SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta)
de 10 de diciembre de 1985 *

En los asuntos acumulados 240/82, 241/82, 242/82, 261/82, 262/82, 268/82 y 269/82,

Stichting Sigarettenindustrie, fundación neerlandesa, con domicilio social en La Haya, representada por el Sr. L.H. van Lennep, Abogado de La Haya con despacho en Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M[e] J. Loesch, 2, rue Goethe (asunto 240/82),

Philip Morris Holland BV, sociedad de responsabilidad limitada neerlandesa, con domicilio social en La Haya, representada por el Sr. F.O.W. Vogelaar, Abogado ante el Hoge Raad de los Países Bajos con despacho en La Haya, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M[e] J. Loesch, 2, rue Goethe (asunto 241/82),

Theodorus Niemeyer BV, sociedad de responsabilidad limitada neerlandesa, con domicilio social en Groninga, representada por el Sr. R.E.P. de Ranitz, Abogado ante el Hoge Raad de los Países Bajos con despacho en La Haya, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M[e] J. Loesch, 2, rue Goethe (asunto 242/82),

R.J. Reynolds Tobacco BV, sociedad de responsabilidad limitada neerlandesa, con domicilio social en Hilversum, representada por los Sres. Th. Corpeleijn y O.W. Brouwer, Abogados de Amsterdam con despacho en Amsterdam, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M[e] J.C. Wolter, 2, rue de Goethe (asunto 261/82),

* Lenguas de procedimiento: neerlandés y alemán.

British-American Tobacco Company (Nederland) BV, sociedad de responsabilidad limitada neerlandesa, con domicilio social en Amsterdam, representada por el Sr. P.V.F. Bos, Abogado de Amsterdam con despacho en Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^{e} J. Loesch, 2, rue Goethe (asunto 262/82),

Sigarettenfabriek Ed. Laurens BV, sociedad de responsabilidad limitada neerlandesa, con domicilio social en La Haya, representada por el Sr. Hans G. Kemmler, la Sra. Barbara Rapp-Jung y el Sr. Alexander Böhlke, Abogados de Frankfurt-am-Main con despacho en Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^{e} E. Arendt, 34 B, rue Philippe II (asunto 268/82),

Turmac Tobacco Company BV, sociedad de responsabilidad limitada neerlandesa, con domicilio social en Amsterdam, representada por el Sr. Hans G. Kemmler, la Sra. Barbara Rapp-Jung y el Sr. Alexander Böhlke, Abogados de Frankfurt-am-Main con despacho en Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M^{e} Arendt, 34 B, rue Philippe II (asunto 269/82),

partes demandantes,

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por su Consejero Jurídico, Sr. B. van der Esch, Agente, representada por el Sr. C.E.M. van Nispen tot Sevenaer, Abogado de La Haya con despacho en Bruselas, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho del Sr. Oreste Montalto, miembro del Servicio Jurídico de la Comisión, bâtiment Jean Monnet, Kirchberg,

parte demandada,

que tiene por objeto que se anule la Decisión 82/506/CEE de la Comisión, de 15 de julio de 1982, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado de la CEE (Asuntos nº IV/29.525 y nº IV/30.000) (DO L 232, p. 1),

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta),

integrado por los Sres.: U. Everling, Presidente de Sala; R. Joliet, O. Due, Y. Galmot y C. Kakouris, Jueces;

Abogado General: Sr. P. VerLoren van Themaat;
Secretario: Sr. H.A. Rühl, administrador principal;

oídas las conclusiones del Abogado General, presentadas en audiencia pública el 29 de enero de 1985;

dicta la siguiente

Sentencia

(No se transcriben los antecedentes de hecho.)

Indice

I. Primer motivo: No concurrencia de los requisitos para la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado 1269
A. Los acuerdos y prácticas prohibidos no tenían por objeto ni por efecto restringir la competencia 1270

1. Sobre la influencia decisiva del marco jurídico en el comportamiento de las demandantes 1270
a) Descripción del marco jurídico 1270
b) Sobre la pretendida imposibilidad de competir a través de los precios al por menor 1271
c) Sobre la pretendida imposibilidad de competir a través de los márgenes 1275
2. Sobre las supuestas presiones de la Administración 1276
3. Sobre la distorsión de la competencia supuestamente derivada de la existencia de un multiplicador elevado .. 1277
B. Los acuerdos prohibidos no afectaron al comercio entre los Estados miembros 1278

II. Segundo motivo: Existencia de una contradicción interna en la Decisión de la Comisión 1280

III. Tercer motivo: Infracción del artículo 15 del Reglamento nº 17 . 1281
A. Inexistencia de carácter deliberado o de negligencia 1281
B. La notificación del acuerdo-marco SSI de 1976 conlleva la notificación del acuerdo sobre precios de 1978 1283
C. La Comisión no podía imponer multas en relación con acuerdos amparados por el apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17 del Consejo 1284
D. Violación de los principios de igualdad de trato y de equidad 1286
E. La pretendida infracción del apartado 3 del artículo 85 del Tratado 1287

IV. Cuarto motivo: La pretendida infracción del artículo 190 del Tratado CEE por el hecho de que la Comisión no examinara suficientemente las alegaciones de las demandantes 1288

V. Alegaciones relativas a la cuantía de las multas 1288

Fundamentos de Derecho

1 Mediante escritos separados presentados en la Secretaría del Tribunal de Justicia los días 22, 24 y 29 de septiembre de 1982, la Stichting Sigarettenindustrie, Philip Morris Holland BV, Theodorus Niemeyer BV, Reynolds Tobacco BV, British-American Tobacco BV, Sigarettenfabriek Ed. Laurens, y Turmac Tobacco interpusieron, con arreglo al párrafo segundo del artículo 173 del Tratado CEE, sendos recursos que tienen por objeto la anulación de una Decisión 82/506/CEE de la Comisión, de 15 de julio de 1982, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado de la CEE (Asuntos nº IV/29.525 y nº IV/30.000 – SSI) (DO L 232, p. 1), mediante la cual la Comisión declaró que las demandantes habían cometido varias infracciones del artículo 85 del Tratado.

2 Mediante auto de 28 de octubre de 1982, el Tribunal de Justicia decidió acumular estos siete asuntos a efectos del procedimiento y de la sentencia.

3 Las demandantes son la Stichting Sigarettenindustrie (en lo sucesivo, «SSI») y determinados fabricantes neerlandeses de labores del tabaco miembros de la misma. La SSI, una fundación neerlandesa constituida en 1955, agrupa a la mayoría de los fabricantes e importadores de labores del tabaco establecidos en los Países Bajos. Su misión es la defensa de los intereses comunes de sus miembros. El 20 de diciembre de 1976, los miembros de la SSI celebraron un acuerdo-marco que establece, fundamentalmente, que los contratantes designan a la SSI como interlocutor único de la Administración para las negociaciones relativas, en particular, a los precios de venta al consumidor final y los márgenes comerciales de los mayoristas y de los minoristas. Este acuerdo-marco fue notificado a la Comisión en septiembre de 1977. Fue en el seno de la SSI donde se adoptaron la mayoría de los acuerdos y prácticas concertadas que condena la Comisión en la Decisión antes citada.

4 En su Decisión, la Comisión declaró que los miembros de la SSI habían cometido una infracción del artículo 85 del Tratado al celebrar varios acuerdos relativos a los márgenes comerciales de los mayoristas y minoristas de labores del tabaco, es decir, sobre la parte del precio al por menor que corresponde a los revendedores.

5 De este modo, el 4 de diciembre de 1974 los miembros de la SSI celebraron un acuerdo que establece la concesión a los comerciantes especializados que satisfagan determinados criterios de un descuento anual de una cuantía fija por cada mil cigarrillos que les compren. Esta bonificación se incrementó periódicamente hasta llegar, en 1978, a 0,75 HFL por cada mil cigarrillos. Este acuerdo fue notificado a la Comisión.

6 Además, los miembros de la SSI celebraron, a finales de 1979, un acuerdo con algunos mayoristas para fijar el margen de beneficio máximo de estos últimos. Por aquel entonces se celebró un acuerdo similar entre los miembros de la SSI y una organización que representaba a algunos minoristas para fijar el margen máximo de éstos en caso de entrega directa. Estos dos acuerdos fueron notificados a la Comisión el 27 de diciembre de 1979.

7 Estos acuerdos se complementaron, en la misma época, mediante una práctica concertada entre los miembros de la SSI relativa a la concesión de un margen fijo para las entregas directas y mediante prácticas concertadas con los mayoristas para la concesión de un margen máximo en las entregas de éstos a los establecimientos comerciales especializados.

8 Por último, los efectos de los acuerdos y prácticas que se acaban de describir se vieron reforzados por otro acuerdo celebrado por los miembros de la SSI el 23 de abril de 1975. Este acuerdo, que define las normas de comportamiento en materia de venta de cigarrillos, establece que no puede concederse ningún descuento adicional a los convenidos entre los miembros de la SSI.

9 Por otra parte, los miembros de la SSI celebraron acuerdos destinados a aumentar sus precios de venta al por menor en tres ocasiones: el 1 de agosto de 1974, el 7 de noviembre de 1975 y el 1 de febrero de 1978. Estos acuerdos, que tenían una duración limitada (tres meses), se celebraron en todos los casos en el preciso momento en que se había concedido la autorización para un aumento de los precios con arreglo a la legislación neerlandesa.

10 La Comisión estimó que todos estos acuerdos y prácticas concertadas constituían infracciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Asimismo, se negó a conceder una exención con arreglo al apartado 3 del artículo 85 del Tratado al acuerdo de 4 de diciembre de 1974 sobre los descuentos aplicables

a los establecimientos comerciales especializados y a los acuerdos que fijaban los márgenes comerciales máximos de los mayoristas y de los minoristas, que le habían sido notificados. Por último, impuso multas a todas las demandantes, excepto a la SSI, por haber participado en los diferentes acuerdos de aumento de los precios de venta al por menor.

11 La SSI y las demás demandantes, que no niegan haber celebrado los acuerdos ni participado en las prácticas concertadas antes descritas, alegan, en apoyo de sus recursos, cuatro motivos, a saber, la no concurrencia de los requisitos para la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, la existencia de una contradicción interna en la Decisión de la Comisión, la infracción del artículo 15 del Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962 (DO 1962, 13, p. 604; EE 08/01, p. 22), y, por último, la infracción del artículo 190 del Tratado por el hecho de que la Comisión no examinara suficientemente las alegaciones de las demandantes. Las demandantes formulan además diversas alegaciones relativas a la cuantía de las multas.

I. Primer motivo: no concurrencia de los requisitos para la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado

12 Las alegaciones formuladas por las demandantes en el marco de este motivo pretenden, en primer lugar, demostrar que, al no poder existir una verdadera competencia en el sector de las labores del tabaco en los Países Bajos, sus acuerdos y prácticas concertadas no podían tener por objeto ni por efecto restringirla. Según explican, la imposibilidad de la competencia en este sector se deriva del marco jurídico, de las presiones de la Administración y de la existencia de un «multiplicador elevado» como consecuencia del elevado nivel del impuesto especial proporcional. Las demandantes alegan, a continuación, que sus acuerdos y prácticas concertadas no podían afectar al comercio entre los Estados miembros.

A. *Los acuerdos y prácticas prohibidos no tenían por objeto ni por efecto restringir la competencia*

1. *Sobre la influencia decisiva del marco jurídico en el comportamiento de las demandantes*

a) Descripción del marco jurídico

13 De los autos se desprende que el legislador neerlandés optó, de conformidad con la Directiva 72/464/CEE del Consejo, de 19 de diciembre de 1972, relativa a los impuestos distintos de los impuestos sobre el volumen de negocios que gravan el consumo de labores del tabaco (DO L 303, p. 1; EE 09/01, p. 39), por gravar las labores del tabaco, fundamentalmente, mediante un impuesto especial proporcional elevado (calculado como un porcentaje del precio máximo de venta al por menor) en lugar de mediante un impuesto especial específico (calculado por unidad de producto).

14 La percepción de estos impuestos especiales se lleva a cabo mediante precintos que los fabricantes o importadores compran a la Administración tributaria. Los fabricantes o importadores fijan primero el precio de venta al por menor de sus productos, incluidos todos los impuestos. A continuación, abonan los impuestos incluidos en dicho precio. Por último, colocan sobre sus productos el precinto fiscal, en el que se indica el precio de venta al por menor.

15 Según el artículo 30 de la Ley neerlandesa del impuesto especial sobre las labores del tabaco (Wet op de accijns van tabaksfabrikaten, *Staatsblad* 1964, nº 208; en lo sucesivo, «Ley del impuesto especial»), no se permite la venta de labores del tabaco a un precio superior o inferior al indicado en el precinto. Además, el artículo 28 de esa misma Ley establece que una misma labor del tabaco sólo puede venderse a un único precio al por menor, a menos que se establezca claramente una distinción en el interior de la marca o mediante una marca que figura en la cajetilla de cigarrillos. Sin embargo, existe la posibilidad de establecer excepciones a esta norma.

16 Por otra parte, a partir de 1973 la Administración neerlandesa adoptó, en el marco de la lucha contra la inflación y basándose en la Ley de precios (Prijzenwet, *Staatsblad* 1961, nº 135), una normativa sobre precios conocida con el nombre de Prijzenbeschikking Goederen en Diensten (en lo sucesivo, «PGD») que adopta la forma de una Orden Ministerial aprobada cada año. En dicha Orden se definen los criterios de cálculo del aumento o reducción de los precios de venta al por menor en caso de aumento o disminución de los costes.

