

RESOLUCIÓN DE VIGILANCIA

EXPEDIENTE SUZUKI-HONDA

(VS/0280/10)

CONSEJO. SALA DE COMPETENCIA

Presidenta

D^a. Cani Fernández Vicién

Consejeros

Consejeros

D^a. Pilar Sánchez Núñez

D. