



## RESOLUCION

(Expediente S/0075/08 NISSAN)

## CONSEJO

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente  
D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Vicepresidente  
D. Emilio Conde Fernández-Oliva, Consejero  
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero  
D<sup>a</sup>. Pilar Sánchez Núñez, Consejera  
D. Julio Costas Comesaña, Consejero  
D<sup>a</sup>. M<sup>a</sup>. Jesús González López, Consejera  
D<sup>a</sup>. Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 4 de Mayo del 2009

EL PLENO del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia, con la composición expresada al margen y siendo Ponente el señor Consejero Don Fernando Torremocha y García-Sáenz, ha dictado Resolución en el Expediente S/0075/08 NISSAN, iniciado a virtud de denuncia de ESTELLA MOTOR SA., contra Nissan Ibérica SA., por supuesta violación del Reglamento Comunitario (CE) 1400/2002 de la Comisión de 31 de Julio del 2002, relativo a la aplicación del apartado 3 del Artículo 81 del Tratado, a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos a motor, consistente en *rescindir unilateralmente el contrato de taller autorizado*.

## ANTECEDENTES DE HECHO

**PRIMERO.-** La entidad denunciante es concesionaria de la marca *NISSAN* y taller autorizado desde 1986, teniendo asignada la demarcación de Estella (Navarra) donde se ubica. No obstante, a partir de la reestructuración que Nissan Ibérica SA., llevó a cabo en 2003 con motivo de la entrada en vigor del Reglamento (CE) 1400/2002 pasó a ser subconcesionario de la marca, dependiendo directamente, en lo concerniente a la venta de coches nuevos, del concesionario Autoagrícola Tudela SL., sito en Fontellas (Navarra), aunque se mantuvo como taller autorizado de NISSAN, como única vinculación contractual directa con ésta.



La entidad mercantil denunciante manifiesta que NISSAN IBERIA SA., con la excusa de realizar una reestructuración de su red de venta y servicios postventa, infringe el Reglamento Comunitario 1400/2002, por cuanto para poder permanecer en la red de talleres de la marca, le exige vender la mayoría del capital de su sociedad al concesionario del que depende, esto es, a AUTOAGRICOLA TUDELA SL., infringiendo el Artículo 1 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia.

**SEGUNDO.-** El día 12 de Enero del 2007, NISSAN IBERIA SA., remitió a la denunciante una carta (Folio 87) *de denuncia de taller autorizado de su red*, similar a la enviada al resto de talleres de la misma, justificando tal iniciativa “*en su intención de acometer una reorganización sustancial de la red de ventas y servicio, que afectará a la estructura de la red, a la ubicación y condiciones de los puntos de la red*”.

Nissan Ibérica SA., concedía un preaviso de dos años, fijando el 31 de Enero del 2009 como fecha definitiva de extinción del contrato.

**TERCERO.-** Asimismo, en una segunda carta sin fecha, NISSAN IBERIA SA., comunicaba a la denunciante que “*...la terminación de su contrato de taller autorizado vigente con NISSAN no implicará necesariamente que deban abandonar la red NISSAN*”, ofreciéndole mantenerse en la red de talleres si aprobaba una auditoría con los nuevos estándares que fijase y comunicase para el sistema de distribución cualitativa en servicios postventa.

**CUARTO.-** Con fecha 29 de Enero del 2007, AUTOAGRICOLA TUDELA SL., comunicaba a la denunciante por carta (Folio 90) su denuncia del contrato de subconcesión que les vinculaba y justificaba su ruptura en la denuncia que, a su vez, Nissan Ibérica SA., había realizado el 12 de Enero del 2007, del contrato de concesionario de Autoagrícola Tudela SL.

**QUINTO.-** El día 6 de Julio del 2007, la denunciante recibió un correo electrónico de Autoagrícola Tudela SL., que incluía como anexo un documento denominado “*Memorando de acuerdo entre Nissan Ibérica SA., y Autoagrícola Tudela SL*” en el que se establecían los términos y condiciones bajo los que, la segunda, tras la terminación del contrato de concesión *podría* seguir explotando la concesión en la demarcación de Tudela, para la distribución de vehículos así como los correspondientes servicios postventa.

