

RESOLUCIÓN (Expte. 522/01, Mundial Fútbol 98)

Pleno

Excmos. Sres.:

Solana González, Presidente

Huerta Trolèz, Vicepresidente

Castañeda Boniche, Vocal

Pascual y Vicente, Vocal

Comenge Puig, Vocal

Martínez Arévalo, Vocal

Franch Menéu, Vocal

Muriel Alonso, Vocal

del Cacho Frago, Vocal

En Madrid, a 25 de julio de 2002

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal), con la composición expresada al margen y siendo Ponente D. Miguel Comenge Puig, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente 522/01 (1874/98 del Servicio de Defensa de la Competencia, en adelante, el Servicio, SDC) iniciado en virtud de denuncia de Incentive Solutions S.A. (CONVENCO) contra la Real Federación Española de Fútbol (RFEF) y contra Viajes El Corte Inglés S.A. (VECI), por presuntas conductas prohibidas por los artículos 1 y 6 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), consistentes en un acuerdo de distribución exclusiva entre RFEF y VECI y abuso de posición dominante al imponer condiciones abusivas y negar la venta de entradas para el Campeonato Mundial de Fútbol de 1998.

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El expediente se inicia con la denuncia presentada el 9 de septiembre de 1998 por CONVENCO contra la RFEF y VECI por supuestas prácticas restrictivas de la competencia, consistentes en la celebración de un acuerdo de distribución de entradas del Mundial de Fútbol Francia 98 con imposición de condiciones abusivas a CONVENCO y negativa de venta de dichas entradas.
2. El Servicio, tras llevar a cabo una información reservada y a la vista de los resultados de la misma, acordó con fecha 14 de enero de 1999 el archivo de las actuaciones.

3. Recurrido el acuerdo de archivo por la denunciante, el Tribunal dictó Resolución con fecha 15 de diciembre de 1999 (expte. r356/99), resolviendo:

“Primero.- Estimar el recurso interpuesto por CONVENCO INCENTIVE SOLUTIONS, S.A. contra el Acuerdo del SDC de 14 de enero de 1999 por el que se acuerda el archivo de las actuaciones originadas por la denuncia de dicha empresa contra la REAL FEDERACION ESPAÑOLA DE FÚTBOL y VIAJES EL CORTE INGLES.

Segundo.- Interesar al SDC la incoación de expediente, llevando a cabo los actos de instrucción necesarios para el esclarecimiento de los hechos.”

4. En cumplimiento de lo interesado por el TDC, por Providencia del Director General de Política Económica y Defensa de la Competencia de fecha 26 de enero de 2000, el Servicio incoó expediente sancionador por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en los artículos 1 y 6 de la LDC.
5. A la vista de la valoración de un conjunto de actuaciones de instrucción, la instructora del expediente, con fecha 4 de julio de 2000, propuso el sobreseimiento del presente expediente, dando traslado del mismo a las partes para la realización de las oportunas alegaciones.
6. Con fecha 1 de septiembre de 2000, y por necesidades del Servicio, fue nombrado nuevo Instructor del expediente, mediante Providencia del Director del Servicio.
7. Con fecha 23 de marzo de 2001, y por necesidades del Servicio, fue nombrada nueva Instructora del expediente, mediante Providencia del Director del Servicio.
8. A la vista de la valoración por parte de la instructora de las actuaciones practicadas y de las alegaciones formuladas por las partes a la propuesta de sobreseimiento, se procedió a formular, a tenor de lo preceptuado en el artículo 37.2 de la LDC, un Pliego de Concreción de Hechos constitutivos de infracción.
9. El 25 de julio de 2001 tuvo entrada en el Tribunal el Informe-Propuesta del Servicio previsto en el artículo 37.3 LDC, correspondiente al expediente sancionador 1874/98.
10. Por Providencia de 30 de julio de 2001 el Tribunal admitió a trámite el expediente, con el número 522/01, y lo puso de manifiesto a los interesados a fin de que pudieran solicitar la celebración de Vista y proponer las pruebas que estimaran necesarias.

11. Con fechas 3, 14 y 20 de agosto de 2001, respectivamente, VECI, RFEF y Conenco presentaron sus escritos de proposición de prueba.
12. Por Auto de 21 de marzo de 2002, el Tribunal resolvió sobre la pertinencia de las pruebas solicitadas y acordó no celebrar Vista por lo que, una vez practicadas las pruebas, por Providencia de 13 de mayo de 2002 puso de manifiesto el resultado de las mismas a los interesados para su valoración y concedió, por Providencia de 29 de mayo de 2002, un plazo de quince días para formular conclusiones.
13. Con fechas 27 de mayo, 18 de junio y 19 de junio de 2002, respectivamente, Conenco, VECI y RFEF presentaron sus escritos de conclusiones.
14. El Tribunal deliberó sobre este asunto en su sesión plenaria del día 9 de julio de 2002.
15. Son interesados:
Incentive Solutions S.A.
Real Federación Española de Fútbol
Viajes El Corte Inglés S.A.

HECHOS PROBADOS

El Tribunal considera probados los siguientes hechos:

1. La Real Federación Española de Fútbol (RFEF), es una entidad asociativa privada de utilidad pública, que se rige por la Ley 10/1990 de 15 de octubre del Deporte, por el Real Decreto 1835/1991, de 20 de diciembre, sobre Federaciones Deportivas Españolas, por las restantes disposiciones que conforman la legislación deportiva española vigente, por sus Estatutos y su Reglamento General y por otras normas de orden interno. Ostenta la representación de la Federación Internacional de Fútbol (FIFA) y de la Federación Europea (UEFA) en España, así como la de España en las actividades y competiciones de carácter internacional celebradas dentro y fuera del territorio del Estado. Para llevar a cabo la administración, gestión y organización de las competiciones de fútbol, la RFEF realiza actividades de carácter económico, en particular las que se refieren a la venta de entradas y derechos de retransmisión por las que obtuvo en 1997 y 1998 ingresos considerables. (Memoria 1997-98, declarada confidencial a petición de RFEF).

Viajes El Corte Inglés (VECI), es una agencia de viajes perteneciente al grupo de empresas de El Corte Inglés. Actúa como mayorista y minorista en el sector de las agencias de viajes.

Convenco Incentive Solutions es el nombre comercial de una entidad mercantil anónima denominada "INCENTIVE SOLUTIONS, S.A.", que actúa como una agencia de viajes con experiencia en materia de distribución de entradas para eventos deportivos. En 1994, con motivo del mundial de fútbol de EE.UU. fue nombrada por la entidad organizadora Tour Operador Autorizado en España para la distribución de entradas.

2. SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA COPA MUNDIAL DE FÚTBOL 1998.

La Federación Internacional de Fútbol (FIFA) organiza cada cuatro años una competición internacional entre las selecciones nacionales de los Estados miembros, conocida como "Mundial de Fútbol" o "Copa Mundial de Fútbol". El artículo 34 del Reglamento FIFA sobre la Copa del Mundo Francia'98 establece lo siguiente:

- 1.-El Comité Organizador Local será responsable del sistema completo de la producción, los precios, la distribución y la venta de las entradas, pero dicho sistema deberá ser aprobado por la FIFA.
- 2.- Hasta un 20% de las entradas comprobables de todos los partidos (1/3 de cada una de las categorías: 1ª, 2ª y 3ª) deberán reservarse para las asociaciones miembro de la FIFA, la cual establecerá directivas para la obtención de estas entradas.

En su calidad de organizador del Campeonato Mundial 1998, el Comité Organizador Francés (CFO, en adelante), tenía a su disposición 2.666.500 entradas para su posterior distribución, bien directamente o a través de los canales oficiales de ventas. La distribución de entradas fue la siguiente:

- 28,12%, distribuido por el CFO al público en general
- 23,33%, distribuido por las Federaciones nacionales al público en general
- 6,58%, distribuido por las agencias de viajes oficiales al público en general
- 41,77%, asignado directamente por el CFO a diversas colectividades
- 0,20%, sin vender.

El CFO adoptó distintas medidas para evitar la reventa de las entradas vendidas directamente a particulares o empresas. Entre dichas medidas figuran la limitación de adquirir más de 2 entradas o 4 pases o la necesidad

de que figurasen en la entrada los datos de la persona que la hubiera adquirido. Además, quedaba prohibida la reventa de este tipo de entradas por particulares.

Por tanto, debido a la distribución de entradas antes expuesta, sólo un 29,91% de las entradas, las correspondientes a las distribuidas por las Federaciones nacionales y las agencias de viajes oficiales al público en general, eran susceptibles de ser revendidas.

El 24 de noviembre de 1997 el CFO anunció mediante nota de prensa que había elegido, para vender en todo el mundo el 6,58% de las entradas, a 17 agencias de viajes, de las que sólo cinco estaban facultadas para vender entradas en la zona UEFA.

Las entradas de los partidos se ofrecieron al público por parte de las agencias de viajes tras conocerse las identidades de los equipos que participarían en la fase final, es decir, después del sorteo efectuado el 4 de diciembre de 1997. Esto es, la práctica totalidad de las entradas puestas a disposición del público en general por parte de las agencias oficiales de viajes se efectuó una vez que se supo la composición del calendario de partidos de la fase final, después del 4 de diciembre de 1997.

Respecto a las entradas individuales vendidas directamente por el CFO, sólo 175.500 (un 6% del total de entradas disponibles y un 11% del total de entradas vendidas al público en general por cualquiera de los distintos canales) fueron vendidas a partir del 22 de abril de 1998 al público en general, que pudiese facilitar una dirección en el EEE. El resto de entradas individuales vendidas por el CFO, 181.000, se pusieron a disposición del público antes del sorteo del 4 de diciembre de 1997 y se vendieron al público que pudiese facilitar una dirección en Francia.

Las Federaciones nacionales de fútbol vendieron todas las entradas, que les fueron entregadas por la FIFA, correspondientes a los partidos de la primera vuelta tras el sorteo de los grupos, el 4 de diciembre de 1997, cuando ya se conocían las identidades de las selecciones participantes en dichos partidos. En ese mismo tiempo la FIFA dio a las Federaciones un pequeño porcentaje de las entradas para los partidos de la segunda vuelta; la asignación importante sólo fue para las Federaciones nacionales cuyos equipos se clasificaron para la segunda vuelta y se pondrían a la venta una vez conocidas todas las identidades de las selecciones participantes, es decir, a partir de 26 de junio de 1998. De esta forma, las Federaciones nacionales recibirían, principalmente, las entradas de interés para presenciar el juego de su selección.

3. SOBRE EL ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN

La RFEF recibió de la FIFA un total de 9.934 entradas, de las cuales cedió 5.631 para su venta a VECI (folio nº 88). De las 4.303 localidades que permanecieron en poder de la RFEF, 1.211 fueron distribuidas como invitaciones y 3.092 como entradas de pago destinadas a la atención de los pedidos de los diversos estamentos que constituyen la corporación futbolística (folios nº 225 y 226). (1)

Sólo dos empresas solicitaron de la RFEF la adjudicación de la distribución de las entradas del Mundial de Fútbol de 1998: Viajes el Corte Inglés, verbalmente el 11-10-97 y, CONVENCO mediante un escrito de fecha 22-12-97. Las otras agencias de viajes que se dirigieron a la RFEF únicamente solicitaron entradas para la reventa (folio nº 225).

Con fecha 9 de enero de 1998 la RFEF envió una carta a VECI concediéndole la exclusiva para la distribución de las entradas, carta que ambas partes señalan como único testimonio del acuerdo existente entre ellas para la distribución de las entradas para la Copa del Mundo Francia 98 (folios nº 90 a 92 y 124 a 126), pese a que en la misma se indicaba que el acuerdo de exclusividad quedaría supeditado a la elaboración y firma de un documento posterior.

En dicha carta la RFEF indicaba a VECI que podía cargar hasta un 15% en los precios oficiales y que debería abonar a la RFEF un 5% del total del importe final de venta (folio nº 90).

Junto con la necesidad de cumplir los requisitos establecidos por la FIFA para las Agencias distribuidoras y las condiciones generales de venta, la RFEF indicó a VECI la obligación de emitir facturas individualizadas de las ventas realizadas, separando el precio de las entradas de los eventuales subsidios complementarios, así como la de dar cuenta de las mismas recogiendo los datos de identificación de los compradores, debiendo registrar, conservar y centralizar por ordenador dicha información, manteniéndola a disposición de la policía, del CFO y de la FIFA. (folios nº 91 y 92).

En cuanto a la entrega de las entradas, se establece que serían editadas en mayo de 1998, que las solicitadas antes del 15 de enero de 1998 serían enviadas directamente a las Federaciones nacionales, y que las Federaciones de aquellos países cuyos equipos se hubieran clasificado para la fase final tendrían prioridad en la entrega (folio nº 92).

(1) La numeración de los folios se corresponde con el expediente del Servicio, salvo cuando se especifica que corresponden al del Tribunal.

Asimismo, la RFEF remitió a VECI todas las solicitudes de entradas que había recibido incluida la de CONVENCO, para su atención (folio nº 225).

4. SOBRE EL INCIDENTE DE DEVOLUCIÓN DE ENTRADAS EN 1996

El SDC solicitó a la RFEF el 30 de octubre de 1998 que manifestara el motivo por el que denegó a CONVENCO su petición de distribuidor de las entradas del Mundial 1998 (folio nº 213).