17 El artículo 2 de la PGD prohíbe a los fabricantes vender sus productos a un precio superior a aquel al que dicho producto se vendiera en una fecha determinada (fecha de referencia), incrementado o reducido en el importe del aumento o la disminución de los costes de fabricación de dicho producto desde esa fecha. El artículo 3 de la PGD prohíbe a todos los comerciantes vender cualquier producto a un precio superior a su precio de compra incrementado en un margen de beneficio máximo. No obstante, un fabricante o un comerciante siempre tiene la posibilidad de superar los máximos establecidos por la PGD si obtiene una autorización especial del minister van Economische zaken (Ministro de Asuntos Económicos). Las infracciones de la PGD pueden ser objeto de sanciones penales en virtud de la Wet economisch delicten (Ley de delitos económicos) de 22 de junio de 1950 (*Staatsblad,* nº K 258).

b) Sobre la pretendida imposibilidad de competir a través de los precios al por menor

18 En sus diferentes escritos, las demandantes sostuvieron, en primer lugar, que el marco jurídico que acaba de describirse impedía cualquier competencia efectiva en lo que respecta a la fijación de los precios al por menor.

19 Efectivamente, según afirman, tanto la legislación neerlandesa sobre el impuesto especial como la PGD privan de toda flexibilidad en la política de precios de las empresas e impiden crear diferencias de precios entre competidores. Por una parte, al prohibir el artículo 28 de la Ley del impuesto especial la venta de productos de la misma marca a precios diferentes, los productores se ven obligados, antes de modificar el precio de sus productos, a liquidar todas las existencias en las que figura el precio antiguo. Por otra parte, cuando se concede con arreglo a la PGD una autorización ministerial para aumentar los precios, los fabricantes (o importadores) se ven obligados

a hacer uso de dicha autorización. En efecto, si deciden mantener sus precios de venta, que se sitúan así por debajo de los de sus competidores, el artículo 2 de la PGD no les permite aumentar posteriormente sus precios sin autorización ministerial. De este modo, sus precios quedan sujetos a un límite máximo inferior al de sus competidores. Además, las autorizaciones de aumento de los precios que se concedan posteriormente se calculan sobre una base inferior.

20 Por otra parte, según las demandantes, si un fabricante consiguiera aplicar, pese a todos, precios diferentes de los de sus competidores, semejante comportamiento no sería rentable para él. En efecto, dado que el legislador neerlandés optó por gravar las labores del tabaco con un impuesto especial proporcional cuyos tipos son muy elevados, ello obliga a todos los fabricantes a reducir al mínimo posible sus costes, incluidos sus beneficios (las demandantes denominan este fenómeno «efecto de compresión»). En estas circunstancias, su margen de maniobra es muy reducido. Tan sólo pueden competir entre ellas reduciendo aún más sus beneficios. Esta reducción de los beneficios, que ha de ser forzosamente reducida, sólo puede dar lugar a una pequeña diferencia de precios con respecto a los competidores. Pero de todos modos este sacrificio no sería rentable, debido a la rigidez de la demanda de cigarrillos: la disminución de los beneficios no se vería compensada por un aumento más que proporcional de las ventas.

21 La Comisión admite que el artículo 28 de la Ley del impuesto especial puede entrañar determinados inconvenientes prácticos para un fabricante. Pero entiende que es exagerado afirmar que esta disposición impide toda competencia, aunque sólo sea por la posibilidad de conseguir excepciones. La Comisión también critica los argumentos de las demandantes por lo que respecta al artículo 2 de la PGD. A su entender, la autorización ministerial no está vinculada a un determinado plazo. Por consiguiente, un fabricante puede decidir no incrementar sus precios de inmediato hasta el máximo autorizado, sino hacerlo gradualmente.

22 Por otra parte, la Comisión considera que los razonamientos económicos de las demandantes (efecto de compresión y rigidez de la demanda) carecen de fundamento. Además, aun suponiendo demostrada la existencia de un efecto de compresión, los acuerdos celebrados por las demandantes les permitieron

eludir sus consecuencias, ya que, al aumentar sus precios, aumentaron también sus márgenes de beneficio.

23 No cabe acoger los argumentos de las demandantes sobre la imposibilidad de la competencia en precios derivada de la legislación neerlandesa.

24 A este respecto, procede afirmar, en primer lugar, que la Ley del impuesto especial no priva a los fabricantes de la libertad de fijar sus precios de venta al por menor, ya que la obligación de respetar el precio que figura en el precinto, que se deriva del artículo 30 de la Ley del impuesto especial, tan sólo afecta a los minoristas.

25 Es cierto que, al prohibir la venta de productos con la misma a precios diferentes, el artículo 28 de la Ley del impuesto especial puede crear dificultades prácticas a un fabricante que desee modificar sus precios de venta. Pero estas dificultades son sólo temporales. Por lo demás, el artículo 28 no impide a un fabricante que introduzca un nuevo producto fijar desde el principio un precio diferente de los de sus competidores, creando así una diferencia de precios que le permita aumentar su cuota de mercado.

26 Por otra parte, a diferencia de la Administración belga, cuya práctica se describió en la sentencia de 29 de octubre de 1980, Van Landewijck y otros/Comisión (asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, Rec. p. 3125), la Administración neerlandesa no limita la gama de precintos fiscales disponibles por los fabricantes, de modo que no les impide aplicar precios ventajosos para los consumidores.

27 El análisis de la normativa neerlandesa en materia de precios, la PGD, no lleva a modificar esta conclusión. Para impedirles aplicar precios demasiado elevados en relación con sus costes, el artículo 2 de la PGD prohíbe a los fabricantes vender sus productos a un precio superior a un límite máximo establecido. Pero dicha normativa no les impide comercializar sus productos a un precio inferior a ese límite máximo.

28 Además, de los debates mantenidos ante este Tribunal de Justicia se desprende que un fabricante puede decidir no incrementar inmediatamente sus precios en el importe autorizado. De este modo, al mantener sus precios dicho fabricante

puede competir con las empresas que, por su parte, hayan decidido aumentar los suyos.

29 En consecuencia, sobre la base de las consideraciones anteriores hay que llegar a la conclusión de que, si bien la legislación neerlandesa resta flexibilidad a la acción de los fabricantes de labores del tabaco por lo que respecta a la competencia en precios, deja a los fabricantes, pese a todo, posibilidades de crear una diferencia de precios entre sus productos y los de sus competidores, ya reduciendo sus precios, ya manteniéndolos al mismo nivel cuando otros los aumentan.

30 También se equivocan las demandantes cuando invocan el efecto de compresión para explicar la imposibilidad de la competencia en precios en el sector de las labores del tabaco.

31 En efecto, procede señalar, en primer lugar, que no se ha demostrado que el efecto de compresión, suponiendo que exista, origine una reducción de los costes de todos los fabricantes de labores del tabaco al mismo nivel. Aun cuando cada uno de dichos fabricantes se haya visto obligado a reducir sus propios costes al mínimo, este mínimo no se corresponde necesariamente con los costes mínimos de los demás fabricantes. Por consiguiente, una pequeña diferencia de costes puede traducirse, si se repercute, como consecuencia del efecto multiplicador del que se hablará más adelante, en una diferencia ampliada en los precios de venta, permitiendo de este modo la competencia en precios.

