas; recibió un número considerable de pedidos en marzo de 1976, pero no pudo ejecutar más que una parte de ellos, a causa de las dificultades planteadas por Shriro.

26 Dado que el período que hay que tomar en consideración para apreciar la duración de las infracciones, como se ha dicho anteriormente, debe limitarse a finales de enero/principios de febrero de 1976 y dado que las afirmaciones de la Comisión relativas a los efectos sobre las exportaciones de Audiotronic se refieren precisamente a un período posterior, el examen de esta parte del motivo puede limitarse a la situación de Comet.

27 Por lo que respecta a esta última empresa, la Comisión se basó esencialmente en una declaración escrita del Director de Comet, Sr. Mason, así como en los informes de sus inspectores sobre las visitas efectuadas a Comet y a Euro-Electro y en los documentos relativos a la contabilidad de Comet.

28 El 9 de octubre de 1978 la Comisión comunicó a las demandantes la declaración del Sr. Mason, pero sólo en parte. La Comisión se negó a divulgar los puntos pertinentes de la declaración, amparándose en su carácter

confidencial, lo que, sin embargo, no impidió que el mismo Sr. Mason enviara a las demandantes a petición de éstas, copia íntegra de la declaración.

29 Aunque, por su propia iniciativa, las demandantes pudieron conocer de este modo toda la declaración del Sr. Mason justo antes de la audiencia, consta que no pudieron conocer o sólo pudieron conocer parcialmente los demás documentos mencionados antes de que la Comisión adoptara su Decisión. Por tanto, no tuvieron ocasión de manifestar a su debido tiempo sus puntos de vista con respeto al contenido y al alcance de estos documentos, ni de obtener y presentar, en su caso, medios de prueba en sentido contrario. De ello se deduce que la Comisión no obró correctamente al basar su Decisión en el contenido de estos documentos.

30 Dado que las afirmaciones de la Comisión basadas en dichos documentos, de los que no pudieron tener conocimiento las demandantes, se refieren a circunstancias de carácter puramente accesorio con relación a las infracciones señaladas en los artículos 1 y 2 de la Decisión, esta vulneración del derecho de defensa no puede afectar a la validez de la misma en su conjunto. En cambio, procede que este Tribunal de Justicia no tenga en cuenta el contenido de estos documentos para examinar la validez de la Decisión.

31 En segundo lugar MDF, Pioneer y Pioneer GB alegan que no tuvieron conocimiento del informe de Mackintosh Consultants Co., de Londres, de que la Comisión hizo uso en el apartado 25 de la Decisión, para determinar los mercados de alta fidelidad en Francia, Reino Unido y República Federal de Alemania. Subrayan ante todo, que el conocimiento de la definición de material de alta fidelidad sobre el que basó sus estimaciones el informe, era indispensable para la defensa de las demandantes con respecto a sus cuotas de mercado, tal y como la Comisión las indicó en su Decisión.

32 En el pliego de cargos, la Comisión había señalado que la cuota de mercado de los productos Pioneer en 1976 era como mínimo del 7 al 10 % en Francia y del 8 al 9 % en el Reino Unido. MDF y Pioneer GB se opusieron a estas cifras en su respuesta al pliego de cargos. A continuación la Comisión encargó a Mackintosh Consultants Co., de Londres, la realización de un informe sobre el volumen del mercado de alta fidelidad en los Estados miembros de que se trata. Basándose en este informe y a las cifras de las dos demandantes por lo que respecta a los productos Pioneer, la Comisión evaluó

la cuota de los productos Pioneer en el mercado francés de alta fidelidad en 1976 en 11,5 % y la del mercado británico en un 10,5 %.

33 Sin embargo, en el apartado 25 de su Decisión, la Comisión mantuvo las cifras indicadas en el pliego de cargos. Así pues, no se basó en el volumen de estos mercados tal como fue estimado en el informe. Este fue solicitado con el único objeto de verificar las estimaciones iniciales de la Comisión, que las demandantes habían puesto en duda durante el procedimiento administrativo. Así pues, esta parte del motivo no puede ser acogida.

d) *No comunicación del dictamen del Comite Consultivo*

34 MDF y Pioneer alegan que el apartado 6 del artículo 10 del Reglamento nº 17, según el cual no se hará público el dictamen del Comite Consultivo, debe interpretarse de manera que permita una comunicación confidencial del dictamen a las «empresas directamente interesadas». En el caso en que no se admita esta interpretación la disposición citada no sería válida por ser contraria al principio del respeto del derecho de defensa.

35 El apartado 6 del artículo 10 del Reglamento nº 17 no puede interpretarse en el sentido propuesto por las demandantes. De dicho artículo resulta que la consulta al Comite Consultivo representa la última fase del procedimiento antes de adoptar la Decisión y que el dictamen se emite basándose en un anteproyecto de ésta. Dar a las empresas la oportunidad de expresarse sobre este dictamen y, por tanto, sobre el anteproyecto de la Decisión equivaldría a volver a abrir la fase anterior del procedimiento, lo que es contrario al sistema pretendido por el Reglamento.

36 La no comunicación del dictamen no es contraria al principio del respeto del derecho de defensa. Como se ha recordado antes, este principio implica que la Comisión, durante el procedimiento administrativo, debe transmitir a las empresas de que se trate todos los hechos, circunstancias o documentos en los que ella se base para permitirles manifestar eficazmente sus puntos de vista sobre la realidad y pertinencia de los hechos y circunstancias alegados y sobre los documentos utilizados por la Comisión en apoyo de sus alegaciones. Cualquiera que sea el dictamen del Comité, la Comisión sólo puede basar su

Decisión en hechos sobre los que las empresas hayan tenido oportunidad de explicarse. Por consiguiente, este motivo no puede estimarse.

B. Apreciación y calificación de los hechos con arreglo a los cuales la Comisión declaró que se había infringido el apartado 1 del artículo 85

a) *Presunta negativa de Melchers a vender*

37 De los autos resulta que en noviembre de 1975, algunos almacenes pertenecientes a la central de compras de la que era Director el Sr. Iffli estuvieron en situación de ofrecer material Pioneer, procedente de Bélgica, a precios inferiores en un 26 a 31 % a los precios minoristas practicados en Francia. Con el fin de encontrar una fuente alternativa, entre otros, de productos Pioneer, el Sr. Iffli se dirigió a Gruoner por medio del Sr. Weber, Director de la empresa Willi Jung, de Saarbrücken, que en aquella época se había convertido en sucursal de Gruoner.

38 Después de una entrevista con el Sr. Iffli, celebrada el 12 de diciembre de 1975 en el domicilio social de Gruoner en Rommelshausen, el comprador principal de esta sociedad Sr. Schreiber, pidió entre otras cosas a Melchers, por télex de 15 de diciembre de 1975, que le presentara listas de precios. Melchers le puso en contacto con su representante local, que visitó a Gruoner. Basándose en las informaciones así obtenidas, incluidas la última lista de precios de 1975, el Sr. Schreiber, el 31 de diciembre de 1975, envió al Sr. Iffli una oferta especialmente de material Pioneer a precios inferiores hasta un 30 % a los practicados por MDF en aquella época.

39 Los días 12 y 14 de enero de 1976, el Sr. Iffli efectuó dos pedidos al Sr. Weber por un valor total de alrededor de 1.000.000 de DM. El Sr. Weber cursó inmediatamente estos pedidos a Gruoner, pero hasta el 20 de enero de 1976, es decir el mismo día en que el Sr. Weber aseguró al Sr. Iffli que una parte de las mercancías estaba ya en camino hacia Rommelshausen, el Sr. Schreiber no pidió por télex a Melchers las mercancías correspondientes a los pedidos del Sr. Iffli, y solamente por un valor de sólo unos 550.000 DM. Según las explicaciones del Sr. Schreiber, éste, entre tanto, había mantenido una nueva entrevista con el representante local de Merchers y había obtenido una nueva lista de precios aplicables a partir de febrero de 1976.

40 Los días 21 y 22 de enero de 1976, el Sr. Iffli obtuvo de las autoridades francesas las licencias de importación necesarias. Por su parte, Melchers, en las mismas fechas verificó sus existencias con relación al pedido de Gruoner y se aseguró en una compañía de seguros que ésta estaba dispuesta a satisfacer el pedido por un importe de 200.000 DM. El 23 de enero de 1976, Melchers, en respuesta a un nuevo télex del Sr. Schreiber, confirmó el pedido e indicó el nombre del transportista que iba a entregar la mercancía. Según las explicaciones de Melchers, este télex de confirmación fue enviado por error.

41 El 28 de enero de 1976, el Sr. Schreiber dirigió al Sr. Weber un télex redactado en alemán informándole de que una conversación telefónica con el Director de ventas de Melchers había dado los resultados siguientes:

«La oficina de Pioneer-Europa, en Amberes, está ya informada de la licencia para la importación de aparatos Pioneer. La sucursal alemana ha recibido la orden de no abastecer en ningún caso a la empresa Jung. No podemos ser abastecidos más que si nos comprometemos a no exportar.»

42 El Sr. Iffli, informado por el Sr. Weber, se quejó a éste y a Gruoner. Por télex de 6 de febrero de 1976, el Sr. Weber indicó a Gruoner que podía demostrar que el material Pioneer vendido por Melchers había sido importado en Francia anteriormente, en parte por medio de un mayorista de Bruselas y en parte por la empresa EVB de Stuttgart. El original del télex lleva notas manuscritas del Sr. Schreiber, que indican, con respecto a la entrega vía Bruselas: «no entregado el mismo, es conocido en Bremen. Pero no vía Alemania, Melchers se opone totalmente». Por lo que respecta a la entrega por EVB, las notas dicen: «exacto, era en noviembre de 1975, enormes molestias, así que ahora, prudencia».

43 El 11 de febrero de 1976, se celebró una reunión en Rommelshausen entre Grouner y los directivos de la división de alta fidelidad de Melchers. Ante este Tribunal de Justicia, los participantes en esta reunión negaron que se abordara en esa ocasión el tema de la exportación a Francia.

44 En un télex de 18 de febrero de 1976, el Sr. Schreiber, refiriéndose a «la entrevista con los directivos de la empresa Melchers», facilitó al Sr. Weber informaciones idénticas a las contenidas en las notas escritas a mano en el télex de 6 de febrero. El télex de 18 de febrero continúa como sigue:

«3) Nos interesa mucho incluir los aparatos Pioneer en nuestro programa de venta. Sólo podemos efectuar entregas en cantidad suficiente si Melchers tiene la seguridad de que efectuamos la provisión de aparatos entregados en el comercio minorista alemán.

4) No se puede hablar de una presión comercial y desgraciadamente este elemento no puede ser modificado de un día a otro. A fin de cuentas es determinante para las ventas en Europa mantener el nivel de precios.»

45 En un memorándum de fecha 19 de febrero de 1976, sobre la reunión de Rommelshausen de 11 de febrero, el Sr. Schreiber precisó, entre otras cosas, que «de acuerdo con las conversaciones con [...] Melchers [...] nada se opone ya a nuestra colaboración».

46 El 20 de febrero de 1976, el Sr. Schreiber dirigió al Sr. Iffli un télex informándole de que los precios que le habían sido ofrecidos el 31 de diciembre de 1975, entre otros para los productos Pioneer, ya no eran válidos «por razón de la evolución de los precios». Así pues, el pedido del Sr. Iffli fue definitivamente abandonado.

47 En la Decisión impugnada, la Comisión llega a la conclusión de que la no ejecución del pedido del Sr. Iffli era debida al hecho de que Melchers había exigido de Gruoner la garantía de que la mercancía no sería exportada. Aquélla se basa, además de en los hechos indicados, en una declaración escrita de 18 de mayo de 1977, en la que el Sr. Schreiber confirma los acontecimientos que describió en sus télex al Sr. Weber y declara que los directivos de Melchers, en la reunión de Rommelshausen, habían repetido que esta empresa sólo podría entregar mercancías para el comercio especializado alemán.

48 Por su parte, Melchers afirma que su no ejecución del pedido de Gruoner era debida únicamente al hecho de que, por una parte, la situación de las existencias de Melchers no permitía entregar las mercancías solicitadas, y por otra, el pedido era prematuro por cuanto las conversaciones entre el Sr. Schreiber y el representante local no eran más que una «primera toma de contacto», que no permitía a Melchers, habituado a vender casi exclusivamente a los comerciantes minoristas, establecer relaciones comerciales con Gruoner. Estos hechos y no una negativa cualquiera a

entregar las mercancías destinadas a la importación, fueron lo que los empleados de Melcher comunicaron al Sr. Schreiber antes de que éste dirigiera su télex de 28 de enero de 1976 al Sr. Weber.

49 También según Melchers, si la mercancía no fue entregada después que se establecieran relaciones comerciales entre las dos empresas en la reunión de Rommelshausen de 11 de febrero de 1976, es porque Gruoner había perdido todo su interés por el cumplimiento del contrato celebrado con el Sr. Iffli. Efectivamente, el Sr. Schreiber descubrió que había cometido un error al calcular los precios ofrecidos al Sr. Iffli el 31 de diciembre de 1975. Además de las diversas rebajas indicadas por el representante local, dedujo un 11 % en concepto de IVA alemán, cuando los precios de base no incluían el IVA.

50 A este respecto, Melchers se basa en particular, en una fórmula matemática escrita a mano por el Sr. Schreiber en una lista de precios de productos no correspondientes a equipos Pioneer, que los Abogados de Melchers encontraron con ocasión de una visita a las oficinas de Gruoner, así como en una declaración escrita, de 5 de septiembre de 1980 en la que el Sr. Schreiber admite haber inventado la historia sobre la negativa de Melchers a vender para ocultar el error de cálculo cometido por él. Esta declaración fue confirmada esencialmente por el Sr. Schreiber al prestar testimonio ante este Tribunal de Justicia.

51 Ante las tesis opuestas de las partes y las declaraciones contradictorias del Sr. Schreiber, hay que examinar si los otros elementos de prueba pueden confirmar una u otra de dichas tesis.

52 Por lo que respecta a la de la Comisión hay que recordar que el télex enviado por el Sr. Schreiber al Sr. Weber el 28 de enero de 1976 indicaba que «la oficina de Pioneer-Europa, de Amberes, ya está informada de la licencia para la importación de aparatos Pioneer». En efecto, consta que MDF informó a Pioneer de las licencias concedidas al Sr. Iffli el 21 y 22 de enero de 1976 y que Pioneer transmitió esta información a Melchers. En estas circunstancias, la explicación dada por el Sr. Schreiber en su declaración de 5 de septiembre de 1980 y según la cual el Sr. Iffli le informó de la concesión de las licencias no es convincente.