El 16 de noviembre de 1998 el SDC, al no haber recibido respuesta a la pregunta citada, replanteó la misma en los siguientes términos: *¿Por qué no tuvo en cuenta la petición de CONVENCO INCENTIVE SOLUTIONS S.A. para ser distribuidor de las entradas del mundial'98? y ¿Por qué no nombraron distribuidores de dichas entradas a Viajes El Corte Inglés y CONVENCO INCENTIVE SOLUTIONS?* (folio nº 246)

En su respuesta de 24 de noviembre de 1998, la RFEF indicó que CONVENCO le ofrecía un escaso nivel de fiabilidad como consecuencia de la experiencia negativa ocurrida en el pasado Campeonato de Europa de Naciones celebrado en Inglaterra en el verano de 1996. Según se había informado a la RFEF, CONVENCO realizó un pedido de entradas a su distribuidora oficial (VECI) para el partido entre España y Francia y un mes antes del encuentro devolvió las entradas con el consiguiente perjuicio a VECI que ya había cursado la solicitud a la UEFA (folio nº 248).

CONVENCO fue interesado por el SDC a dar una aclaración de la citada experiencia negativa de la RFEF. Así, en su escrito de 9 de diciembre de 1998, declaró que a mediados de febrero de 1996 solicitó entradas a VECI para el citado acontecimiento deportivo por un valor total de 2.143.672 Ptas., que abonó por adelantado mediante transferencia (ver folios nº 250 y 253). También reconoce que decidió cancelar parte del pedido por no haber recibido confirmación por parte de VECI sobre la categoría de las entradas solicitadas, pero que no devolvió las entradas porque aún no estaban en su poder. VECI le entregó entradas por un valor de 359.083 Ptas. y le reembolsó 1.748.160 Ptas. relativo a la petición de entradas canceladas. (ver folios nº 251, 254 y 255).

El SDC también recabó información sobre otro hecho similar de devolución de entradas, esta vez supuestamente por parte de VECI a la RFEF, con ocasión del Mundial USA'94 (folios nº 256, 336 y 410). La respuesta de la RFEF fue que no hubo distribuidor oficial para las entradas del citado evento y por tanto no procedía la respuesta sobre la devolución de las entradas (folio nº 257 y 417)

El Servicio considera posible que VECl incurriera en la misma conducta que la RFEF atribuye a CONVENCO para justificar su negativa de contratar con ésta, aunque no se ha podido contrastar ya que la RFEF no ha respondido completamente a la pregunta que le hizo el SDC de forma reiterada. La RFEF se limitó a indicar, como toda respuesta, que no hubo distribuidor oficial para la edición de 1994 (folios nº 256, 257, 336, 410 y 417).

5. SOBRE EL DEPÓSITO EXIGIDO POR VECl

El 22 de diciembre de 1997, CONVENCO solicitaba a la RFEF 600 entradas de cada uno de los tres partidos de la 1ª Fase en los que jugase España, para su reventa con paquetes turísticos (hotel, transporte) directamente o a través de agencias minoristas de viajes españolas. También manifestó su interés en ser concesionario en exclusiva o a compartir con otras agencias mayoristas (folio nº 30). El 5 de enero de 1998, informado de que la RFEF iba a efectuar la petición de entradas a la FIFA el 10 de enero, CONVENCO envió una petición adicional de entradas (folios nº 4 y 32).

El 9 de enero de 1998, VECl envió un fax a CONVENCO (folio nº 34 y 35) notificándole que había sido designado por la RFEF como “Canal de distribución”. Así mismo, le solicitaba un depósito por el importe del pedido de entradas que había hecho a la RFEF, en los siguientes términos: *“Para poder tramitar su pedido es necesario realizar un depósito en un plazo de 72 horas a contar a contar desde la fecha de este escrito”*.

CONVENCO llevó a cabo, durante los días 13 a 15 de enero, transferencias por un importe total de 6.315.040 ptas. El día 23 de enero envió otra transferencia por importe de 886.550 ptas. que completó con una nueva transferencia de 155.925 ptas. realizada el 18 de febrero (folios nº 37 a 52). Lo que suponía el pago completo de las entradas según lo exigido por VECl (transferencia bancaria al cambio de francos a pesetas, con un recargo del 15% sobre el precio oficial de las entradas).

A partir del 27 de febrero CONVENCO realizó varias reclamaciones de las entradas tanto a la RFEF como a VECl (folios nº 53 a 70).

El 17 de abril VECl, en respuesta a una carta de CONVENCO de 15 de abril (folio nº 72), notificó que no podía conceder las entradas y solicitaba los datos bancarios de CONVENCO para devolverle el depósito realizado.

6. SOBRE LAS COMPRAS DE CONVENCO EN CAUCES ALTERNATIVOS

CONVENCO adquirió entradas a los Tour Operadores Autorizados por el CFO para incorporarlas a paquetes turísticos. El cuadro siguiente recoge el suministro de entradas a CONVENCO, y el importe abonado (folios nº 1525

a 1527 y 1544 a 1605):

Tour operador autorizado	Número de entradas	Valor	Precio en ptas	Tipo de localidad
Voss + Votava Sportreisen	464	90.704 DM	7.716.354 ptas	316selec. española 48 otras
Prime Sport International	34	6000 \$	922.710ptas (entre 26.912 y 30.757 ptas/ entrada)	34selec. española
Cupido tickets	37	10.975 \$	1.687.790 ptas	1selec.esp, 36otras

También solicitó 600 entradas a *Great Portland Entertainments* que no le fueron suministradas ya que la empresa cerró por estafa (folio nº 1526). A la empresa *Gullivers Sports Travel*, otro Tour Operador Autorizado para el EEE, no le solicitó ninguna dado su elevado precio.

7. SOBRE LA INSUFICIENTE COLABORACIÓN DE VECI

VECI, en sus alegaciones presentadas ante el SDC el 12 de abril de 2000, indicó que las condiciones relativas a la exigencia de un depósito y sobre la imposibilidad de garantizar la obtención de las localidades se aplicaron por igual a todos los solicitantes de entradas. Añadía también que recibió peticiones por un total de 42.946 localidades y que la RFEF sólo puso a su disposición 5.631 (folio nº 399).

En respuesta a la solicitud de información por el Servicio de 15 de octubre de 1998 interesándose por los destinatarios de las entradas y las circunstancias del suministro (folio nº 87), VECI declaró que las entradas fueron distribuidas a Empresas Clientes habituales de VECI y que no comercializó ningún paquete de viajes, atendiendo únicamente a peticiones concretas de los patrocinadores de la Selección Española de Fútbol (ver folio nº 122).

VECI respondió al SDC de forma incompleta ya que no identificó a los destinatarios ni dio información sobre el número de paquetes de viajes comercializados.

Una vez incoado el expediente, el Servicio llevó a cabo una serie de solicitudes de información, tanto a la RFEF como a VECI, sobre los

destinatarios de las entradas y sobre la comercialización de paquetes de viajes adjuntos, que se recogen seguidamente junto con las respuestas obtenidas:

En respuesta a la reiterada solicitud del Servicio de 13 de marzo de 2000 sobre la relación de los destinatarios de las entradas adjudicadas y sobre la vinculación de éstas a paquetes de viaje (folio nº 341), VECI expuso la dificultad de facilitar esos datos ya que habían transcurrido dos años desde su generación, señalando que, no obstante, la información requerida se encontraba posiblemente almacenada en una sociedad del Grupo en donde tratarían de encontrarla si el Servicio lo consideraba absolutamente imprescindible (folio nº 370).