32 De todos modos, el efecto de compresión sólo se produce si la competencia se desarrolla normalmente. En ese caso, cada fabricante se ve obligado a reducir sus costes, incluido su margen de beneficio, al mínimo. Pero, precisamente gracias a sus acuerdos sobre precios, las demandantes eliminaron cualquier incertidumbre sobre los precios que iba a aplicar sus competidores, eludiendo así el efecto de compresión. El hecho de que fuera en interés de los fabricantes eludir mediante un esfuerzo colectivo las restricciones que el juego del mercado hacía recaer sobre cada uno de ellos por separado no convierte a sus acuerdos en compatibles con el Derecho de la competencia.

c) Sobre la pretendida imposibilidad de competir a través de los márgenes

33 Por otra parte, las demandantes consideran que la normativa neerlandesa eliminó también toda posibilidad de competencia a través de los márgenes otorgados a los comerciantes.

34 Sobre este particular, la argumentación que exponen las demandantes se basa en la supuesta contradicción existente entre dos normas legales: el artículo 3 de la PGD, que tiene su base en la Ley de precios, y el artículo 30 de la Ley del impuesto especial. En efecto, según afirman, el artículo 3 de la PGD obliga a todos los minoristas a reducir su precio de venta si sus costes disminuyen. Cuando un fabricante concede un margen de beneficio más elevado a determinados minoristas y reduce así en la misma medida sus precios de compra, estos comerciantes están obligados, en virtud del artículo 3 de la PGD, a bajar sus precios de venta al por menor. Las demandantes califican este mecanismo de «efecto dominó». Ahora bien, este efecto dominó coloca a los minoristas, a su entender, en una situación de infracción del artículo 30 de la Ley del impuesto especial, que les prohíbe vender los cigarrillos a un precio diferente del indicado en el precinto fiscal. En consecuencia, al competir entre sí a través de los márgenes, los fabricantes obligan necesariamente a los minoristas a infringir una disposición legal, convirtiéndose en cómplices de dicha infracción.

35 En su defensa, la Comisión sostiene principalmente que la PGD tiene un funcionamiento particular en el sector de las labores del tabaco. El efecto dominó, tal como lo describen las demandantes, sólo actúa plenamente en los sectores en que los minoristas mantienen el poder de fijar los precios de venta. En esos casos, es necesario asegurarse de que las ventajas que se les conceden las repercuten finalmente en los precios de venta al por menor. Este es, según la Comisión, el papel del efecto dominó. Por el contrario, en el sector de las labores del tabaco son los propios fabricantes los que fijan el precio de venta al por menor. En consecuencia, ya no es necesario obligar a los minoristas a repercutir las reducciones de costes de que se benefician. Cuando se concede una autorización ministerial para aumentar los precios, el aumento autorizado incluye la totalidad del margen que dicho precio permite garantizar a la industria y al comercio. Pero el reparto de dicho margen entre los diferentes operadores económicos puede dar lugar a una competencia entre los fabricantes.

36 La argumentación de las demandantes no puede acogerse. En efecto, al celebrar diferentes acuerdos para fijar el margen comercial de los mayoristas y de los minoristas y para conceder un descuento especial a algunos de ellos, los miembros de la SSI hicieron colectivamente lo que, según afirman, no podían hacer individualmente. El carácter colectivo de su acción no impide que, si la legislación neerlandesa tuviera el alcance que le atribuyen las demandantes, los beneficiarios de estos acuerdos hubiera debido ser sancionados. No puede ser así, ya que no se ha probado que ni un solo mayorista o minorista haya sido condenado en los Países Bajos por no haber repercutido a los consumidores una ventaja que le hayan concedido los miembros de la SSI.

37 Por otra parte, la Comisión explicó de manera convincente el particular funcionamiento de la PGD en el sector de las labores del tabaco. De dichas explicaciones se desprende que el efecto dominó sólo se produce en los sectores en los que cada uno de los operadores económicos puede fijar libremente su precio de venta, lo que no sucede en el caso de las labores del tabaco debido a la obligación que la Ley del impuesto especial impone a los minoristas de respetar el precio del precinto, fijado por el fabricante o el importador.

2. *Sobre las supuestas presiones de la Administración*

38 Las demandantes sostienen asimismo que, en varias ocasiones, la Administración neerlandesa influyó de manera decisiva en la formación de los precios de venta y de los márgenes. A su juicio, la intervención de la Administración se explica por su interés, por una parte, en obtener unos ingresos elevados del impuesto especial y, por otra, en asegurar unos ingresos estables a determinados comerciantes. Según las demandantes, la Administración llegó, en el marco de estas consultas, a amenazar con tomar «medidas», según su propia expresión, si los miembros de la SSI no adaptaban su comportamiento a los objetivos que aquéllas habían trazado.

39 A juicio de la Comisión, los documentos aportados por las demandantes no demuestran que los acuerdos controvertidos se celebraron con la aprobación o a instancia de la Administración neerlandesa. Por lo demás, en su respuesta

a una pregunta que le formuló la Comisión el Gobierno neerlandés negó enérgicamente que así fuera.

40 No es necesario examinar aquí en qué medida la presión o la inducción de la Administración puede tener por efecto sustraer acuerdos celebrados entre empresas a la aplicación del artículo 85 del Tratado. Es cierto que ha quedado acreditado que la Administración neerlandesa celebró con las empresas interesadas distintas consultas en el curso de las cuales señaló determinados objetivos que deseaba que se alcanzaran. Sin embargo, no se ha probado que la Administración indicara que dichos objetivos debían alcanzarse mediante la celebración de los acuerdos contrarios a la competencia condenados mediante la Decisión impugnada.

3. *Sobre la distorsión de la competencia supuestamente derivada de la existencia de un multiplicador elevado*

41 Una de las demandantes, Laurens, subraya que, en la sentencia Van Landewijck y otros/Comisión, antes citada, el Tribunal de Justicia reconoció que los impuestos especiales proporcionales tienen un efecto multiplicador sobre el precio de venta al por menor. En virtud de este efecto multiplicador, que según afirma es especialmente elevado en los Países Bajos, cualquier modificación en los costes, incluido el margen de beneficio, que un fabricante decida repercutir se refleja de manera amplificada en el precio de venta al por menor. Para Laurens, la existencia de este efecto multiplicador crea distorsiones de la competencia en relación con los precios de venta a los consumidores y con los márgenes otorgados a los revendedores, ya que se crea un fuerte desequilibrio en la relación normal entre las prestaciones ofrecidas a los consumidores y el precio de venta de los productos.

42 La Comisión admite la existencia de un efecto multiplicador en el caso de las labores del tabaco en los Países Bajos, pero subraya que éste refuerza la competencia, ya que amplifica cualquier disminución de costes que el fabricante repercuta, permitiéndole de este modo aplicar precios sensiblemente más bajos que los de sus competidores.