53 A este respecto procede recordar también las informaciones precisas sobre exportaciones anteriores a Francia, que el Sr. Schreiber anotó en el télex del Sr. Weber de 6 de febrero de 1976 y que transmitió a éste por télex de 18 de febrero. No se discute la exactitud de estas informaciones, que sólo podían venir de los empleados de Melchers.

54 Así pues, es evidente que el tema de las exportaciones en Francia se abordó en las conversaciones entre el Sr. Schreiber y los empleados de Melchers y el carácter de las informaciones facilitadas por éstos presupone la existencia de una negativa a entregar mercancías con destino a dicho Estado.

55 En cuanto a la tesis de la demandante y la descripción de las conversaciones entre el Sr. Schreiber y el representante local como sólo una primera toma de contacto, no corresponde a las notas tomadas por el Sr. Schreiber durante estas dos entrevistas. Sus notas manuscritas, cuyo contenido fue precisado por el Sr. Schreiber ante este Tribunal, describen detalladamente las condiciones de venta y entrega, comprendidos los diversos descuentos y bonificaciones ofrecidos a los comerciantes minoristas de distinto tamaño, e incluso al único mayorista que se abastecía anteriormente de Melchers. Puede que Gruoner, como mayorista importante, haya podido esperar obtener algo más a través de negociaciones prolongadas, pero es imposible comprender por qué Melchers no estaba dispuesto a entregar las mercancías pedidas en condiciones que, según ella, eran las normales en aquella época. Además, salvo para el plazo de pago, es difícil encontrar diferencia alguna entre las condiciones indicadas en las notas manuscritas sobre la última entrevista con el representante local y las que se indican en el memorándum de 19 de febrero de 1976 sobre la reunión de Rommelshausen.

56 Por el contrario, el problema de entrega alegado por Melchers queda confirmado por las notas efectuadas en el télex de pedido de 20 de enero de 1976 por el responsable del almacén de Melchers. De ellas se deduce que determinados modelos solicitados no estaban en almacén, que no había suficientes existencias de otros y que, de todos modos, se trataba de un pedido muy importante con relación a la situación de las existencias en aquella época, precisamente después de las ventas de Navidad. Ahora bien, dado que, sin embargo, consta que Melchers podía entregar inmediatamente gran parte de las mercancías pedidas sin poner realmente en peligro sus existencias, y dado que Melchers había enviado a Gruoner un télex que éste podía

considerar justificadamente constitutivo de una aceptación sin reservas, no se puede comprender que Melchers no hiciera ninguna oferta de entrega parcial y no se informara, en contacto con Pioneer, sobre la posibilidad de obtener el resto de las mercancías objeto del pedido. La situación de las existencias no puede, por tanto, aceptarse como explicación suficiente de la no ejecución del pedido.

57 Por lo que respecta al error alegado relativo al IVA, es verdad que, para la mayoría de los modelos, los descuentos indicados por un porcentaje fijo en las notas escritas a mano por el Sr. Schreiber no bastan para explicar los bajos precios ofrecidos por éste al Sr. Iffli el 31 de diciembre de 1975, mientras que una aplicación de la fórmula indicada por el Sr. Melchers, si se insertan en ella ciertos porcentajes, permite llegar exactamente a los precios ofrecidos. Ahora bien, como subrayó la Comisión, las listas de precios que constituían la base de los cálculos del Sr. Schreiber indicaban claramente que los precios se citaban con exclusión del IVA; el método indicado por la fórmula no es el que hay que utilizar para deducir un tipo de IVA del 11 % y, de todas maneras, el pretendido error no fue cometido para los precios de los altavoces. Además, al efectuarse el examen de los testigos ante este Tribunal de Justicia, el Sr. Schreiber no fue capaz de exponer cómo pudo cometer tal error y reconstruir sus cálculos a este respecto. Así pues, aun cuando el nivel exacto de la mayoría de los precios ofrecidos al Sr. Iffli siga sin encontrar explicación, hay que rechazar la explicación propuesta por Melchers.

58 Finalmente, no se puede pasar por alto el orden cronológico de los acontecimientos ni el hecho de que sean simultáneos a los relativos a las importaciones paralelas procedentes del Reino Unido. Efectivamente el pedido de Gruoner fue tratado de un modo perfectamente normal por Melchers, hasta el momento en que se puede razonablemente suponer que éste recibió la información relativa a la concesión de las licencias al Sr. Iffli. Este momento se sitúa en la semana siguiente a la participación de Melchers en la reunión del 19 y 20 de enero de 1976 en el domicilio social de Pioneer en Amberes. Durante esta reunión, MDF se quejó de las importaciones paralelas a Francia y, tras la reunión, el Director de Shriro invitó a sus principales clientes, por cartas de 28 y 29 de enero de 1976, a dejar de exportar.

59 Además, el télex que el Sr. Schreiber envió al Sr. Weber el 18 de febrero de 1976 parece guardar estrecha relación tanto por su contenido como por su

fecha, con la reunión de Rommelshausen de 11 de febrero y con el memorándum del Sr. Schreiber de 19 de febrero sobre esta reunión. Lo mismo sucede con el télex de 20 de febrero por el cual el Sr. Schreiber retiró definitivamente su oferta al Sr. Iffli. Por último, el vivo interés manifestado por el establecimiento de relaciones comerciales con Melchers, como demuestra el télex de 18 de febrero, concuerda con el desarrollo ulterior de estas relaciones y basta para explicar la falta de insistencia de Gruoner con respecto a las mercancías destinadas al Sr. Iffli. Aunque esta secuencia temporal no es determinante por sí misma, respalda, no obstante, la tesis de la Comisión.

60 Las precedentes consideraciones bastan para concluir que la Comisión ha demostrado suficientemente la existencia de una negativa de Melchers a ejecutar el pedido de Gruoner por razón del destino de las mercancías, sin que sea preciso resolver el problema de la credibilidad de las declaraciones sucesivas del Sr. Schreiber, ni el del comportamiento alegado de éste con respecto a las transacciones que implicaban material de alta fidelidad de otras marcas y que, según las demandantes, era semejante a su comportamiento en el presente asunto.

b) *Efecto de las cartas enviadas por el Sr. Todd*

61 Pioneer y Pioneer GB niegan las afirmaciones de la Decisión impugnada relativas a los efectos de las dos cartas que el Director de Shriro, Sr. Todd, envió los días 28 y 29 de enero de 1976 respectivamente, al Director General de Audiotronic y al Presidente de Comet. Sostiene que estas cartas produjeron unos efectos absolutamente insignificantes.

62 A este respecto, se debe subrayar, en primer lugar, que consta que estas cartas contestaban a llamamientos cada vez más insistentes del Sr. Setton, propietario de MDF, que incluso había realizado compras a prueba a Audiotronic y a Comet, cuyo resultado expuso en la reunión de Amberes de los días 19 y 20 de enero de 1976. Las cartas contienen invitaciones inequívocas al cese de las exportaciones de material Pioneer. Fueron enviadas a los dos principales clientes, que en conjunto realizaban alrededor del 45 % de las ventas de material Pioneer procedente de Shriro. En estas circunstancias, las dos cartas constituyen, por sí mismas, la prueba de una

práctica concertada entre MDF y Shriro, cuyo objeto era limitar el juego de la competencia dentro del mercado común. Sin perjuicio de la posición de MDF y de Shriro en los mercados afectados, cuestión que se trata a continuación en la letra e), esta práctica puede afectar asimismo al comercio entre Estados miembros. Así pues, el motivo alegado por las dos demandantes no se refiere a la existencia de una infracción al apartado 1 del artículo 85 del Tratado, sino únicamente al efecto de esta infracción y, por tanto, a su gravedad.

63 Por lo que respecta a Audiotronic, la Comisión admite que la carta enviada a esta empresa no tuvo efectos inmediatos. Por el contrario, según el apartado 50 de la Decisión impugnada, Audiotronic incluso sustituyó a Comet en el abastecimiento de Euro-Electro en Bruselas, desde el momento en que Comet dejó de exportar material Pioneer. Según la Comisión, sólo a partir de marzo de 1976 comenzó a tener efecto la práctica concertada con relación a Audiotronic. Ahora bien, dado que los motivos referentes a los vicios de procedimiento llevan a limitar el período que hay que tomar en consideración a final de enero/principio de febrero de 1976, estas afirmaciones son improcedentes.

64 Por lo que respecta a Comet, la Comisión afirma, esencialmente, en los apartados 41, 50, 82 y 98 de su Decisión, que esta empresa exportó grandes cantidades de material Pioneer antes de recibir la carta del Sr. Todd, pero que estas exportaciones cesaron al recibir la carta, mientras que las exportaciones de otras marcas continuaron.

65 Estas afirmaciones de la Comisión se basan en una declaración escrita realizada el 3 de junio de 1977 por el Director de Comet, Sr. Mason, así como en los informes de sus inspectores sobre las visitas a Comet y a Euro-Electro y en los documentos relativos a la contabilidad de Comet. De dichos documentos, las demandantes sólo conocieron la declaración del Sr. Mason antes de adoptarse la Decisión impugnada. Como ya se dijo en la letra c) del apartado A, procede pues, pasar por alto las informaciones contenidas en los demás documentos.

66 En el punto 3 de su declaración, el Sr. Mason indica que, hacia 1974, Comet puso en marcha un negocio de exportación, principalmente de material de alta fidelidad, a los demás Estados miembros. Sin embargo, hasta el mes de

diciembre de 1975, estas exportaciones sólo comprendieron pequeñas cantidades de material Pioneer. En cambio, en el período comprendido entre el 19 de diciembre de 1975 y el 16 de enero de 1976, fecha de la última expedición, Comet vendió a Euro-Electro de Bruselas material Pioneer por un valor total de más de 33.000 UKL. Así pues, la declaración confirma las afirmaciones de la Comisión, respecto al período anterior a la recepción de la carta del Sr. Todd.

67 En el punto 5, el Sr. Mason declara:

«El 30 de enero de 1976, la sociedad recibió una carta dirigida a su Presidente por el Director General de Shriro (UK) Limited. La sociedad ansiaba mantener buenas relaciones con Shriro y continuar obteniendo suministros satisfactorios. Así pues, se envió una carta conciliatoria a Shriro. A consecuencia de este intercambio de correspondencia, se estudió el problema con Shriro, pero no se dijo nada más que lo que contenía la carta de 30 de enero de 1976 [...] Desde enero de 1976, hemos recibido diversos pedidos de material Pioneer procedentes del extranjero pero, por razón de los efectos de la limitación de crédito concedido a nuestros clientes en relación con los márgenes disponibles, hasta el presente no hemos podido satisfacer estos pedidos más que en una medida muy limitada, aunque la sociedad haya precisado claramente a Shriro (UK) Limited que debía poder comerciar libremente de acuerdo con el Derecho comunitario.»

68 Las demandantes sostienen que, aunque esta declaración confirma efectivamente que no se exportaron grandes cantidades de material Pioneer después de recibir la carta del Sr. Todd, indica, por el contrario, que este hecho era debido no a la carta, sino a circunstancias de carácter comercial.

69 Sin embargo, a este respecto conviene recordar que en la época de que se trata, Comet, lejos de precisar que debía poder comerciar libremente, respondió a la carta del Sr. Todd que «no exportará deliberadamente productos Pioneer a clientes comerciales fuera del Reino Unido». De ello se deduce que la última frase de la declaración del Sr. Mason se refiere a un período, que de todos modos, es posterior al de fin de enero/principio de febrero de 1976.

70 Por tanto, sobre este punto hay que concluir que la Comisión tenía razón para declarar que Comet había exportado grandes cantidades de material Pioneer antes de recibir la carta del Sr. Todd, pero que estas exportaciones cesaron con posterioridad a dicha carta.

c) *Duración de las prácticas concertadas*

71 Teniendo en cuenta las consideraciones anteriormente expuestas por lo que respecta al período que hay que tomar en consideración para apreciar la duración de las infracciones, ya no ha lugar a examinar este motivo, que no se refiere a dicho período.

d) *Participación de Pioneer en las prácticas concertadas*

72 En la Decisión impugnada, la Comisión declaró que Pioneer había participado tanto en la práctica concertada entre Melchers y MDF como en la práctica concertada entre esta última y Shriro. La Comisión basa su declaración, en particular, en la posición general de Pioneer, de cara a los distribuidores nacionales, en el desarrollo y resultado de la reunión de Amberes de los días 19 y 20 enero de 1976 y en la transmisión de Pioneer a Melchers de las quejas e informaciones de MDF sobre las importaciones paralelas.

73 Pioneer se opone a esta calificación de su comportamiento. Alega que de ningún modo se encontraba en una situación que le permitiera controlar el comportamiento de Shriro o de Melchers. La reunión de Amberes no tuvo por objeto tratar de las importaciones paralelas. En dicha ocasión, como en muchas otras, los representantes de Pioneer se limitaron a escuchar las quejas del Sr. Setton, de MDF, y aconsejarle que rebajara los precios. La transmisión de informaciones sobre las importaciones paralelas formaba parte de las informaciones intercambiadas normalmente entre proveedor y distribuidor sobre la situación del mercado.

74 A este respecto procede recordar que Pioneer, que es una filial al 100 % de la sociedad matriz de Japón, tiene por objeto importar material Pioneer en Europa y organizar su venta. Con este fin intenta encontrar un distribuidor en cada uno de los Estados, le ofrece un contrato de distribución exclusiva,

reparte los productos importados entre los distribuidores nacionales e intenta coordinar sus esfuerzos de venta, entre otras formas, por medio de reuniones regulares.

75 Aunque estas actividades no otorgan necesariamente a Pioneer una influencia decisiva en el comportamiento de los distribuidores, no es menos cierto que, a causa de su posición central, aquélla estaba obligada a desplegar una vigilancia especial para evitar que acuerdos de este tipo favorecieran prácticas contrarias a las normas sobre la competencia.

76 Por lo que respecta al comportamiento de Melchers, consta que Pioneer transmitió a este distribuidor no sólo las quejas del Sr. Setton, sino también las informaciones relativas a las licencias de importación obtenidas por el Sr. Iffli de las autoridades francesas. En estas circunstancias, dicha comunicación parece incitar implícitamente al Sr. Melchers a intentar descubrir la fuente de tales importaciones y poner fin a ellas.

77 En cuanto a la reunión de Amberes, no existe ningún vestigio escrito de ella, salvo las cartas enviadas por el Sr. Todd, de Shriro, a sus dos principales clientes, y quienes participaron en aquélla no han podido precisar su objeto de modo uniforme.