El Memorando contenía una serie de compromisos mutuos que, respecto a Autoagrícola Tudela SL., son de naturaleza comercial, técnica, estética, contractual, financiera y geográfica, implicando todos ellos un aumento de las instalaciones y de las ventas. El último aspecto incluye la consideración de un doble establecimiento, uno principal en su propia sede en Fontellas y otro satélite de ventas del anterior, localizado en Estella. Para ello, el Memorando consideraba varias opciones: (a) preferentemente Autoagrícola Tudela SL., debería realizar durante el año 2007 la absorción (take over) como



mínimo del 51% del capital del subconcesionario Estella Motor SA; (b) la asociación con otro empresario local; o (c) la construcción de una nueva sede en Estella.

**SEXTO.-** En la red NISSAN la cláusula 34 del contrato de subconcesionario (Folios 473 y 474) limita la capacidad de éste de cederlo o transferirlo, total o parcialmente, sin la autorización escrita y previa del concesionario. Pero también afirma que el concesionario reconoce al subconcesionario el derecho a ceder los derechos y obligaciones derivados de dicho contrato. Lo mismo hace la cláusula 32 del contrato de taller autorizado de la red NISSAN (Folio 439) respecto de los derechos y deberes de cesión.

Ninguno de dichos contratos otorga a la casa cedente el poder de absorber el capital de cualquiera de los miembros de su red oficial.

**SÉPTIMO.-** La reacción de la denunciante fue el envío el 14 de Abril del 2008 de una comunicación a Nissan Ibérica SA., y Autoagrícola Tudela SL., (Folio 104) *en la que les notificaba la resolución con efectos 20 de Mayo del 2008 de los contratos de taller autorizado y de subconcesionario que les unía, respectivamente, con ellas.*

**OCTAVO.-** La Dirección de Investigación de esta Comisión Nacional de la Competencia, al objeto de conocer la realidad de los hechos denunciados en orden a determinar si existían indicios de infracción, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 49.2 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia, acordó llevar a cabo una información reservada, como diligencia previa a la incoación de expediente sancionador, si en su caso procediere.

Por ello, requirió a Nissan Ibérica SA., información relativa a la relación estructural con los talleres colaboradores de su red; y a la denunciante, la aportación de cartas dirigidas al fabricante.

La información recabada se resume:

#### 1. La red comercial de NISSAN

A comienzos del año 2001 existían dentro de la red oficial de NISSAN algunas figuras, tales como 'punto de venta', 'sucursales' y 'talleres' que eran nombrados directamente por el concesionario y sin la intervención de NISSAN, como sus colaboradores dentro de su demarcación, para desarrollar una actividad similar y complementaria de la llevada a cabo desde la instalación principal del concesionario. Además, antes de la aprobación del Reglamento 1400/2002, la red de ventas de NISSAN se basaba en un sistema de distribución selectiva y exclusiva cuya combinación quedó prohibida con el nuevo Reglamento.

Desde entonces, NISSAN ha realizado dos reestructuraciones de su red. La primera tuvo lugar tras la publicación del Reglamento (CE) 1400/2002, en el período transitorio fijado



para su entrada en vigor, y la segunda se inició el 12 de enero de 2007 y se hizo efectiva el 31 de enero de 2009.

### 1.1) Primera Reestructuración de la Red comercial de NISSAN: 2002-2003

Si bien el 30 de septiembre de 2002, fecha de inicio de esta reestructuración, existían en la Red de NISSAN concesionarios, sucursales, puntos de venta y talleres, en la cuantía indicada en el cuadro que sigue, a partir del 1 octubre de 2003, fecha de finalización del período transitorio para la aplicación del Reglamento (CE) 1400/2002, tras la finalización de esta primera reestructuración de la Red NISSAN, desaparecen el taller y el punto de venta, y se introducen las figuras de Taller Autorizado y de Subconcesionario (figura esta similar a la de punto de venta, excepto por la obligación de cumplir unos criterios de selección similares a los que cumplen los concesionarios), manteniéndose las figuras de Concesionario y Sucursal.

Desde ese momento la Red NISSAN de venta de vehículos nuevos abandona el sistema de distribución selectiva y exclusiva, y se organiza, en torno a un sistema de distribución selectiva cuantitativa en dos niveles: el Concesionario que se constituye como la entidad de primer nivel de la red, y que mantiene la posibilidad de tener una o varias ubicaciones, (sucursales), en su demarcación geográfica, y el Subconcesionario como entidad de segundo nivel, que distribuye vehículos del Concesionario. Con respecto al servicio postventa, este se organiza en torno a un sistema de distribución selectiva cualitativa, con los talleres autorizados como eje del mismo.

#### Evolución de la red comercial de NISSAN desde 2001.

año	Concesionarios	Sucursales <sup>1</sup>	Puntos de venta <sup>2</sup>	Subconcesionarios <sup>3</sup>	Talleres <sup>2</sup>
01/01/2001	146	98	65	-	328
01/01/2002	122	101	107	-	301
01/01/2003	109	97	122	-	283
01/01/2004	80	90	-	195	8
01/01/2005	79	94	-	192	12
01/01/2006	79	93	-	159	13
01/01/2007	79	88	-	133	15
01/01/2008	83	80	-	112	10

1 Instalaciones del propio Concesionario complementarias de la principal.

2 Entidades, personas o instalaciones que nombraba el concesionario como colaboradores suyos sin intervención de NISSAN.

3 Empresas independientes que actúan para la venta de vehículos como distribuidores en la red de ventas del concesionario y como servicios postventa en la red oficial de NISSAN.



El Concesionario y el Taller Autorizado disponen de un contrato directo con NISSAN, y el Subconcesionario de un contrato directo con el Concesionario, que se acomoda al modelo suministrado por NISSAN al efecto y con el objeto de garantizar que su contenido es acorde con el Reglamento (CE) 1400/2002, pero sin relación alguna con el fabricante.

Al concluir esta primera reestructuración de su Red, NISSAN disponía de 80 concesionarios, 88 sucursales y 220 subconcesionarios, dependiendo de 62 concesionarios y de los cuales 24 eran antiguos concesionarios.

En esta reestructuración ESTELLA MOTOR, S.A. pasó a ser subconcesionario desde su posición de concesionario en la red.

## 1.2) Segunda Reestructuración de la Red comercial de NISSAN: 2007

Esta reestructuración responde al objetivo, plasmado por NISSAN en su denominado plan TOP3, lanzado a principios de 2007 y publicitado en los medios de comunicación a lo largo de todo 2007, (folios 191 a 219), de relanzamiento de las ventas en España con el objetivo de alcanzar en 2010 la cifra de 100.000 vehículos vendidos. Con este plan NISSAN pretende potenciar una red de concesionarios con mayor capacidad, tamaño e implantación.

En lo que concierne al sistema de distribución, el plan TOP3 de NISSAN prevé,

- la creación de un sistema de distribución selectiva cualitativa y cuantitativa en un sólo nivel, del que la figura central sea el concesionario.
- la especialización de las instalaciones de venta y postventa según producto: es decir, una Red, concentrada en núcleos de población urbana dedicada a la venta y servicios postventa de turismos, vehículos todo terreno y vehículos comerciales ligeros, y otra Red para la venta y servicios postventa de los vehículos industriales.

El plan TOP3 de NISSAN se concentra en la especialización de los concesionarios y en la segregación de una parte de los mismos para su incorporación en la red de vehículos industriales. Por ello, la reestructuración afecta especialmente al nivel de los subconcesionarios, los cuales, desde el envío de la carta de NISSAN de rescisión de contrato con el conjunto de la red, han disminuido en mayor medida que otras figuras de la red: el número de concesionarios ha disminuido en 4, el de sucursales en 8 y el de subconcesionarios en 21.

## 2. Otros hechos acreditados

- 1) Como primera reacción a las cartas de conclusión de relación de NISSAN y AUTOAGRÍCOLA TUDELA, S.A., ESTELLA solicitó por carta de 31 de mayo



de 2007 (folio 528) continuar en la red de NISSAN como taller autorizado y como concesionario independiente, reclamando el cumplimiento de unos supuestos acuerdos verbales anteriores alcanzados con NISSAN y AUTOAGRÍCOLA TUDELA, S.A., según menciona en dicha carta.