43 Procede observar, en primer lugar, que, tal como este Tribunal de Justicia ya reconoció en su sentencia Van Landewijck y otros/Comisión, antes citada, el

efecto multiplicador actúa, en principio, tanto sobre una modificación al alza de los costes como sobre una modificación a la baja. Como consecuencia del efecto multiplicador, el fabricante que se decida a tomar en solitario la iniciativa de repercutir una disminución de costes o de no repercutir un aumento de costes está en condiciones de aplicar unos precios de venta que reflejan de manera amplificada su ventaja.

44 En estas circunstancias, el efecto multiplicador, lejos de restringir la competencia en precios, puede reforzarla, en mayor medida aún cuanto que, en los Países Bajos, este efecto actúa sin restricción cuando es a la baja. En efecto, el legislador neerlandés, a diferencia del legislador belga en la época del asunto Van Landewijck y otros/Comisión, no optó por imponer un impuesto especial mínimo elevado, que hubiera podido garantizar sus ingresos fiscales y limitar el efecto multiplicador en caso de disminución de los costes.

45 Por otra parte, tal como señaló el Tribunal de Justicia en la sentencia Van Landewijck y otros/Comisión, antes citada, el efecto multiplicador no actúa cuando, sin variar el precio de venta, un fabricante o importador aumenta individualmente la parte de dicho precio de venta que corresponde a los mayoristas y minoristas. En esta medida, puede haber competencia a través de los márgenes sin que el efecto multiplicador cree ninguna distorsión.

B. *Los acuerdos prohibidos no afectaron al comercio entre los Estados miembros*

46 Las demandantes entienden que sus acuerdos no afectaron al comercio entre los Estados miembros a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. En efecto, en primer lugar, una vez que se coloca un precinto fiscal sobre las labores del tabaco, éstas ya no pueden exportarse a otro Estado miembro. Por otra parte, si bien es cierto que las labores del tabaco que todavía no han sido provistas de precintos fiscales son objeto de intercambios entre empresas de un mismo grupo, como en ese caso aún no han sido comercializadas en un Estado miembro, los acuerdos referidos a ellas no pueden afectar al comercio entre los Estados miembros.

47 Según la Comisión, el artículo 85 del Tratado no exige que se restrinja el comercio entre los Estados miembros, sino sólo que la distorsión de la competencia pueda afectar a dicho comercio, si no directamente, al menos real o potencialmente. Ahora bien, las partes de los acuerdos y prácticas controvertidas controlan un 90 % del mercado neerlandés y participan en una parte importante de las importaciones entre los Estados miembros. En estas circunstancias, y a la luz de los apartados 170 a 172 de la sentencia Van Landewijck y otros/Comisión, antes citada, a la Comisión le parece difícil afirmar que no se ha cumplido el requisito del perjuicio del comercio entre los Estados miembros.

48 Tal como afirmó este Tribunal de Justicia en su sentencia de 30 de junio de 1966, Société Technique Minière (56/65,↔ Rec. p. 337), para que un acuerdo pueda afectar al comercio entre los Estados miembros debe ser posible prever con un grado de probabilidad suficiente, sobre la base de un conjunto de elementos objetivos de Derecho o de hecho, que el acuerdo de que se trate puede ejercer una influencia directa o indirecta, actual o potencial, sobre los flujos de intercambios entre Estados miembros. Por consiguiente, para determinar si un contrato está comprendido dentro del ámbito de aplicación del artículo 85 es necesario saber si, en particular, puede compartimentar el mercado de determinados productos entre los Estados miembros y dificultar de este modo la interpenetración económica deseada por el Tratado. Procede subrayar que el efecto de compartimentación de los mercados no es más que un ejemplo de la influencia en el comercio entre los Estados miembros a que se refiere el apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

49 Por consiguiente, aun cuando no exista compartimentación de los mercados, los acuerdos sobre precios entre empresas establecidas en un Estado miembro referidos únicamente al mercado de dicho Estado afectan a los intercambios entre los Estados miembros a efectos del artículo 85 del Tratado, siempre que tengan por objeto, aunque sólo sea en parte, un producto procedente de otro Estado miembro, incluso si los participantes adquieren el producto a una sociedad de su propio grupo.

50 Lo mismo puede decirse de los acuerdos relativos a los márgenes comerciales que han de concederse a los revendedores. Tal como el Tribunal de Justicia subrayó en su sentencia Van Landewijck y otros/Comisión, antes citada, mediante un acuerdo de este tipo las demandantes reducen sensiblemente los

incentivos de los intermediarios para favorecer, a cambio de ventajas pecuniarias individuales, la venta de determinados productos, y especialmente de productos importados, con respecto a los demás.

51 En consecuencia, la Comisión obró acertadamente al declarar que los acuerdos y prácticas contempladas en su Decisión podían afectar al comercio entre los Estados miembros. Por tanto, debe desestimarse el primer motivo.

II. Segundo motivo: existencia de una contradicción interna en la Decisión de la Comisión

52 Una de las demandantes, British American Tobacco, considera que existe una contradicción entre el artículo 6 de la Decisión impugnada, que prohíbe a la SSI cualquier consulta con la Administración, y los artículos 1 y 4 de esa misma Decisión, que dejan intactas las disposiciones del acuerdo-marco de 1976 relativo a dichas consultas.

53 La Comisión, por su parte, considera que no prohibió las consultas entre la SSI y la Administración, siempre y cuando dichas consultas se preparen reuniendo de manera neutra y confidencial las informaciones necesarias, que los resultados le sean comunicados de manera objetiva y que no de lugar a la celebración de acuerdos contrarios a la competencia.

54 En el artículo 6 de la Decisión impugnada se dispone que «se prohíbe a las empresas y asociaciones de empresas mencionadas en el artículo 7 celebrar en el futuro acuerdos colectivos en materia de aumento de los precios de los cigarrillos y de adaptación de los márgenes para la distribución de cigarrillos en los Países Bajos».

55 La lectura de este artículo pone de manifiesto que la Comisión prohibió a las empresas interesadas celebrar acuerdos en materia de precios o de márgenes. De la exposición de motivos de la Decisión se desprende que tales acuerdos entre empresas son contrarios al artículo 85 del Tratado.

56 En cambio, nada en dicho artículo impide las consultas entre las empresas interesadas y la Administración neerlandesa, siempre que dichas consultas no

den lugar a actuaciones contrarias al artículo 85 del Tratado. Por ello, procede desestimar el motivo invocado por British American Tobacco.

III. Tercer motivo: infracción del artículo 15 del Reglamento nº 17

57 Según se ha expuesto anteriormente, la Comisión impuso multas a las empresas que participaron en los acuerdos sobre precios contrarios al artículo 85 del Tratado.

58 Las demandantes a las que se impusieron estas multas las impugnan invocando varios argumentos. Según afirman, no actuaron ni de manera deliberada ni por negligencia. A su entender, el acuerdo sobre precios de 1978 fue notificado implícitamente. No podían imponerse multas en virtud de acuerdos amparados por el número 1 del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17. Añaden que la Comisión violó los principios de igualdad de trato y de equidad. Por último, alegan que la Comisión infringió asimismo el apartado 3 del artículo 85 del Tratado.