78 En sus cartas de 28 y 29 de enero de 1976, el Sr. Todd explica a sus dos clientes que fue convocado a Amberes para estudiar las quejas del distribuidor francés contra las importaciones paralelas; expone cómo fue confrontado a los resultados de las compras a prueba efectuadas por MDF a los dos clientes y lamenta que éstos le hayan colocado en una situación desfavorable frente a Pioneer («have caused my principals to look on me with a certain amount of disfavour»). Aunque estas fórmulas pueden encerrar exageraciones para impresionar a los clientes, como ha sostenido el Sr. Todd durante el procedimiento administrativo, concuerdan con otros factores que pueden demostrar que las importaciones paralelas constituyeron un tema importante de discusión en la reunión.

79 Así, consta que el Sr. Setton llevó a la reunión los resultados de tres compras a prueba efectuadas por empresas que él dirigía, a clientes británicos de Shriro, y que insistió en la necesidad de poner fin a las importaciones paralelas a Francia. Además, no se discute que las cartas del Sr. Todd a sus

clientes fueran consecuencia directa de dicha reunión y no de posteriores contactos del Sr. Setton. En estas circunstancias, Pioneer, que había convocado la reunión y que asumía la presidencia de la misma, debe aceptar la responsabilidad de esta consecuencia, teniendo en cuenta la posición que ocupa de cara a los distribuidores nacionales, como se describió anteriormente.

80 Conviene, pues, concluir que la Comisión declaró justificadamente la participación de Pioneer en las dos prácticas concertadas.

e) *Cuotas de mercado que tenían las demandantes y perjuicio del comercio entre los Estados miembros*

81 En su Decisión (apartado 3), la Comisión evaluó el valor global de los productos de alta fidelidad vendidos por Pioneer a sus distribuidores en los tres Estados miembros afectados durante el ejercicio 1975/1976 en unos 735 millones de BFR. Indica, además (apartado 25) que en 1976 el volumen de negocios en productos Pioneer fue de 77 millones de FF para MDF, de 7,3 millones de UKL para Shriro y de 19 millones de DM para Melchers. Basándose en una estimación de los mercados de alta fidelidad en los tres Estados miembros, aquélla llega a la conclusión de que las cuotas de mercado de los productos Pioneer en 1976 eran, por lo menos, del 7 al 10 % en Francia, del 8 al 9 % en el Reino Unido y de alrededor del 2 % en la República Federal de Alemania. La Comisión declara (apartados 75 y 82) que estas cuotas de mercado eran lo bastante importantes para que el comportamiento de las empresas pudiera afectar sensiblemente, en principio, al comercio entre los Estados miembros.

82 MDF y Pioneer GB niegan estos cálculos. Por una parte, la Comisión incluyó en los volúmenes de negocios indicados, productos distintos del material de alta fidelidad Pioneer; por otra parte, definió el mercado de la alta fidelidad de un modo demasiado limitado. Las dos demandantes estiman que sus cuotas de mercado en 1976 eran del 3,38 % en Francia y del 3,18 % en el Reino Unido. Sostienen que dichas cuotas de mercado no bastan para considerar que su comportamiento pudiera afectar al comercio entre Estados miembros en el sentido del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

83 Es innegable que no existe una definición generalmente reconocida del concepto de productos de alta fidelidad y que los distintos estudios de este mercado, en los que se basan las partes, varían considerablemente a este respecto. Parece que ninguno de estos estudios corresponde totalmente a los tipos de productos contemplados por las partes, cuando éstas indicaron el volumen de negocios de las dos empresas. Sin embargo, el estudio de estos problemas de hecho, muy técnicos y difíciles, puede ser superfluo si ya las cuotas de mercado que indican las demandantes son suficientes a los efectos del apartado 1 del artículo 85.

84 A este respecto conviene recordar, como este Tribunal de Justicia ha mantenido en su sentencia de 9 de julio de 1969, Völk (5/69, ↔ Rec. p. 265), entre otras, que para que un acuerdo pueda afectar al comercio entre Estados miembros, debe permitir prever con un grado suficiente de probabilidad y basándose en un conjunto de elementos objetivos de Derecho o de hecho, que puede ejercer una influencia directa o indirecta, real o potencial en las corrientes de los intercambios entre Estados miembros de un modo que pudiera obstaculizar la consecución de los objetivos de un mercado único entre Estados. El mismo criterio hay que aplicar por lo que respecta a las prácticas concertadas de que aquí se trata.

85 En la misma sentencia, este Tribunal de Justicia reconoció que incluso un acuerdo de exclusiva con protección territorial absoluta escapa a la previsión del artículo 85 si sólo afecta al mercado de un modo insignificante, teniendo en cuenta la debilidad de la posición que ocupan los interesados en el mercado de los productos de que se trate.

86 Esta no es la situación de las demandantes en el presente asunto. Los estudios presentados por MDF y Pioneer GB demuestran que el mercado de los productos de alta fidelidad en Francia y en el Reino Unido es muy amplio, pero que está muy repartido entre gran número de marcas, de manera que los porcentajes indicados por las demandantes sobrepasan los de la mayoría de sus competidores. Si nos limitamos a las marcas importadas, parece incluso que las dos demandantes se encontraban entre los mayores proveedores de los dos mercados. En estas circunstancias, y teniendo en cuenta sus volúmenes de negocios absolutos, no se puede negar que un comportamiento de estas empresas dirigido a frenar las importaciones paralelas, y por tanto, a compartimentar los mercados nacionales, podría influir en las corrientes de

intercambios entre Estados miembros, de un modo capaz de obstaculizar la consecución de los objetivos de un mercado único.

87 Así pues, conviene concluir que estaba justificada la declaración de la Comisión en el sentido de que el comportamiento de las demandantes podía afectar al comercio entre Estados miembros de un modo apreciable.

C. Motivos basados en la falta de apreciación de circunstancias que excluyen la imposición de multas

a) *Legítima defensa y estado de necesidad*

88 MDF alega que si hubiera cometido una infracción, ésta habría estado justificada por el estado de necesidad. MDF se encontró en una situación de legítima defensa por causa de la competencia desleal de los importadores paralelos.

89 Por lo que respecta al motivo derivado de una situación de legítima defensa, conviene recordar, como este Tribunal de Justicia ya hizo en sus sentencias de 25 de noviembre de 1971, Béguelin (22/71,↔ Rec. p. 949), y de 22 de enero de 1981, Dansk Supermarked (58/80,↔ Rec. p. 181), que el mero hecho de importar una mercancía, legalmente comercializada en otro Estado miembro, no puede considerarse como un acto comercial desleal. Así pues, las importaciones paralelas procedentes de otros Estados miembros no pueden crear por sí mismas una situación de legítima defensa.

90 Aunque no procede examinar las posibles consecuencias de un estado de necesidad, basta declarar a este respecto que la demandante no ha demostrado la existencia de esta situación. MDF no ha demostrado que su existencia estuviera amenazada ni que las pretendidas dificultades económicas se debieran a importaciones paralelas ni, a fortiori, que el único medio de garantizar su supervivencia fuera cometer una infracción al apartado 1 del artículo 85.

91 De ello se deriva que estos motivos deben ser desestimados.

b) *Apartado 3 del artículo 85 del Tratado*

92 MDF sostiene que se cumplían los requisitos de fondo para una exención a tenor del apartado 3 del artículo 85 y que, por tanto, habría podido obtenerla por medio de notificación. Así pues, la infracción no consistía en una vulneración de uno de los objetivos principales del Tratado, sino en una simple infracción de una norma de procedimiento, a saber el incumplimiento de la obligación de notificar y de obtener una exención formal.