- 2) NISSAN contestó el 21 de junio de 2007 (folio 483) que, extinguida la relación contractual el 31 de enero de 2009, ESTELLA podía volver a solicitar la pertenencia a la red de talleres autorizados, especificando primero si quería especializarse en la gama de turismos, todo terreno y comerciales ligeros o en la de vehículos industriales. NISSAN indicó a ESTELLA, además, su falta de interés respecto a la petición de esta de ser concesionario de la red NISSAN.
- 3) Con fecha 1 de diciembre de 2007 (folio 533), ESTELLA comunicó a NISSAN y a su concesionario su intención de convertirse en distribuidor y en taller multimarca. El día 20 de dicho mes, NISSAN respondió recordando a ESTELLA que como distribuidor de coches depende de su concesionario remitiéndole a AUTOAGRÍCOLA TUDELA, S.A. para la distribución de otras marcas de vehículos, y recordándole, a su vez, la necesidad de mantener el cumplimiento de los estándares de selectividad de taller autorizado NISSAN aunque se empiecen a prestar servicios post-venta a otras marcas.
- 4) Con la resolución de contrato con NISSAN y con AUTOAGRÍCOLA TUDELA, de fecha 14 de abril de 2008, ESTELLA empieza con NISSAN una discusión respecto a presuntas cantidades adeudadas entre ellas y presenta denuncia ante la Comisión Nacional de Competencia un mes más tarde.

**NOVENO.-** El Consejo deliberó y falló este asunto en su reunión del día 29 de abril de 2009.

**DÉCIMO.-** Son partes interesadas como denunciante Estella Motor SA. y como denunciado Nissan Iberia SA.

## **FUNDAMENTOS DE DERECHO**

**PRIMERO.-** En lo atañente a la *resolución unilateral del contrato de taller autorizado*, el Reglamento (CE) 1400/2002 (cuya aplicación al presente expediente no es controvertida), en su Artículo 3.4 dispone que “*el proveedor que desee resolver un acuerdo deberá cursar un preaviso de resolución por escrito, exponiendo con detalle las razones objetivas y transparentes de la resolución*”.

Y en el siguiente apartado quinto de este Artículo 3 establece que “*la exención se aplicará a condición de que el acuerdo vertical celebrado por el proveedor de vehículos de*



*motor nuevos con un distribuidor o taller de reparación autorizado establezca: (b) o que el acuerdo se concluye por un periodo indefinido ; en este caso, el plazo de preaviso para la resolución ordinaria del acuerdo deberá ser al menos de dos años para ambas partes ; este periodo se reducirá a un año como mínimo cuando (ii) el proveedor resuelva el acuerdo cuando sea necesario reorganizar el conjunto o una parte sustancial de la red”.*

Este Consejo, asume la argumentación seguida por la Dirección de Investigación, al entender que NISSAN IBERIA SA., ha seguido las pautas marcadas por el Reglamento Comunitario en orden al contenido de su carta de preaviso de resolución del contrato (Folio 481) al concretar que se debe a *“la intención de acometer una reorganización sustancial de la red de ventas y servicio, que afectará a la estructura de la red, a la ubicación y condiciones de los puntos de la red, así como a los productos que serán objeto de venta y servicio en cada punto”.*

NISSAN IBERIA SA., en su comunicación epistolar de 12 de Enero del 2007 concreta que se acoge al periodo de preaviso de dos años, en cumplimiento del Artículo 3.5b del Reglamento (CE) 1400/2002, en concordancia con lo dispuesto en la cláusula 27.1 del contrato de taller autorizado que le vinculaba con ESTELLA MOTOR SA., si bien podría haberlo hecho con un preaviso de un año, de conformidad con lo dispuesto en el propio Artículo 3.5bii.