A. *Inexistencia de carácter deliberado o de negligencia*

59 Con carácter preliminar, algunas de las demandantes recuerdan que una infracción del artículo 85 del Tratado sólo puede dar lugar a la imposición de multas si se prueba la existencia de carácter deliberado o de negligencia por parte de los participantes en el acuerdo. Ahora bien, a su juicio, en el presente caso la Comisión no probó la existencia ni de carácter deliberado ni de negligencia.

60 Por el contrario, según las demandantes, en el presente asunto habría que aplicar un principio de Derecho penal según el cual la existencia de un error de Derecho excluye toda responsabilidad. Las demandantes invocan varios motivos para explicar su error. En primer lugar, recuerdan que el alcance de las normas sobre la competencia no estaba claro por lo que respecta a las labores del tabaco, ya que la Decisión 78/670/CEE de la Comisión, de 20 de julio de 1978 (DO L 224, p. 29), en el asunto Van Landewijck y otros/Comisión es posterior a sus acuerdos. En segundo lugar, una de las demandantes, Reynolds, observa que no participó en las consultas con la

Administración neerlandesa. Afirma que si se adhirió a los acuerdos controvertidos fue tan sólo porque estaba convencida de que la Administración consideraba que dichos acuerdos eran necesarios y que no existía ninguna objeción en su contra.

61 La Comisión recuerda que sólo impuso multas a las demandantes en razón de su participación en los acuerdos sobre precios. Ahora bien, se trata de una de las infracciones más graves del Derecho de la competencia, que la Comisión siempre ha sancionado sin ser censurada al respecto por el Tribunal de Justicia. La Comisión afirma que, en el punto 167 de su Decisión, motivó de forma detallada la existencia de al menos una negligencia por parte de las demandantes.

62 En cuanto a la argumentación de las demandantes, la Comisión estima en primer lugar que está claro que los acuerdos sobre precios son contrarios al artículo 85 del Tratado. A este respecto, basta, a su juicio, con leer el propio texto del Tratado. Por lo demás, estos acuerdos fueron condenados desde un principio, tal como se pone de manifiesto ya desde el Primer Informe sobre la Competencia (*Primer Informe sobre la Política de la Competencia,* anexo al *Quinto Informe General sobre la actividad de las Comunidades,* 1972, p. 25). Por último, la Comisión observa que en el presente asunto no se trata de las consultas con la Administración, sino de los actos contrarios a la competencia cometidos por las demandantes.

63 A tenor del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, antes citado, «la Comisión podrá, mediante Decisión, imponer a las empresas y asociaciones de empresas multas [...] cuando, deliberadamente o por negligencia, [...] comentan una infracción a las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 [...] del Tratado [...]».

64 Durante el presente procedimiento, se ha puesto de manifiesto que la Comisión fijó la cuantía de las multas teniendo en cuenta que las infracciones cometidas por las demandantes lo habían sido por negligencia.

65 En el presente caso, los miembros de la SSI no podían ignorar que, al celebrar acuerdos de aumento de los precios, restringían la competencia. Tampoco podían ignorar que debía considerarse que estos acuerdos podían afectar al

comercio entre los Estados miembros, dado que abarcaban el conjunto de un mercado nacional y se referían a productos importados de un Estado miembro. En estas circunstancias, la Comisión estimó acertadamente que las demandantes habían actuado, cuando menos, con negligencia.

66 Esta conclusión se aplica también a Reynolds, que entró más tarde en el mercado neerlandés pero que participó en los tres acuerdos sobre precios celebrados en el seno de la SSI. Por lo demás, Reynolds no sostuvo que sufriera ningún tipo de presiones para ajustar su comportamiento al de las empresas ya establecidas en este mercado. En estas circunstancias, procede concluir que adoptó con toda libertad comportamientos contrarios al artículo 85 del Tratado y que, por consiguiente, actuó cuando menos con negligencia.

B. *La notificación del acuerdo-marco SSI de 1976 conlleva la notificación del acuerdo sobre precios de 1978*

67 Las demandantes afirman que creyeron de buena fe que la notificación del acuerdo-marco SSI de 1976 conllevaba la del acuerdo sobre precios de 1978, que no hacía sino desarrollar el anterior.

68 Según la Comisión, el acuerdo-marco tiene por objeto las consultas entre el sector de las labores del tabaco y la Administración, mientras que el acuerdo sobre precios es un acuerdo entre los propios fabricantes. La Comisión no comprende, por tanto, cómo la notificación de uno podía conllevar la del otro.

69 No cabe acoger la alegación de las demandantes. En efecto, del acuerdo-marco que regulaba las consultas entre la Administración neerlandesa y los fabricantes de labores del tabaco no se desprendía que dichas consultas pudieran tener por objeto la celebración de acuerdos contrarios a la competencia. Por otra parte, no se ha acreditado, en el marco del presente procedimiento, que las consultas efectivamente celebradas con la Administración tuvieran este objeto. En estas circunstancias, la notificación del acuerdo-marco no puede conllevar la notificación de un acuerdo contrario a la competencia como es el acuerdo sobre precios celebrado en 1978.

C. *La Comisión no podía imponer multas en relación con acuerdos amparados por el apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17*

70 Las demandantes subrayan que todas ellas estaban establecidas en el mismo Estado miembro, y que sus acuerdos sobre precios no afectaban a las importaciones ni a las exportaciones. De ello deducen que, en virtud del punto 1 del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17, antes citado, no estaban obligadas a notificarlos, y que la Comisión no podía imponerles multas en relación con dichos acuerdos. En efecto, la distinción que se hace en el citado artículo 4 entre los acuerdos que deben notificarse y los que no hace falta notificar no tendría sentido si se pudieran imponer multas en relación con acuerdos amparados por el punto 1 del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17.

71 La Comisión estima, en primer lugar, que los acuerdos de los que se trata en el presente asunto no estaban, sin duda, amparados por el punto 1 del apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17. En efecto, fueron celebrados por empresas que abastecían aproximadamente el 90 % del mercado neerlandés de labores del tabaco. Además, dichos acuerdos se referían a productos importados. Por otra parte, aun cuando se tratase de acuerdos amparados por el apartado 2 del artículo 4, ello no significaría automáticamente que no pudieran imponerse multas. La letra a) del apartado 5 del artículo 15 del Reglamento nº 17, antes citado, sólo se aplica cuando se trata de una restricción mínima del juego de la competencia.

72 En el apartado 1 del artículo 4 del Reglamento nº 17, antes citado, se dispone que sólo puede adoptarse una decisión de exención en favor de un acuerdo contemplado por el apartado 1 del artículo 85 del Tratado si el acuerdo ha sido notificado a la Comisión. En su apartado 2, se precisa que dicha norma no será aplicable a los acuerdos en los sólo participen empresas de un solo Estado miembro, siempre que dichos acuerdos no afecten a la importación ni a la exportación entre Estados miembros. Por último, en dicha disposición se establece que estos últimos acuerdos podrán notificarse a la Comisión.