En alegaciones posteriores presentadas al Servicio el 12 de abril de 2000, VECI remitió un certificado de su Director de Administración en cuyo apartado 3º se dice: *“que las entradas fueron vendidas tanto a quienes solicitaron únicamente entradas como a aquellos que además, solicitaron algún servicio adicional, tales como adquisición de billetes de avión o tren, y/o reserva de alojamiento”* (folio nº 402)

El 5 de mayo de 2000 se recibió en el Servicio un escrito de la RFEF de fecha 31 de marzo haciendo referencia a la solicitud de información del Servicio de fecha 13 de marzo (folios 417 y 418). Relacionado con los datos relativos a las entradas vendidas por VECI se indicaba textualmente que: *“Sobre los destinatarios no nos consta información”*

El 11 de mayo de 2000, en nuevo escrito, VECI manifestaba la dificultad, debida a la lógica del sistema informático que gestiona ese tipo de información, de conseguir la relación de destinatarios de las entradas distribuidas por VECI. Sin embargo, facilitó un listado de 53 facturas emitidas por los servicios prestados con ocasión de la venta de entradas (folios nº 419 a 423) por un importe total de 233.936.537 ptas (siendo la mayoría de ellas por el 50% del importe nominal según se comprobó posteriormente ver folios 1452 a 1503).

Dado que el documento contractual relativo a la concesión de la distribución de las entradas del mundial decía literalmente: *“las facturas emitidas por el canal de distribución deberán separar de una manera terminante el precio de las entradas de los eventuales subsidios complementarios”* (folio nº 125), el SDC se dirigió nuevamente a VECI el 4 de septiembre de 2000 y pidió que le fueran remitidas copias de todas las facturas emitidas con ocasión de la venta de entradas para el Mundial 98. Lógicamente incluirían las 53 relativas al listado que VECI envió al SDC el 11 de mayo de 2000 (ya citado en el párrafo anterior).

VECI no remitió todas las facturas emitidas con ocasión de la venta de entradas de la Copa del Mundo Francia 98, como había solicitado el Servicio, sino que reiteró el envío anterior, con una serie de diferencias que fueron puestas de manifiesto por el Servicio en el Pliego de Concreción de Hechos (folios 1682-683) sin obtener explicación alguna de VECI.

Por último, el Tribunal requirió a VECI, en fase de prueba, para que aportara el desglose de depósitos por clientes, la relación de usuarios finales de las 5.631 entradas vendidas y la totalidad de las facturas emitidas. VECI no satisfizo ninguno de los tres requerimientos alegando haber enviado ya al Servicio toda la documentación que poseía al respecto (folios 64-68 expte. TDC).

SOBRE LA FACTURACIÓN DE VECI

Aunque no todas las facturas recogen un desglose de conceptos ni de importes, muchas de ellas sí citan el número de paquetes (entrada incluida), el número de entradas e incluso, a qué partido se refieren. Se comprueba que, como mínimo, en esa relación de facturas se vendieron 2.019 entradas recogidas en 25 facturas. En el resto (27 facturas) no se puede apreciar cuantas entradas se vendieron.

El Servicio no pudo conseguir todas las facturas emitidas por VECI relativas a la venta de entradas del Mundial 98; sin embargo, en las copias de las facturas obtenidas se observa que el valor total de los servicios facturados superó los 450 millones de pesetas y sólo en la mitad de ellas VECI, comercializó más de 2000 entradas. Por tanto, se podría inferir que VECI vendió por sí misma todas las entradas incorporadas, en su mayoría, a paquetes turísticos.

SOBRE EL CONCURSO DE CAJA MADRID

Con ocasión de la Copa Mundial de Fútbol Francia 98, CAJA MADRID ofreció una promoción a los usuarios de sus tarjetas consistente en un sorteo de viajes con entradas para dicho acontecimiento (folio nº 75).

El SDC dirigió una solicitud de información a la citada entidad interesándose por el proveedor de las entradas y las condiciones en las que le fueron suministradas (folios nº 484 y 485). En su respuesta CAJA MADRID indicó que las entradas objeto del sorteo le fueron proporcionadas por VECI e iban incluidas en los programas de viajes formalizados con la misma empresa. En cuanto a las condiciones, declaró que no realizó ningún depósito previo para la obtención de las entradas (ver folio nº 517).

Entre la documentación aportada se recoge una carta de 14 de enero de 1998 en la que CAJA MADRID se dirige a VECI aceptando los programas de viaje para el Mundial de Fútbol 98 (folio nº 518). Así mismo, la entidad presentó las bases del concurso, que fueron depositadas ante notario el 12 de febrero de 1998 (folios nº 526 a 530).

Posteriormente, CAJA MADRID tuvo que hacer un depósito a VECI por el 50% del importe total de los viajes que, según acredita la documentación aportada, se efectuó a finales del mes de abril y principios de mayo de 1998 (folios nº 520 a 525).

CAJA MADRID pudo ofrecer el regalo de viajes con entradas para el mundial de fútbol en un concurso cuyas bases se depositaron ante notario el 12 de febrero de 1998, gracias a que VECI le proporcionó los paquetes completos (entradas y viajes) asegurándole las entradas sin necesidad de realizar un depósito para la reserva de las mismas.

8. OTROS COMPETIDORES DE VECI PERJUDICADOS

Consta en el expediente un escrito de *L4 Viajes* (folio 1751) que declara que tuvo que realizar un depósito previo en VECI para solicitar entradas para el Mundial de Fútbol Francia'98, que no se le adjudicó ninguna y que tuvo que esperar mucho tiempo para conseguir que le devolvieran el depósito.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

1. El Servicio propone al Tribunal que, una vez admitido a trámite el expediente y tras el procedimiento previsto en la LDC, se declare la existencia de las siguientes conductas prohibidas:

La infracción del artículo 1.1 de la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia, de 17 de julio, consistente en el acuerdo de distribución exclusiva de las entradas para los partidos de la Copa Mundial de Fútbol Francia 1998 entre VIAJES EL CORTE INGLÉS y LA REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE FÚTBOL. El citado acuerdo restrictivo es imputable a las dos empresas parte del mismo y siendo también ambas responsables.

La infracción del artículo 6 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia, de 17 de julio, consistente en el abuso de la posición de dominio por parte de VIAJES EL CORTE INGLÉS, en el mercado de la venta de entradas de la Copa Mundial de Fútbol Francia 1998

de los partidos de la selección española y de los partidos de las rondas finales, y/o los paquetes turísticos asociados, vendidos en España, por la imposición a competidores de condiciones abusivas y por la negativa de suministro de entradas.

2. Como alegación previa, referente al procedimiento, VECI encuentra inexplicable la actitud del Servicio que, tras proponer el sobreseimiento, cambió al instructor y remitió a los interesados un pliego de concreción de hechos de infracción. Para VECI, el comportamiento del Servicio resulta insólito, intolerable, contradictorio, arbitrario e induce a error al administrado. Por ello, solicita expresamente del TDC que, si estima que hubo infracción, no se imponga sanción alguna a VECI.

El Tribunal no puede acoger esta alegación porque la propuesta de sobreseimiento no equivale al sobreseimiento automático del expediente, como VECI parece creer, sino que debe someterse a las partes, cuyas alegaciones deben ser tomadas en consideración por el Servicio antes de decidir sobre el curso de la instrucción a seguir. En el presente caso puede comprobarse (folio 437) que, de acuerdo con el artículo 37.4 LDC, la propuesta de sobreseimiento se notificó a los interesados para que formularan las alegaciones oportunas, así como que la empresa denunciante en sus alegaciones de 24 de julio de 2000 (folios 457- 469) argumentó con fuerza contra los razonamientos en que se basaba la propuesta de sobreseimiento señalando, además, la insuficiencia de la investigación realizada hasta el momento por el Servicio. Sin demora, el Servicio decidió por Providencia de 1 de septiembre de 2000 requerir información adicional a las partes y, dentro del plazo que la Ley otorga para la instrucción del expediente, formuló el Pliego de Concreción de Hechos de Infracción “*a tenor de lo preceptuado en el artículo 37.2 LDC*” y “*a la vista de la valoración de las actuaciones practicadas y de las alegaciones formuladas por las partes*” (folio 1780).

Por lo que respecta a los cambios de instructor, por muy inconvenientes que resulten, son muchas veces inevitables por la movilidad de los funcionarios (cambios de destino) y otras posibles circunstancias y se justifican en el expediente como necesidades del Servicio (folio 780).

Encuentra, por tanto, el Tribunal que el Servicio se ajustó escrupulosamente a la legalidad en la instrucción de este expediente, con respeto a las objeciones fundamentadas que los interesados pudieron presentar contra su propuesta y que, de ninguna forma, puede aceptarse la solicitud de VECI de una eventual exención de la sanción que, en derecho, pueda corresponderle.

3. El Servicio imputa, en primer lugar, un acuerdo entre la RFEF y VECI de distribución exclusiva de entradas para el Campeonato Mundial de Fútbol 98 que considera contrario al artículo 1.1 de la LDC.

En relación con esta imputación del Servicio, tanto VECI como la RFEF han presentado en sus escritos de conclusiones una serie de alegaciones que se resumen a continuación.

Alega VECI que el acuerdo no era restrictivo de la competencia y que, como no preveía la comercialización de paquetes turísticos, sino únicamente la distribución de entradas, resultaba de aplicación el Reglamento CEE 1983/83.

Alega también que existían fuertes alternativas de suministro de entradas, sobre todo para CONVENCO, que fue seleccionado como Tour Operador Autorizado y que, según el alegante, ha mentido a lo largo del procedimiento, al silenciar que forma parte de dos Tour Operadores Autorizados a los que el CFO facilitó directamente más de 40.000 entradas, tal como se quiere deducir de la información contenida en una decisión del *Conseil de la Concurrence* publicada el 30 de marzo de 2001, de la que VECI aporta copia, añadiendo que *“el TDC podrá sacar sus propias conclusiones al respecto que esta representación prefiere abstenerse de comentar”*

La RFEF alega que el acuerdo de distribución exclusiva entre RFEF y VECI no es contrario al artículo 1 LDC y, en todo caso, está amparado por el Rto. 1983/83, adhiriéndose a los argumentos del SDC en su inicial propuesta de sobreseimiento. Sostiene que la exclusiva estaba justificada ya que, como Federación nacional, estaba obligada a seleccionar con cuidado su canal de distribución y no estaba obligada a seleccionar a CONVENCO. Por ello, eligió a VECI, pero remitió a ésta todas las solicitudes de entradas recibidas, incluida la de CONVENCO.

Alega también la RFEF que, mientras CONVENCO Y VECI son operadores económicos, la RFEF no lo es.

4. Tanto la RFEF como VECI alegan que el acuerdo entre ambos para la distribución exclusiva de entradas para el Campeonato Mundial de Fútbol está amparado por el Reglamento de la Comisión 1983/83.

Esta alegación ya había sido correctamente refutada por el Servicio, señalando que el Reglamento citado sólo se refiere a la distribución de

bienes y no a la prestación de servicios. En efecto, el Tribunal constata que el Reglamento 1983/83 se publicó de acuerdo con los poderes habilitantes que la Comisión había recibido del Consejo y que se referían exclusivamente a la distribución de bienes (artículo 1 del Reglamento 19/65 del Consejo) y, por ello, en el punto 11 de la Comunicación de la Comisión de 1984 relativa a los Reglamentos (CEE) 1983/83 y 1984/83, la Comisión señalaba explícitamente que «*los acuerdos exclusivos relativos, no a la reventa de productos, sino a la prestación de servicios no están incluidos en el ámbito de aplicación de los Reglamentos*».

Por otra parte, la Comisión ha aplicado esta doctrina en Decisiones tales como la de 26 de mayo de 1978, RAI-UNITEL (inaplicabilidad a los servicios del Reglamento 67/67 que precedió al 1983/83) y la de 27 de octubre de 1992, Distribución de paquetes turísticos en la Copa del Mundo de Fútbol de 1990.

Frente a la evidencia anterior, alega VECI ante el Tribunal que como el acuerdo con la RFEF no preveía la comercialización de paquetes turísticos, sino únicamente la distribución de entradas, resultaba de aplicación el Reglamento CEE 1983/83 pues considera que calificar como *servicio* a la venta de entradas es una opinión del Servicio sin precedentes en el Derecho Comparado.

El Tribunal respalda plenamente el argumento de que la venta de entradas para cualquier tipo de acontecimiento deportivo constituye un *servicio*, argumento que no es una simple opinión del SDC como cree el alegante, sino que se corresponde con la clasificación de actividades económicas que rige en todo el mundo desde que consiguió una aceptación universal la propuesta por *Colin Clark* en su obra *Las condiciones del progreso económico* (1940), en la que distingue las producciones primaria (agricultura, ganadería, bosques, caza y pesca), secundaria (minas, industria, energía y construcción) y terciaria (comercio, transporte y resto de actividades). El mismo autor revisó en 1957 estas denominaciones, prefiriendo la de *servicios* para la que antes llamaba *producción terciaria*. Por ello, lo que probablemente carezca de antecedentes en textos legales o económicos es la consideración de la venta de entradas para acontecimientos deportivos como producto agrícola, industrial o energético.

El Tribunal encuentra reprobable, extemporánea y lindante con la mala fe procesal, la acusación vertida por VECI según la cual CONVENCO habría mentado durante el procedimiento, al silenciar que formaba parte de dos Tour Operadores Autorizados. VECI, tras un procedimiento que ha durado más de tres años, presenta una acusación de tan grueso calibre en el

trámite de conclusiones, es decir, cuando ya no cabe contradicción, utilizando como base un documento que llevaba publicado más de un año e ignorando completamente los datos que figuran en el expediente y sobre los que no ha objetado durante el procedimiento.

En efecto, desde el 26 de septiembre de 2000, figura en el expediente (folios 1523-1637) la respuesta de CONVENCO al requerimiento de información del Servicio en la que explica que no era una de las cinco agencias elegidas por el CFO para Europa, sino que actuó como subagente en España de los Tour Operadores Autorizados *Gullivers Sport Travel* y *Voss +Votava Sportreisen*. Con la indicada respuesta, CONVENCO aportó los documentos que materializaban sus relaciones con los mencionados agentes europeos, detallando con precisión las transacciones que realizó con ellos y que, en esencia, se resumen en el sexto Hecho Probado, siendo nulas las realizadas con *Gullivers Sport Travel* a causa de los altos precios que esta última exigía (folio 1524).

En definitiva, se comprueba en el expediente que CONVENCO no sólo no silenció sus relaciones con las empresas europeas citadas sino que aportó una minuciosa documentación detallando su alcance y limitada importancia. La publicación que aporta VECI a última hora, sobre el número total de entradas que recibieron los Tour Operadores europeos autorizados por el CFO ni contradice ni anula las pruebas documentales aportadas por CONVENCO ni aporta ninguna luz al caso.

La aportación documental de CONVENCO demuestra, además, que no existían alternativas razonables a la constituida por la exclusiva de VECI para el suministro de entradas al público español, dados los altos precios exigidos por las cinco agencias que recibieron directamente entradas del CFO para su reventa en Europa.

Por su parte, la RFEF, en su escrito de conclusiones, en el que repetidamente confunde al Servicio con el Tribunal al atribuir a éste el Informe Propuesta realizado por aquél, se adhiere al argumento que utilizó el Servicio en su inicial propuesta de sobreseimiento, consistente en examinar el acuerdo entre RFEF y VECI a la luz del Reglamento 1983/83, aún reconociendo que no le era aplicable. El Tribunal considera inadmisibles este tipo de argumentación porque, en línea con la jurisprudencia comunitaria (ver, por ejemplo, la respuesta de 28 de febrero de 1991 del TJCE a una cuestión prejudicial de un tribunal alemán en el caso *Stergios Delimitis v. Henninger Baru AG*), estima que los Reglamentos de exención por categorías, al constituir derogaciones de la prohibición establecida en el

artículo 81 TUE o, en su caso, en el artículo 1 LDC, no pueden ser interpretados por las autoridades nacionales de forma extensiva.

La alegación de la RFEF de que no es un operador económico fue ya desestimada por el Tribunal en la Resolución 310/92, Derecho Imagen Fútbol Italiano, de 12 de septiembre de 1994, y sobre su condición como tal no cabe duda alguna en el caso que nos ocupa como único suministrador de entradas para el Campeonato Mundial con poder absoluto para distribuir las directamente o a través de otras empresas y con reserva de un porcentaje del 5% sobre el total de la venta de VEI en el documento en que otorgó a esta empresa la exclusiva de venta de las entradas que decidió no distribuir (folio 90).

La insistencia de la RFEF en que no seleccionó a CONVENCO por el incidente de devolución de entradas de 1996 que se expone en el cuarto Hecho Probado, es irrelevante, por un lado, porque la primera conducta denunciada por CONVENCO (su exclusión por la RFEF) no ha sido objeto de imputación por el Servicio y, por otro, porque el mencionado incidente no ha podido ser totalmente aclarado por la insuficiente colaboración de la propia RFEF.

En consecuencia, no encontrando fundada ninguna de las alegaciones presentadas por las entidades denunciadas, el Tribunal debe declarar que el acuerdo de distribución exclusiva de 1998 entre la RFEF y VEI es restrictivo de la competencia y, al no estar amparado por ningún Reglamento de exención por categorías ni por una autorización singular, constituye una infracción del artículo 1 de la LDC.

5. El Servicio imputa también a VEI la imposición a sus competidores de condiciones abusivas y la negativa de suministro de entradas, abusando de su posición dominante *en el mercado de la venta de entradas de los partidos de la selección española y de los partidos de las rondas finales y/o los paquetes turísticos asociados, vendidos en España.*

Sobre el mercado relevante, VEI alega que, puesto que el denunciante se abasteció de entradas fuera del territorio español, el mercado relevante no es el definido por el Servicio sino el de “reventa de entradas mundial de fútbol” y en este amplio mercado VEI no podía tener posición de dominio puesto que sus ventas representaron un porcentaje menor del 0,5%.

Aunque el Tribunal no admitiera esta definición de mercado, VEI alega que no tenía poder dominante a la vista de su nula capacidad para actuar de forma independiente ya que se limitó a aceptar el encargo de la RFEF, sometida a sus condiciones, careciendo de poder de mercado. Por ello, considera que no tiene sentido decir que era un operador dominante.

Alega también que la conducta no fue abusiva: exigió depósito previo pero advirtiendo expresamente que no garantizaba la adjudicación y, si luego optó por vender sólo al consumidor final, lo hizo siguiendo la instrucción verbal que recibió de la RFEF (folio 88 expte. TDC), por lo que el abuso sería, en todo caso, atribuible a la RFEF contra la que el SDC no se ha dirigido. Añade, a este respecto, que la exigencia de depósito no es contraria al Derecho de la Competencia y que si el depósito exigido a Caja Madrid fue menor que el exigido a CONVENCO fue porque la garantía de pago era superior.

Con respecto a la negativa de venta, alega que la decisión de vender exclusivamente al consumidor final estaba en las condiciones generales de venta establecidas por la FIFA y fue, además, ordenado por la RFEF. El criterio de adjudicación de entradas no fue el de distinguir entre persona física y jurídica, sino entre usuario final y revendedor. La adjudicación de entradas a Caja Madrid no discrimina con respecto a CONVENCO, ya que Caja Madrid era un usuario final porque no revendía las entradas sino que podía regalarlas.

6. Considera el Tribunal que la alegación de VECl sobre el mercado relevante es inaceptable ya que no existió un único mercado global de reventa de entradas para el Mundial de Fútbol 98, sino mercados aislados y diferenciados, por el lado de la demanda, según el interés de los aficionados de cada país y, por el lado de la oferta, por la canalización de las entradas a través de las Federaciones nacionales respectivas. En efecto, para el consumidor español, las entradas de los partidos en que jugaba la selección española no eran sustituibles por las correspondientes a los demás partidos y las entradas que distribuía la RFEF no se referían a los mismos partidos que los que correspondían a las entradas distribuidas por otra Federación nacional.

Como se expone en el segundo Hecho Probado las únicas entradas susceptibles de ser revendidas eran las procedentes de las Federaciones nacionales (23, 33% del total) y las distribuidas por las agencias de viajes seleccionadas por el CFO (6, 58 %). Ante los altos precios de las entradas ofrecidas por los cinco Tour Operadores Autorizados a vender en Europa, la oferta proveniente de la RFEF era la única alternativa para conseguir entradas a precios razonables.

A esto hay que añadir que el mercado relevante definido por el Servicio no es sólo el de las entradas del Mundial, sino el más amplio de los paquetes turísticos con destino Mundial 98, en los que la entrada para el partido es elemento fundamental, pero al que se añaden los billetes de transporte y las

reservas de alojamiento. Está probado que VECl incorporó la mayoría de las entradas recibidas de la RFEF a estos paquetes turísticos (octavo Hecho Probado), mientras que CONVENCO hizo lo propio con las entradas compradas a mayor precio a los Tour Operadores Autorizados europeos que se relacionan en el sexto Hecho Probado. En este mercado más amplio encontramos también elementos diferenciadores en cuanto al transporte de las distintas demandas nacionales.

La alegación de VECl de que no tenía posición dominante en este mercado no resiste el contraste con el examen de su propia conducta, ya que, al disponer de las únicas entradas disponibles a buen precio, su poder de mercado absoluto se puso de manifiesto en la exigencia discriminada de depósitos, en la discriminación no objetiva entre solicitantes y en la negativa absoluta de entradas a competidores, conductas que evidencian su absoluta independencia de comportamiento.

Con respecto a estas conductas, alega VECl que no fueron abusivas ya que estaban objetivamente justificadas: el depósito previo del 100%, por la necesidad de garantizar el desembolso, el no cobrar depósito alguno a CAJA MADRID, por tener ésta mayor garantía de pago y el negar la venta de entradas a sus competidores porque así lo exigían las normas de la FIFA y las posteriores instrucciones verbales de la RFEF en el sentido de entregar las entradas solamente a usuarios finales. Por último, justificaba la discriminación entre CONVENCO Y CAJA MADRID al adjudicar las entradas en que sólo ésta era usuario final de las mismas.

Constata el Tribunal que en las normas de la FIFA, transmitidas por la RFEF a VECl al concederle la exclusiva (folios 90-92), figuraba efectivamente la necesidad de identificar a los usuarios finales por su nombre, dirección y número de carnet de identidad y que tal instrucción se dictaba por motivos de seguridad, de forma que los datos de los usuarios finales debían registrarse y conservarse a disposición de la policía. Interesaba, pues, a la FIFA la relación de personas físicas que fueran a ocupar las localidades a que daban derecho las entradas y no las personas jurídicas que resultasen agraciadas en el reparto de VECl. A estos efectos, ni CONVENCO ni CAJA MADRID podían ser considerados usuarios finales.

En todo caso, si VECl conocía desde 9 de enero de 1998, cuando recibió de la RFEF la exclusiva para las entradas del Mundial 98, que la FIFA sólo admitía la reventa a usuarios finales y si estimaba que CONVENCO no lo era, no podía obligarla, como hizo, a depositar la totalidad del valor de las entradas solicitadas, a sabiendas de que no estaba autorizada para adjudicarle ninguna entrada.

De esta forma, VECI, a la hora de repartir las entradas, discriminó sin objetividad alguna contra CONVENCO ya que , por una parte, ésta tenía igual o mayor derecho que CAJA MADRID a recibirlas al haber depositado con tres meses de antelación el 100% del valor de las entradas solicitadas mientras que CAJA MADRID no había realizado depósito alguno y, por otra, ninguna de ambas entidades podía ser usuario final a los efectos de identificación personal que la FIFA exigía, resultando completamente indiferente, a estos efectos, el hecho de que CONVENCO revendiera las entradas y que CAJA MADRID las entregara a los usuarios a los que por sorteo correspondiera dentro de una campaña de promoción de sus tarjetas de crédito.

Ante una demanda superior a la cantidad de entradas finalmente entregadas por la RFEF a VECI, lo objetivamente respetuoso, tanto con las normas de la FIFA, como con las normas de competencia que debe observar particularmente quien ostenta posición dominante, hubiera sido distribuir las entradas proporcionalmente a las cantidades depositadas con tres meses de antelación y, en el caso de ser los adjudicatarios personas jurídicas, transmitirles las instrucciones de identificación personal de los usuarios finales.

Cuando alega VECI que se vio obligada a discriminar entre usuarios finales y revendedores no se está ajustando a los hechos. Lo que decidió es discriminar a favor de sus clientes tradicionales y en contra de sus competidores en el mercado de paquetes turísticos, quienes, tras depositar con mucha antelación el 100% del valor de una cantidad mayor de entradas solicitadas, vieron frustradas sus naturales expectativas a recibir una parte alícuota de las entradas que finalmente adjudicase la FIFA .

En consecuencia, el Tribunal debe declarar que VECI abusó de su posición dominante en los mercados de entradas para el Mundial y de paquetes turísticos hacia los partidos del mundial, al discriminar en la exigencia de depósitos previos y al negar el suministro a sus competidores.

7. Alega, por último, VECI que resulta improcedente que el Tribunal le imponga una sanción a la vista de la inexistencia de falta de colaboración señalada por el Servicio, de la contradictoria actuación del Servicio y de la complejidad y carácter novedoso de la cuestión debatida.

Las razones alegadas por VECI no son compartidas por el Tribunal y, en particular, considera que la actuación de VECI a lo largo de todo el procedimiento ha sido obstaculizadora de la investigación del Servicio,

incurriendo en flagrantes contradicciones y negativas de suministro de información (séptimo Hecho Probado).

En lugar de aportar las pruebas que el Tribunal había considerado pertinentes, VECI ha optado por explicar que tales pruebas eran imposibles de obtener (pese a que se trataba de información que estaba obligada a *recoger, registrar, conservar y centralizar* según las normas FIFA que le habían sido transmitidas, que estaba obligada a respetar y pese a que había declarado al Servicio que alguna de estas pruebas podría encontrarse en almacenes de la empresa) o que eran innecesarias (pese a que el Tribunal las había declarado pertinentes), alertando al Tribunal sobre la *intolerable persecución* de que estaba siendo objeto por parte del denunciante.

El Tribunal no ha observado en el curso de este expediente persecución alguna contra VECI, sino, por el contrario, una obstinada resistencia de esta empresa para proporcionar la información que desde el primer momento del procedimiento se le ha venido solicitando.

No obstante, aunque el Tribunal considera reprochable la continua conducta obstaculizadora de VECI, teniendo en cuenta que, en último término, ha sido posible encontrar evidencia suficiente para esclarecer los hechos, no ha estimado oportuno, en esta ocasión, iniciar el específico procedimiento sancionador correspondiente ni considerar, como solicita la denunciante, tal conducta como agravante de las sanciones que, en todo caso, corresponden por las infracciones de los artículos 1 y 6 LDC.