En otro orden de cosas, NISSAN IBERIA SA., en comunicaciones epistolares posteriores (Folios 89 y 289) comunicó a todos los miembros de su red de talleres que *“la rescisión del contrato sería con fecha 31 de Enero del 2009 y que a partir de ese día podrían volver a solicitar su inclusión como taller autorizado en la red oficial”, “con los nuevos standares de la actividad de venta y postventa”, “tanto para acceder, en su caso, como para continuar en el desarrollo de las actividades de venta, servicio y entrega de los productos NISSAN”.* Extremos todos ellos que tienen su desarrollo en la posterior comunicación de 4 de Abril del 2008 al decir que *“toda empresa interesada debe realizar una provisión de fondos de 900 euros para cubrir los gastos y honorarios de un auditor externo que pueda certificar que dicha empresa cumple los standares de selección mencionados”.*

Las anteriores comunicaciones epistolares se vieron reforzadas por la campaña de prensa desarrollada a lo largo de la primera mitad del 2007, en la que se difundió la reorganización a efectuar y la explicación de diversos aspectos de la misma.

- El Periódico de Cataluña (13 enero de 2007).- *“El plan prevé la mejora de la rentabilidad de los concesionarios mediante un proceso de concentración de la red actual”.*
- El Comercio de Gijón (30 noviembre de 2007).- *“...la compañía ha apostado por una importante reorganización de la red comercial, con el fin de crear instalaciones diferenciadas y especializadas en turismos y 4x4, y en vehículos comerciales e industriales”.*



- Expansión (2 de julio de 2007).- *“El plan supondrá que los 132 miembros de la red secundaria de ventas (establecimientos de menor tamaño y con unos estándares de calidad más bajos que un concesionario oficial) se integrarán en la red principal, mediante la venta de todo o la mayoría de su capital. El objetivo es contar a partir de enero de 2009 con una sola red de 86 empresas concesionarias”.*
- Cinco Días (8 de junio de 2007).- *“Los concesionarios y NISSAN invertirán 350 millones de euros hasta 2009 en la reordenación contemplada en el plan comercial en marcha”.*
- El Economista (8 de junio de 2007).- *“Divorcio en NISSAN: se separan los turismos y las furgonetas. En 2009, los concesionarios tendrán dos locales distintos. Nuestra intención es que el número de concesionarios a finales de 2009 sea de 86. Cada concesión contaría con un mínimo de dos tiendas”.*

Por ello se puede concluir diciendo: (1) que la actuación de NISSAN IBERIA SA., lo fue con amparo de lo dispuesto en el Reglamento (CE) 1400/2002 al respetar las formas y plazos contenidos en el Artículo 3, apartados 4 y 5, y en las cláusulas de los contratos firmados por la denunciante con Nissan Iberia SA., y Autoagrícola Tudela SL., (plazos de preaviso y motivación de la resolución); (2) dada la publicidad de la información periodística, no sería admisible que empresas pertenecientes al sector de la distribución del automóvil pudieran afirmar su desconocimiento en los términos de la renovación de la red NISSAN.

Lo que lleva al acuerdo de no incoar expediente sancionador y el archivo de las actuaciones al no apreciarse una vulneración del Artículo 1 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia y Artículo 81 del Tratado de la Unión Europea.

**SEGUNDO.-** En lo atañente a la supuesta intención de NISSAN IBERIA SA., de que su concesionaria Autoagrícola Tudela SL., absorbiese (*take over*) el capital del concesionario denunciante, el Reglamento (CE) 1400/2002 en su Artículo 3.3 dispone que *“la exención se aplicará a condición de que el acuerdo vertical celebrado con el distribuidor o taller de reparación indique que el proveedor está de acuerdo con la transferencia de los derechos y obligaciones que resulten del acuerdo vertical a otro distribuidor o taller de reparación que pertenezca al sistema de distribución y elegido por el distribuidor o taller de reparación mencionado en primer lugar”.*

La Guía Explicativa del reglamento 1400/2002 interpreta este artículo en el sentido de que *“los talleres de reparación autorizados tienen derecho y son libres para vender su taller a otro taller autorizado de la misma marca”.*

Esta filosofía es recogida en los contratos de subconcesión y de taller autorizado firmados entre AUTOAGRÍCOLA TUDELA SL. y NISSAN, respectivamente, con ESTELLA. En estos, las cláusulas 34 y 32, respectivamente, recogen que *“el*