73 La argumentación de las demandantes equivale, básicamente, a afirmar que la prohibición de imponer multas que establece la letra a) del apartado 5 del artículo 15 del Reglamento nº 17 se aplica asimismo en el caso de acuerdos

amparados por el apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17 que no hayan sido notificados.

74 A este respecto, procede señalar, en primer lugar, que esta prohibición no está prevista expresamente más que en el caso de acuerdos efectivamente notificados, sin que se haga ninguna distinción en función de que estos acuerdos estén sujetos al régimen general establecido mediante el apartado 1 del artículo 4 o al régimen especial del apartado 2 del artículo 4.

75 Debe observarse, a continuación, que, en contra de lo que afirman las demandantes, la distinción entre acuerdos regidos por el apartado 1 del artículo 4 y acuerdos a los que se refiere el apartado 2 del artículo 4 tiene su importancia, por más que, a falta de notificación, pueden imponerse multas a las empresas por su participación en acuerdos amparados por el apartado 2 del artículo 4. En efecto, la distinción reviste un doble interés desde el punto de vista procesal. Por una parte, en el caso de los acuerdos a los que se refiere el apartado 2 del artículo 4, la Comisión debe comprobar de oficio que se cumplen los requisitos del apartado 3 del artículo 85, incluso si descubrió la existencia de dichos acuerdos a raíz de un procedimiento iniciado por su propia iniciativa; por el contrario, la exención de los acuerdos regidos por el apartado 1 del artículo 4 está supeditada a su notificación previa. Por otra parte, en el caso de los acuerdos amparados por el apartado 2 del artículo 4, la Comisión puede, con arreglo al apartado 2 del artículo 6, otorgar a su decisión de exención un efecto retroactivo ilimitado; respecto de los acuerdos regidos por el apartado 1 del artículo 4, la decisión de exención no puede, de conformidad con la última frase del apartado 1 del artículo 6, tener efecto retroactivo anterior a la fecha de la notificación.

76 Procede subrayar, por último, que la facultad de notificar los acuerdos amparados por el apartado 2 del artículo 4 debe producir también algún efecto, lo que sólo es posible si las empresas que la ejercen obtienen alguna ventaja como contrapartida. Independientemente de que ello permita a los interesados saber con certeza si existe la posibilidad de conseguir una exención, sin tener que esperar a que se inicie un procedimiento de oficio en su contra, esta ventaja sólo puede consistir en eludir las multas aprovechando la prohibición impuesta a la Comisión en la letra a) del apartado 5 del artículo 15 del Reglamento nº 17. Por otra parte, es comprensible que el legislador comunitario quisiera reservar esta ventaja a las empresas que notificaran sus

acuerdos, ya que, al revelarlos, corren el riesgo de tener que poner fin a los mismos, además de reducir un tanto las tareas de investigación de la Comisión.

77 Por estas razones, procede concluir que la prohibición de imponer multas que se establece en la letra a) del apartado 5 del artículo 15 del Reglamento nº 17 sólo se aplica a los acuerdos efectivamente notificados.

78 De ello se desprende que, aun cuando los acuerdos de que se trata estuvieran amparados por el apartado 2 del artículo 4 del Reglamento nº 17, la Comisión podía imponer multas a las demandantes que participaron en ellos, pues dichos acuerdos no fueron notificados.

D. *Violación de los principios de igualdad de trato y de equidad*

79 En primer lugar, las demandantes consideran que no se respetó la igualdad por el hecho de que sufrieron una diferencia de trato respecto de las empresas implicadas en el asunto Van Landewijck y otros/Comisión. En efecto, en aquel asunto, por graves que fueran las infracciones, no se impuso ninguna multa.

80 La Comisión tiene razón al afirmar que el reproche de las demandantes carece de fundamento. Las multas impuestas en el presente asunto lo fueron en razón de los acuerdos sobre precios celebrados por las demandantes. Los acuerdos de que se trataba en la sentencia Van Landewijck y otros/Comisión, antes citada, no implicaban un aumento de los precios de venta a los consumidores finales, sino que se referían únicamente a la parte correspondiente a los revendedores de los precios de venta fijados por cada fabricante o cada importador de manera autónoma.

81 En segundo lugar, las demandantes denuncian como contrario a equidad el hecho de imponer sistemáticamente multas en el caso de acuerdos sobre precios, cuando el artículo 85 no establece ninguna distinción entre los diferentes tipos de acuerdos.

82 Procede subrayar que de esta inexistencia de distinción no se desprende que todas las infracciones tengan la misma gravedad. Las prácticas colusorias que impiden el abastecimiento de los usuarios a los precios más ventajosos

revisten especial gravedad, lo que justifica que la Comisión haga un uso estricto de su facultad para sancionar.

E. *La pretendida infracción del apartado 3 del artículo 85 del Tratado*

83 Tres demandantes consideran que, en lugar de imponer multas en razón de los acuerdos sobre precios, la Comisión hubiera debido conceder una exención a dichos acuerdos con arreglo al apartado 3 del artículo 85 del Tratado. Así, Reynolds sostiene que dichos acuerdos tenían por objeto proteger la estructura de la red de distribución y, por consiguiente, beneficiaron a los consumidores. Laurens, por su parte, considera que debe concederse una exención en tanto que no se hayan eliminado las distorsiones debidas a las legislaciones nacionales. Por último, Turmac afirma que el apartado 3 del artículo 85 es lo bastante flexible como para aplicarse a un sector tan especial como el de las labores del tabaco.

84 Para la Comisión, la alegación de Reynolds debe desestimarse a la luz de la sentencia Van Landewijck y otros/Comisión, antes citada, en la que este Tribunal de Justicia ya declaró, «el número de intermediarios y de marcas no constituye necesariamente el criterio esencial para establecer la existencia de una mejora de la distribución a efectos del apartado 3 del artículo 85 del Tratado». Por lo demás, la Comisión considera que se trata de determinar tan solo si, en el sector de las labores del tabaco en los Países Bajos, seguía siendo posible la competencia en precios.

85 A este respecto, basta señalar que, como acertadamente indicó la Comisión en su Decisión, la exención, aun cuando hubiera podido concederse de oficio, hubiera debido denegarse, ya que los acuerdos sobre precios beneficiaban exclusivamente a los fabricantes e importadores y no proporcionaban ninguna ventaja a los usuarios.

IV. Cuarto motivo: la pretendida infracción del artículo 190 del Tratado por el hecho de que la Comisión no examinara suficientemente las alegaciones de las demandantes

86 Según las demandantes, la Comisión ignoró sus alegaciones en todas las fases del procedimiento. Ninguna de sus alegaciones aparece en la Decisión.

87 Según la Comisión, no es necesario que recoja en su Decisión todas las alegaciones formuladas por las partes.

88 Procede recordar que, según reiterada jurisprudencia, si bien la Comisión está obligada, con arreglo al artículo 190 del Tratado, a motivar sus decisiones indicando los elementos de hecho y de Derecho en los que se basa la justificación legal de la medida y las consideraciones que la han llevado a tomar su decisión, no se exige que aborde todos los elementos de hecho y de Derecho invocados por cada interesado durante el procedimiento administrativo. Por consiguiente, procede desestimar también el cuarto motivo.