93 Este motivo debe ser desestimado. La notificación no constituye una formalidad impuesta a las empresas, sino un requisito indispensable para conseguir determinadas ventajas. Con arreglo a la letra a) del apartado 5 del artículo 15 del Reglamento nº 17 no se puede imponer ninguna multa por actuaciones posteriores a la notificación, siempre que tales actuaciones se encuentren dentro de los límites de la actividad descrita en la notificación. Ahora bien, esta ventaja en favor de las empresas que hayan notificado un acuerdo o una práctica concertada constituye la contrapartida del riesgo que corre la empresa al denunciar ella misma el acuerdo o la práctica concertada. En efecto, esta empresa se arriesga no sólo a que se declare que el acuerdo o la práctica infringen el apartado 1 del artículo 85, y que se le deniegue la aplicación del apartado 3, sino también a que se le sancione con una multa por sus actuaciones anteriores a la notificación. Con mayor razón, una empresa que no haya querido correr este riesgo no puede alegar, en contra de una multa impuesta por una infracción no notificada, la hipotética posibilidad de que la notificación habría podido dar lugar a una exención.

c) *Conformidad del comportamiento de Melchers con sus compromisos contractuales notificados por la Comisión*

94 Melchers estima que la multa que se le ha impuesto infringe el apartado 5 del artículo 15 del Reglamento nº 17 por cuanto castiga un comportamiento conforme con su contrato de distribución con Pioneer, el cual fue notificado a la Comisión. Melchers no podía entregar las mercancías pedidas por Gruoner sin infringir la obligación, incluida en su contrato, de velar porque el mercado alemán estuviera debidamente abastecido.

95 Para rechazar este motivo basta remitirse a la apreciación anteriormente hecha por este Tribunal de Justicia en la letra a) del apartado B, de la situación de las existencias de Melchers en la época de autos y de la falta de todo intento por parte de ésta de obtener las mercancías necesarias.

d) *Falta de instrucciones por parte de los asociados*

96 Según Melchers, no se puede imponer una multa a una empresa sin que se haya comprobado que la infracción es imputable a la misma, es decir, en este caso, a los socios colectivos de Melchers. Ahora bien, la Comisión no demostró que éstos pretendieran cometer la infracción alegada ni que actuaran negligentemente.

97 A este respecto, conviene subrayar que los apartados 1 y 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17 autorizan a la Comisión a imponer multas a las empresas y a las asociaciones de empresas cuando «deliberadamente o por negligencia» hayan cometido infracciones. La aplicación de esta disposición no supone una actuación ni aun un conocimiento por parte de los socios o de los gerentes principales de la empresa afectada, sino la actuación de una persona autorizada a obrar por cuenta de la empresa.

98 La demandante no ha demostrado que los directivos de la división de alta fidelidad de Melchers, se extralimitaran en los poderes que los socios les atribuyeron empleándoles en estos puestos. Por lo que respecta al representante local, la demandante ha llegado a sostener que éste siempre actuó, en sus relaciones con Gruoner, de acuerdo con las instrucciones directas de dichos directivos. Así pues este motivo debe ser desestimado.

e) *Posible corresponsabilidad de la Comisión en los presentes asuntos*

99 Melchers mantiene que la Comisión autorizó a la República Francesa con arreglo al artículo 115 del Tratado, a excluir del tratamiento comunitario determinados productos de alta fidelidad originarios de Japón y admitidos a libre práctica en otros Estados miembros. Este hecho constituye, según ella, un elemento de apreciación que justifica la anulación o, al menos, una reducción sustancial de la multa.

100 La Comisión señala justamente a este respecto que las posibles restricciones impuestas por las autoridades públicas no pueden justificar la realización por los particulares de prácticas concertadas dirigidas a restringir la competencia. Por consiguiente, este motivo debe desestimarse.

D. Motivos relativos al importe de las multas

a) *Nivel general de las multas*

101 Las demandantes alegan que la Comisión, al determinar los importes de las multas, infringió el último párrafo del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, según el cual, además de la gravedad de la infracción hay que tener en cuenta la duración de ésta. Según aquéllas, la Comisión no se basó en la gravedad de su comportamiento ni en la duración del mismo. La Comisión se aprovechó de estos asuntos para iniciar una nueva política dirigida a aumentar el nivel general de las multas con respecto a determinadas infracciones del Derecho comunitario, sin que este cambio de política estuviera justificado por la naturaleza de las infracciones de que se trata o por las particulares circunstancias de los asuntos. La aplicación de multas tan elevadas en los presentes asuntos se debe, pues, al sólo hecho de que la Comisión haya conocido de ellos en la época en que cambiaba de política, lo que no sólo es contrario a las disposiciones del Reglamento, sino que conduce a la arbitrariedad.

102 Afirman que, además, el método descrito es manifiestamente discriminatorio. Los hechos de los presentes asuntos aparecieron al mismo tiempo que los de otros procedimientos en los que la Comisión adoptó una Decisión antes que en este caso, aplicando multas netamente inferiores.

103 La Comisión admite que los actuales asuntos son los primeros en los que ha aplicado un nivel de multas considerablemente más alto que en el pasado. Antes de adoptar la Decisión impugnada, nunca impuso, incluso por infracciones graves, multas superiores al 2 % del volumen de negocios global de las empresas. Ahora bien, en los actuales asuntos, las multas se sitúan esencialmente entre el 2 y el 4 % de los volúmenes de negocios.

104 Sin embargo, según la Comisión, este nivel está plenamente justificado por la naturaleza de las infracciones. A su parecer, después de 20 años de política comunitaria sobre la competencia, se impone una elevación sensible del nivel de las multas, al menos para los tipos de infracciones definidos desde hace tiempo y conocidos por los interesados, como las prohibiciones de exportación e importación. En efecto, éstas constituyen las infracciones más graves, pues privan a los consumidores de todas las ventajas resultantes de la supresión de las restricciones arancelarias y cuantitativas, dificultan la integración de las economías de los Estados miembros y dejan a los distribuidores y a los minoristas en situación de subordinación frente a los productores. En particular, son necesarias multas más fuertes, cuando como en el presente caso, el objeto principal de la infracción es mantener un nivel de precios elevados para los consumidores. La Comisión indica que muchas empresas mantienen comportamientos a sabiendas de que son contrarios al Derecho comunitario, porque el beneficio que obtienen con su comportamiento ilegal es mayor que el importe de las multas impuestas hasta ahora. Estas actitudes sólo pueden ser desalentadas por medio de multas más elevadas que en el pasado.

105 A este respecto, conviene recordar que la capacidad de la Comisión de imponer multas a las empresas que, deliberadamente o por negligencia, cometan una infracción a las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 o del artículo 86 del Tratado, constituye uno de los medios atribuidos a la Comisión con el fin de permitirle cumplir la misión de vigilancia que le otorga el Derecho comunitario. Esta misión comprende, ciertamente, la tarea de proceder a la instrucción y reprimir las infracciones individuales, pero comprende igualmente el deber de proseguir una política general dirigida a aplicar en materia de competencia los principios fijados por el Tratado y a orientar en este sentido el comportamiento de las empresas.