*subconcesionario tiene el derecho, que el concesionario expresamente reconoce, de ceder los derechos y obligaciones derivados de su contrato a un subconcesionario de la misma clase y naturaleza miembro de la red oficial de NISSAN o de la red comercial de NISSAN EUROPE” (folio 473) y que “el taller autorizado podrá ceder los derechos y obligaciones derivados de su contrato, a una empresa perteneciente a la red de talleres autorizados de la misma clase y naturaleza”.*

Por tanto, los contratos firmados por ESTELLA, que determinan sus relaciones económicas con AUTOAGRÍCOLA TUDELA SL. y NISSAN, le reconocen libertad plena para vender libremente sus negocios dentro de la red oficial respectiva a la que pertenecen, sin verse, para ello, condicionada por presuntos acuerdos de absorción de su capital por las mismas. El reconocimiento de este derecho (que no obligación) en los contratos supone para ESTELLA la mejor defensa ante la presunta intención de NISSAN y AUTOAGRÍCOLA TUDELA SL. de forzarle a vender una parte de su empresa.

Pero, además, conviene tener en cuenta que frente a la denuncia de ESTELLA, no existen indicios de que NISSAN haya tenido intención en ningún momento de obligar a ESTELLA a vender su negocio. El único indicio en este sentido es la existencia de un Memorando cruzado entre AUTOAGRÍCOLA TUDELA SL. y NISSAN, por el que esta empresa presenta tres opciones para el futuro de su distribución en esa zona de Navarra.

Lo que lleva al acuerdo de no incoar expediente sancionador y el archivo de las actuaciones al no apreciarse una vulneración del Artículo 1 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia y Artículo 81 del Tratado de la Unión Europea.

**TERCERO.-** Respecto al posible rechazo injustificado a admitir a ESTELLA como parte de la red oficial de talleres autorizados y concesionarios, que a su vez ha sido denunciado, debe ser examinada a la luz del Reglamento 1400/2002.

El citado Reglamento (CE) 1400/2002 establece unas normas de competencia tendentes a eliminar barreras de entrada en los sectores de distribución de vehículos de motor y en los servicios de postventa. Para ambos casos, el Reglamento establece que, en el sistema de distribución selectiva cualitativa, los proveedores o fabricantes no pueden limitar el número de talleres autorizados si éstos cumplen los criterios de selección cualitativa establecidos por dichos fabricantes. Para poder acceder a una red de talleres autorizados es preceptivo cumplir con los estándares de selección.

Por otra parte, NISSAN IBERIA SA., había puesto de manifiesto a la denunciante el 21 de junio de 2007 que, extinguida la relación contractual el 31 de enero de 2009, ESTELLA podía volver a solicitar la pertenencia a la red de talleres autorizados, especificando primero si quería especializarse en turismos, todo terreno y comerciales ligeros o en vehículos industriales –aspecto este novedoso de la reestructuración realizada,



como se ha visto en el apartado III.1.2) de las Actuaciones-, pasando, a partir de esa fecha, la auditoría de los estándares de selección.

La denunciante no ajustó su petición de pertenecer a la red de talleres ni a los pasos fijados por el fabricante, ni a la nueva estrategia de NISSAN para constituir una nueva red. Por el contrario, intentó primero, hacer valer sus méritos y realizar una solicitud de taller de la marca, no de la gama de vehículos, para, posteriormente, cambiar dicha solicitud por la de constituirse en distribuidor y taller multimarca.

**CUARTO.-** La Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia, puntualiza en su Exposición de Motivos que *“la existencia de una competencia efectiva entre las empresas constituye uno de los elementos definitorios de la economía de mercado y lo es así, porque disciplina la actuación de las empresas y reasigna los recursos productivos a favor de los operadores y las técnicas más eficientes, trasladando esta eficiencia productiva al consumidor en la forma de menores precios o de aumento de la cantidad ofrecida, de su variedad y calidad, con el consiguiente aumento del bienestar del conjunto de la sociedad”*.

La Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia, define las conductas que restringen la competencia, prohibiendo los acuerdos entre empresas (Artículo 1), el abuso de posición de dominio (Artículo 2) y el falseamiento de la libre competencia (Artículo 3).

El apartado cuarto de su Artículo 1 dispone que *“la prohibición del apartado 1 no se aplicará a los acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas o prácticas concertadas o conscientemente paralelas que cumplan las disposiciones establecidas en los Reglamentos Comunitarios relativos a la aplicación del apartado 3 del Artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos, decisiones de asociaciones de empresa y prácticas concertadas, incluso cuando las correspondientes conductas no puedan afectar al comercio entre los Estados miembros de la Unión Europea”*.

En lo relativo al sector del automóvil, es el reglamento (CE) 1400/2002 de 31 de Julio el que se aplica a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos a motor.

En el presente expediente, analizada la información recabada y los hechos acreditados a la luz de la normativa aplicable, podemos concluir:

1º en lo referente a la conclusión del contrato de taller autorizado, puede afirmarse que el contrato de NISSAN con la demandante, que ha marcado la actuación de NISSAN, cumple con lo especificado en el Reglamento 1400/2002.

2º en relación a la no renovación de la concesión de taller autorizado a ESTELLA. En primer lugar, no se ha producido sino hasta el 31 de enero de 2009 su separación de la red,



señalando NISSAN los pasos a seguir, a partir de esa fecha, para que se produzca la incorporación a la nueva red. Sin embargo, ha sido ESTELLA, desde su autonomía empresarial, quien ha preferido romper la relación contractual que unía a ambas, sin que haya indicios de una negativa injustificada por parte de NISSAN a que ESTELLA forme parte de la red.

3º respecto al supuesto acuerdo entre AUTOAGRÍCOLA TUDELA SL. y NISSAN para forzar a ESTELLA a vender el 51% del capital de su empresa, no parece que el texto de los contratos firmados entre las tres lo permita. Además, la evidencia disponible se limita a la existencia de un Memorando cruzado entre AUTOAGRÍCOLA TUDELA SL. y NISSAN sobre las opciones que la segunda planteaba a la primera para mejorar la eficiencia de la distribución en la zona geográfica de ubicación de la primera. El propio texto del Memorando contempla la posibilidad de que no se alcance un acuerdo entre ESTELLA y AUTOAGRÍCOLA TUDELA y ante esa eventualidad plantea otras opciones. La Dirección de Investigación no entiende que este tipo de planteamiento sea susceptible de ser tipificado como un ilícito punible de acuerdo con la Ley de Defensa de la Competencia.

4º finalmente enfatizar que el objeto de la denuncia y su planteamiento debe deferirse al conocimiento del orden jurisdiccional civil, como competente para conocer por razón de la materia, al afectar a controversias privadas no afectatorias del interés general público.

De ahí que, con amparo en lo dispuesto en el Artículo 49.3 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia, este Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia acuerda la no incoación de expediente sancionador y el archivo de las actuaciones seguidas como consecuencia de la denuncia presentada por ESTELLA MOTOR SA., contra NISSAN IBERIA SA., por considerar que no hay indicios de infracción del Artículo 1 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia, ni del Artículo 81 del Tratado de la Unión Europea.

Vistos los preceptos citados y los demás de general aplicación, **EL CONSEJO**

### **HA RESUELTO**

**ÚNICO.-** Acordar, con amparo en el Artículo 49.3 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia, no incoar expediente sancionador y el archivo de las actuaciones seguidas como consecuencia de la denuncia presentada por ESTELLA MOTOR SA., contra NISSAN IBERIA SA., al considerar que no hay indicios de infracción del Artículo 1 de la Ley 15/2007 de 3 de Julio, de Defensa de la Competencia, ni del Artículo 81 del Tratado de la Unión Europea.



COMISIÓN NACIONAL  
DE LA COMPETENCIA

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación y notifíquese a los interesados, haciéndoseles saber que contra la misma no cabe recurso alguno en vía administrativa, pudiendo sí acudir ante el orden jurisdiccional contencioso-administrativo en el plazo de DOS MESES contados desde el siguiente al de su notificación.