V. Alegaciones relativas a la cuantía de las multas

89 Las cuantías de las multas impuestas son las siguientes: 350.000 ECU a British American Tobacco; 425.000 ECU a Sigarettenfabriek Ed. Laurens BV; 100.000 ECU a Theodorus Niemeyer BV; 125.000 ECU a Philip Morris Holland BV; 150.000 ECU a R.J. Reynolds Tobacco BV, y 325.000 ECU a Turmac Tobacco Co. BV.

90 Todas las demandantes alegan que, en el caso de que el Tribunal de Justicia mantuviera las multas, para fijar su cuantía debería tomar en consideración una serie de elementos, a saber, la duración de los acuerdos (sólo tres meses en el caso de los acuerdos sobre precios), el hecho de que las demandantes creyeran de buena fe que la notificación del acuerdo-marco SSI conllevaba la notificación del acuerdo sobre precios de 1978 y el carácter nacional de los acuerdos. Además, el Tribunal de Justicia debe tener en cuenta, a su entender, los efectos del marco jurídico y el papel que desempeñó la Administración.

91 A juicio de la Comisión, está claro que las demandantes eran conscientes de que sus acuerdos eliminaban la competencia tanto a través de los márgenes como a través de los precios de venta al por menor. Por lo demás, no niegan haber celebrado dichos acuerdos con conocimiento de causa, sino que se limitan a sostener que, en el mercado de que se trata, no podía haber ninguna competencia eficaz. En consecuencia, la Comisión afirma que se cumplían los requisitos del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17.

92 Procede observar, en primer lugar, que, dado que el acuerdo sobre precios de 1978 no constituye en modo alguno la aplicación del acuerdo-marco SSI de 1976, las demandantes no pueden alegar que creyeron de buena fe que la notificación del primer acuerdo se extendía al acuerdo sobre precios.

93 En segundo lugar, el carácter nacional de los acuerdos sobre precios tampoco puede considerarse una circunstancia atenuante, puesto que dichos acuerdos podían afectar al comercio entre los Estados miembros.

94 En tercer lugar, aun suponiendo que la inducción por parte de la Administración constituyera una circunstancia atenuante, basta comprobar que, en el presente caso, éstas no indujeron a celebrar los acuerdos contrarios a la competencia condenados por la Comisión.

95 En cuarto lugar, del punto 167 de la Decisión impugnada se desprende que la Comisión tuvo en cuenta la duración de las infracciones. Aun reconociendo que los acuerdos sobre precios tuvieron una duración bastante breve, la Comisión subrayó acertadamente que los acuerdos se produjeron precisamente en el período durante el cual era posible la competencia en precios. Por consiguiente, su breve duración no puede considerarse una circunstancia atenuante.

96 Por último, respecto del marco jurídico, la Comisión indicó que en cierto modo restringía la libertad de acción de las partes, aunque sin suprimirla, y lo tuvo en cuenta al fijar la cuantía de las multas. No procede modificar su apreciación sobre este particular.

97 Algunos demandantes alegan también circunstancias atenuantes particulares. Así, Philip Morris Holland y British American Tobacco observan que se esforzaron por adaptar la estructura de la SSI para hacerla conforme al

Derecho de la competencia. Según afirman, fue gracias a sus esfuerzos por lo que el acuerdo-marco de 1976 pudo firmarse y notificarse a la Comisión. Niemeyer, por su parte, subraya que su cuota de mercado en los Países Bajos se ha reducido mucho en estos últimos años. Por último, Reynolds sostiene que, al haber entrado más tarde en el mercado neerlandés, creyó de buena fe que podía participar lícitamente en los acuerdos existentes en el sector del tabaco.

98 La argumentación de Philip Morris Holland y de British American Tobacco no puede acogerse. En efecto, si se les impuso una multa no fue en razón de su participación en el acuerdo-marco SSI, sino porque participaron en los acuerdos sobre precios de 1974, 1975 y 1978. En estas circunstancias, carece de pertinencia el hecho de que se esforzaran para que la estructura de SSI se atuviera al Derecho de la competencia.

99 Además, en contra lo que afirma la demandante Niemeyer, la Comisión tuvo en cuenta la cuota de mercado de las diferentes empresas. En efecto, de los autos se desprende que la cuantía de cada multa constituye un porcentaje del volumen de negocios registrado en 1981 por cada empresa sancionada. Ahora bien, el volumen de negocios refleja la cuota de mercado de que disponía cada empresa en el momento de adoptarse la Decisión de la Comisión. Por consiguiente, la Comisión ya tuvo en cuenta la eventual disminución de la cuota de mercado de Niemeyer producida entre la celebración de los acuerdos y la adopción de la Decisión.

100 Por último, procede destacar que, durante el procedimiento ante este Tribunal de Justicia, la Comisión admitió que, debido a su entrada posterior en el mercado neerlandés, Reynolds tuvo un papel menos activo que las otras demandantes. No obstante, de las explicaciones dadas por la Comisión al Tribunal de Justicia se desprende que la multa se fijó aplicando un mismo porcentaje del volumen de negocios a todas las demandantes, sin que se tuviera en cuenta el papel menos activo desempeñado por Reynolds. En estas circunstancias, procede reducir la multa impuesta a Reynolds de 150.000 a 100.000 ECU, o sea, 260.884 HFL.

101 Del conjunto de las consideraciones expuestas se desprende que deben desestimarse en su totalidad los recursos de la Stichting Sigarettenindustrie,

Philip Morris Holland BV, Theodorus Niemeyer BV, British-American Tobacco BV, Sigarettenfabriek Ed. Laurens y Turmac Tobacco, y que el recurso de Reynolds debe estimarse en la medida en que tiene por objeto la reducción de la multa, y desestimarse en todo lo demás.

Costas

102 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, cuando se estimen parcialmente las pretensiones de una y otra parte el Tribunal podrá repartir las costas, en su totalidad o en parte. Al haberse estimado parcialmente el recurso de Reynolds, cada parte abonará sus propias costas por lo que respecta al recurso nº 261/82. Con respecto a los demás recursos, por haber sido desestimados los motivos formulados por las demandantes, procede condenarlas solidariamente en costas.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Quinta)

decide:

1) **Reducir la multa impuesta a Reynolds de 150.000 a 100.000 ECU, es decir, 260.884 HFL.**

2) **Desestimar el recurso de Reynolds en todo lo demás.**

3) **Desestimar los demás recursos.**

4) **Por lo que respecta al recurso nº 261/82, cada parte abonará sus propias costas.**

5) Por lo que respecta a los demás recursos, condenar solidariamente en costas a las demandantes.

Everling Joliet

Due Galmot Kakouris

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 10 de diciembre de 1985.

El Secretario
P. Heim

El Presidente de la Sala Quinta
U. Everling