106 De ello se deduce que para apreciar la gravedad de una infracción con el fin de determinar el importe de la multa, la Comisión debe tener en cuenta no sólo las circunstancias particulares del caso sino también el contexto en que se sitúa la infracción y asegurar el carácter disuasorio de su actuación, sobre todo para infracciones especialmente perjudiciales para la consecución de los objetivos de la Comunidad.

107 Desde este punto de vista, la Comisión calificó correctamente de infracciones muy graves las prohibiciones de exportación y de importación dirigidas a mantener artificialmente diferencias de precios entre los mercados de los distintos Estados miembros. Tales prohibiciones ponen en peligro la libertad de los intercambios intracomunitarios, que es un principio fundamental del Tratado, e impiden la consecución de uno de los objetivos de éste, la creación de un mercado único.

108 Asimismo, la Comisión podía tener en cuenta el hecho de que las prácticas de este tipo son todavía relativamente frecuentes, a pesar de que su ilegalidad fue establecida desde el principio de la política comunitaria de la competencia, en razón del beneficio que determinadas empresas interesadas pueden sacar de ello, y por tanto, la Comisión podía estimar que debía elevar el nivel de las multas para reforzar el efecto disuasorio de las mismas.

109 Por los mismos motivos, el hecho de que la Comisión haya aplicado, en el pasado multas de cierto nivel a determinados tipos de infracciones no puede privarle de la posibilidad de elevar dicho nivel dentro de los límites indicados por el Reglamento nº 17, si ello resulta necesario para aplicar la política comunitaria de la competencia. Por el contrario, la aplicación eficaz de las normas comunitarias de la competencia exige que la Comisión pueda en todo momento adaptar el nivel de las multas a las necesidades de esta política.

110 Así pues procede desestimar este motivo.

b) *Presunta falta de propósito deliberado de Pioneer*

111 Pioneer alega que no actuó deliberadamente, dado que no podía saber que su comportamiento era ilegal.

112 Basándose en la apreciación de los elementos de prueba aportados por lo que respecta al comportamiento de Pioneer, que este Tribunal de Justicia ha efectuado anteriormente en la letra d) del apartado B, procede hacer constar que esta empresa debió ser plenamente consciente de que su comportamiento podía dar lugar a limitaciones al juego de la competencia. Este conocimiento basta para considerar que esta empresa actuó deliberadamente. Así pues, se debe desestimar este motivo.

c) *Referencia al volumen de negocios como base del cálculo de las multas*

113 Melchers alega que es ilegal fijar las multas proporcionalmente al volumen de negocios de las empresas, como la Comisión hizo en los presentes asuntos. El volumen de negocios no da ninguna indicación sobre la rentabilidad de la empresa ni sobre la capacidad de ésta para pagar una multa.

114 En cualquier caso, Melchers, al igual que MDF y Pioneer, pretenden que el importe de la multa no puede ser calculado, como la Comisión hace en este caso, a partir del volumen de negocios global de la empresa, dado que las mercancías que han sido objeto de la infracción no representan más que una parte de ese volumen de negocios.

115 Pioneer concluye que la multa que le fue impuesta debe reducirse, porque el volumen de negocios en que se basó la Comisión incluía asimismo sus ventas de material de alta fidelidad a los países no afectados por la infracción.

116 Según Melchers, la Comisión debería haber tenido en cuenta la circunstancia de que sólo alrededor del 10 % del volumen de negocios de su empresa correspondía a productos de alta fidelidad, mientras que para los demás demandantes estos productos constituían la totalidad de su volumen de negocios. Melchers añade que al fijar en un 10 % del volumen de negocios el límite de las multas que se pueden imponer, el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, se refiere al volumen de negocios en el sector en el que la infracción se ha cometido. Dado que la Comisión no respetó este modo de cálculo, a Melchers se le impuso una multa que representa el 18 % de su volumen de negocios en el mercado de alta fidelidad, sobrepasando así el límite fijado por la disposición citada.

117 La Comisión responde que solamente el volumen de negocios global de una empresa puede dar una indicación sobre el importe máximo de la multa que la empresa puede pagar. Por este motivo, el límite fijado en el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, debe ser entendido, según ella, como referido a este volumen. Asimismo y según la Comisión, en todos los demás casos en que procede tener en cuenta el volumen de negocios para determinar el importe de una multa lo que importa es el volumen de negocios global y no el que resulta de las transacciones afectadas por la infracción. Sin embargo,

subraya que por razón del gran número de criterios no cuantificables que hay que tomar en consideración para determinar una multa, no es posible emplear ninguna fórmula matemática de aplicación general.

118 A tenor del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17 la Comisión puede imponer multas de mil unidades de cuenta como mínimo y de un millón de UC como máximo, pudiendo elevarse este último importe hasta el 10 % del volumen de negocios realizado en el transcurso del ejercicio social precedente por cada una de las empresas que participó en la infracción. Para determinar el importe de la multa dentro de estos límites, dicha disposición ordena que se tome en consideración la gravedad y la duración de la infracción.

119 Así pues, la única referencia expresa al volumen de negocios de la empresa se refiere al límite superior de una multa que supera el millón de UC. En este caso, este límite pretende evitar que las multas sean desproporcionadas con relación a la importancia de la empresa y, dado que sólo el volumen de negocios global puede dar efectivamente una indicación aproximada a este respecto, como ha sostenido la Comisión, se debe entender que es un porcentaje referido al volumen de negocios global. De ello se deriva que la Comisión no sobrepasó el límite indicado en el artículo 15 del Reglamento.

120 Para apreciar la gravedad de una infracción, hay que tener en cuenta gran número de elementos cuyo carácter e importancia varían según el tipo de infracción de que se trate y las circunstancias particulares de cada infracción. Entre estos elementos, y según los casos, pueden figurar el volumen y el valor de las mercancías objeto de la infracción, así como el tamaño y la potencia económica de la empresa y, por tanto, la influencia que ésta ha podido ejercer en el mercado.

121 De ello se deduce, por una parte, que para determinar la multa se puede tener en cuenta tanto el volumen global de negocios de la empresa, que constituye una indicación, aunque sea aproximada e imperfecta, del tamaño de ésta y de su potencia económica, como la parte de este volumen que procede de las mercancías objeto de la infracción y que, por tanto, puede dar una indicación de la amplitud de ésta. Por otra parte, se deduce que no hay que atribuir una importancia desproporcionada a ninguna de estas cifras con relación a los demás elementos de apreciación y, por consiguiente, que la determinación de una multa adecuada no puede ser resultado de un simple cálculo basado en el

volumen global de negocios. Ello es así sobre todo cuando las mercancías afectadas sólo representan una pequeña fracción de ese volumen. El Tribunal de Justicia ha de tener en cuenta estas consideraciones al proceder a la apreciación de la gravedad de las infracciones de que se trata, en el marco de su competencia de jurisdicción plena.

122 En la medida en que procede basarse en el volumen de negocios de las empresas implicadas en una misma infracción con el fin de determinar las relaciones entre las multas que hay que imponer, conviene delimitar el período que se debe tener en cuenta de manera que los volúmenes obtenidos sean lo más comparables posible. Ahora bien, los motivos alegados a este respecto por MDF y Pioneer no pueden influir sensiblemente en la apreciación hecha por este Tribunal de Justicia. Así pues, no se debe proceder a un examen en profundidad de estos motivos.

d) *Duración de las prácticas concertadas*

123 Según MDF y Pioneer, las prácticas concertadas no pudieron comenzar hasta el 19 y el 20 de enero de 1976, con ocasión de la reunión de Amberes. Pioneer y Melchers observan que la práctica concertada entre MDF, Pioneer y Melchers se llevó a cabo el 27 de enero de 1976, cuando los empleados de esta última empresa dijeron al Sr. Schreiber que la mercancía no sería suministrada. Por último, las demandantes sostienen que no existe ninguna prueba de que la práctica concertada entre MDF, Pioneer y Shriro haya durado dos años. Afirman que, dado que la duración de la infracción constituye uno de los elementos que hay que tener en cuenta para la determinación de una multa, procede, pues, reducir considerablemente las multas por este motivo.