8. En la sección segunda del Capítulo I, del Título I de la LDC se regulan las sanciones que puede imponer el Tribunal distinguiendo entre intimaciones y multas sancionadoras. En cuanto a las primeras, el artículo 9 LDC establece que quienes realicen conductas prohibidas podrán ser requeridos por el Tribunal para que cesen en las mismas y, en su caso, obligados a la remoción de sus efectos.

En lo referente a las multas sancionadoras, el artículo 10 LDC, en relación con el artículo 46.2 de la misma, faculta al Tribunal para imponer multa a los agentes económicos que deliberadamente o por negligencia infrinjan lo dispuesto, entre otros, en el artículo 6 LDC. Asimismo, determina que el Tribunal podrá imponer multas de hasta 150 millones de pesetas, cuantía que podrá ser incrementada hasta el 10 por ciento del volumen de ventas correspondiente al ejercicio económico inmediatamente anterior a la Resolución del Tribunal. Según dicho artículo 10, la cuantía de la sanción se fijará atendiendo a la importancia de la infracción, para lo cual se tendrá en

cuenta su modalidad y alcance, la dimensión del mercado afectado, la cuota de mercado de la empresa correspondiente, el efecto sobre competidores y consumidores, su duración y su reiteración.

A efectos de establecer las sanciones de las dos diferentes conductas infractoras que en esta Resolución se declaran, el Tribunal debe distinguir entre ambas.

El acuerdo de distribución exclusiva constituye una conducta prohibida al impedir de forma absoluta la concurrencia de competidores. Si, como en este caso, el servicio que se somete a exclusividad es objeto de fuerte demanda y carece de sustitutivos, la restricción de la competencia es mayor, al otorgar un fuerte poder de mercado al exclusivista. Aunque es cierto que, en ocasiones, pueden derivarse de estos acuerdos ventajas para los consumidores que compensen a la restricción de la competencia, la Ley exige que la apreciación de esta circunstancia sea previamente realizada por este Tribunal, tras solicitud de autorización por las partes del acuerdo al Servicio.

Considera el Tribunal que la dimensión del mercado afectado por la distribución exclusiva de entradas para el Mundial 98 debe limitarse al valor de venta de dichas entradas (40 millones de pesetas al precio y con los recargos establecidos por la RFEF), con independencia de su incorporación final a servicios turísticos más amplios.

La práctica sólo se mantuvo entre enero y junio de 1998 y no cabe apreciar reiteración de esta conducta en las entidades que incurrieron en ella.

Teniendo en cuenta estos criterios, el Tribunal debe intimar a la RFEF y a VECI a que se abstengan de realizar dicha conducta en el futuro e imponer a cada una de ellas la multa de 6.000 euros.

Por lo que se refiere a la conducta de VECI, el abuso de posición dominante constituye una de las modalidades más perjudiciales para el mantenimiento de la competencia en el mercado, precisamente por producirse en mercados en que la misma existencia de una posición dominante determina ya una competencia debilitada.

El mercado afectado resulta ser, en este caso, más amplio que el estimado en la conducta anterior ya que VECI vendió la mayor parte de las entradas asociadas a billetes de transporte y a reservas de hotel, por los que VECI

obtuvo unos ingresos superiores a 450 millones de pesetas (octavo Hecho Probado). La conducta abusiva perjudicó a los competidores de VECI en el mercado de servicios (viaje, hotel) asociados a la asistencia a los partidos del Mundial 98, por la cantidad que tuvieron que depositar, por la frustración de las expectativas que creó dicho depósito, por la necesidad de acudir a fuentes alternativas de suministro de entradas a un precio entre dos y siete veces mayor que el establecido por la RFEF y por la pérdida de clientes. Por otra parte, la duración de la infracción se limitó al primer semestre de 1998 y no se aprecia reiteración en la realización de la conducta.

En consecuencia, el Tribunal debe intimar a VECI a que se abstenga de realizar dicha conducta en el futuro e imponerle la multa de 60.000 euros.

9. El Tribunal considera que, por razones de ejemplaridad, hay que dar a la presente Resolución una amplia difusión. Así pues, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 46.5 de la LDC, el Tribunal debe ordenar la publicación, en el plazo de dos meses, de la parte dispositiva de esta Resolución en el Boletín Oficial del Estado y en la sección de economía de dos diarios de información general, de máxima circulación nacional, a costa de la RFEF y de VECI, proporcionalmente a las multas que a cada uno se imponen en esta Resolución, y establecer, de acuerdo con el artículo 11.d LDC, una multa coercitiva de seiscientos euros por cada día de retraso en la publicación.

Vistos los preceptos citados y los demás de general aplicación, este Tribunal, por mayoría,

RESUELVE

Primero.- Declarar acreditada la realización por la Real Federación Española de Fútbol y por Viajes El Corte Inglés S.A. de una conducta restrictiva de la competencia, prohibida por el artículo 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, consistente en un acuerdo de distribución exclusiva de las entradas correspondientes al Campeonato Mundial de Fútbol de 1998.

Segundo.- Imponer a cada una de las partes de este acuerdo, la Real Federación Española de Fútbol y Viajes El Corte Inglés S.A, como autoras de esta conducta prohibida, la multa de seis mil euros (6.000 €).

Tercero.- Intimar a la Real Federación Española de Fútbol y a Viajes El Corte Inglés S.A a que se abstengan de realizar dicha conducta en el futuro.

Cuarto.- Declarar acreditada la realización por Viajes El Corte Inglés S.A. de una conducta restrictiva de la competencia, prohibida por el artículo 6 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, consistente en el abuso de su posición dominante en el mercado de entradas y de paquetes turísticos para el Campeonato Mundial de Fútbol de 1998, al discriminar en la exigencia de depósitos previos y al negar el suministro a sus competidores.

Quinto.- Imponer a Viajes El Corte Inglés S.A, como autora de esta conducta prohibida, la multa de sesenta mil euros (60.000 €).

Sexto.- Intimar a Viajes El Corte Inglés S.A a que se abstenga de realizar dicha conducta en el futuro.

Séptimo.- Ordenar a la Real Federación Española de Fútbol y a Viajes El Corte Inglés S.A la publicación, a su costa, en proporción a las multas que se les impone en esta Resolución, y en el plazo de dos meses a contar desde la notificación de esta Resolución, de la parte dispositiva de la misma en el Boletín Oficial del Estado y en las páginas de información económica de dos de los diarios de información general de mayor circulación de ámbito nacional. En caso de incumplimiento, se impondrá a cada uno de ellos una multa coercitiva de 300 € por cada día de retraso en la publicación.

Octavo.- La Real Federación Española de Fútbol y Viajes El Corte Inglés S.A justificarán ante el Servicio de Defensa de la Competencia el cumplimiento de lo acordado en los anteriores apartados segundo, quinto y séptimo.

Comuníquese esta Resolución al Servicio de Defensa de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que es definitiva en vía administrativa y contra ella no cabe, por tanto, recurso alguno en tal vía, pudiendo interponer recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente al de su notificación.