124 Después de limitar la duración de las infracciones declaradas al período comprendido entre finales de enero y principios de febrero de 1976, y visto que se ha comprobado la negativa a suministrar de Melchers, ya no procede pronunciarse sobre estos motivos. La duración de las prácticas concertadas que fije este Tribunal de Justicia entrará dentro de la apreciación global que éste debe realizar en el marco de su competencia jurisdiccional plena.

e) *Imposición de una multa única por dos prácticas concertadas*

125 Según MDF, se puede pensar que la Comisión consideró que las dos prácticas concertadas, en las que MDF participó, constituyen dos infracciones diferentes. Al acumular las multas calculadas para cada una de estas dos infracciones en una multa única, la Comisión violó el principio general relativo a la acumulación de infracciones.

126 Por su parte, Pioneer alega que la Comisión infringió el derecho de defensa imponiéndole una multa única por dos infracciones. A falta de multa específica para cada infracción, no es posible saber como valoró la Comisión cada una de ellas y si los criterios aplicados al considerar cada infracción eran adecuados.

127 A este respecto, basta observar que la Comisión sostiene haber considerado que existía unidad de infracciones en los casos de MDF y Pioneer y que, por consiguiente, impuso una multa única a cada una de ellas. En efecto, nada indica que la Comisión no haya seguido este procedimiento, que se justifica en el presente caso porque MDF y Pioneer participaron en dos prácticas concertadas, dirigidas ambas a dificultar las importaciones paralelas, en un país determinado, de productos procedentes de un mismo productor. Así pues, deben desestimarse estos motivos, sin que proceda pronunciarse sobre la posible existencia de principios jurídicos comunitarios relativos a la acumulación de multas impuestas por varias infracciones separadas.

E. Conclusión

Sobre la solicitud de anulación

128 Como se ha dicho anteriormente en la letra b) del apartado A, deben limitarse las observaciones relativas a la duración de las infracciones al período fin de enero/principio de febrero de 1976. Procede, pues, anular la Decisión en la medida en que declara que las prácticas concertadas sobrepasaron este período. Debe desestimarse la solicitud de anulación en todo lo demás.

Sobre la solicitud de reducción de las multas

129 Para la determinación de los importes de las multas procede tener en cuenta la duración considerada y todos los elementos que pueden incluirse en la apreciación de la gravedad de las infracciones, como el comportamiento de cada una de las empresas, el papel desempeñado por ellas en el establecimiento de las prácticas concertadas, el beneficio que han podido obtener de estas prácticas, su envergadura y el valor de las mercancías afectadas así como el riesgo que las infracciones de este tipo representan para los objetivos de la Comunidad.

130 Con relación a los elementos de apreciación en los que la Comisión se fundó para determinar los importes de las multas, procede tener en cuenta sobre todo, para todas las empresas afectadas, la duración más breve de las infracciones resultantes de la anulación parcial de la Decisión en litigio, así como las consideraciones expuestas anteriormente en la letra c) del apartado C relativas a las relaciones entre el volumen de negocios global de las empresas y los demás elementos que hay que tener en cuenta al objeto de apreciar la gravedad de las infracciones.

131 Con arreglo a todas estas consideraciones y teniendo en cuenta las circunstancias especiales de cada empresa, procede fijar las multas como sigue.

132 Por lo que respecta a Pioneer, procede tener en cuenta, en particular, la posición central que esta empresa ocupa en la red de distribución de los productos de que se trata y que le permitió desempeñar un papel de intermediaria ejerciendo una considerable influencia en el comportamiento de los distribuidores nacionales. Para esta empresa, procede fijar la multa en 2.000.000 de UC, es decir, 80.679.000 BFR.

133 A MDF, que fue origen de dos prácticas concertadas que beneficiaron esencialmente a esta empresa, procede imponerle una multa de 600.000 UCE, es decir, 3.488.892 FF.

134 Después de la anulación parcial de la Decisión impugnada, no existe diferencia entre la duración de las dos prácticas concertadas en las que estuvieron respectivamente implicadas Melchers y Shriro (ahora Pioneer GB).

Así pues para establecer la relación entre las multas que hay que imponer a estas dos empresas, procede tomar en consideración, en particular, el hecho de que Shriro era totalmente dependiente de Pioneer para desarrollar sus actividades, mientras que Melchers, dada la diversidad de sus actividades, entre las que la venta de productos Pioneer no constituía nada más que una pequeña parte, habría podido resistir más fácilmente a la presión ejercida sobre ella. Teniendo en cuenta asimismo todas las demás circunstancias de estos asuntos, procede fijar la multa de Melchers en 400.000 UCE, es decir, 992.184 DM, y la de Pioneer GB en 200.000 UCE, es decir, 129.950 UKL.

135 Teniendo en cuenta la reducción de las multas decidida y el hecho de que desde la fecha de la Decisión impugnada, las empresas han podido disponer de estas sumas sin tener que constituir una fianza ni pagar intereses, deben descartarse los motivos deducidos por MDF y Melchers de las dificultades que el pago de las multas supondría para ellas. Ello es válido asimismo para la petición de MDF de que se le permita abonar la multa en varios plazos. Corresponde a la Comisión decidir, en su caso, y teniendo en cuenta la situación económica actual de las empresas, sobre la oportunidad de los plazos de pago o de los pagos fraccionados.

Costas

136 A tenor del apartado 2 del artículo 69 del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas. Sin embargo, según el párrafo primero del apartado 3 del mismo artículo, el Tribunal podrá imponer el pago de las mismas parcialmente o en su totalidad, cuando sean desestimadas respectivamente una o varias de las pretensiones de las partes, o en circunstancias excepcionales.

137 Por haber sido desestimados algunas de las pretensiones de ambas partes procede repartir el pago de las costas.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA

decide:

1) Anular la Decisión 80/256/CEE de la Comisión, de 14 de diciembre de 1979, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado (IV/29.595 – Material Hi-FI Pioneer), en la medida que declara que las prácticas concertadas sobrepasaron el período de finales de enero/principios de febrero de 1976.

2) Fijar las multas impuestas a las demandantes:

   – para MDF (asunto 100/80) en 600.000 UCE, es decir, 3.488.892 FF;

   – para Melchers (asunto 101/80) en 400.000 UCE, es decir, 992.184 DM;

   – para Pioneer (asunto 102/80) en 2.000.000 de UCE, es decir, 80.679.000 BFR;

   – para Pioneer GB (asunto 103/80) en 200.000 UCE, es decir, 129.950 UKL.

2) Desestimar los recursos en todo lo demás.

3) Cada parte cargará con sus propias costas.

Mertens de Wilmars Pescatore O'Keeffe Everling

Bosco Koopmans Due Bahlmann Galmot

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 7 de junio de 1983.

El Secretario
P. Heim

El Presidente
J. Mertens de Wilmars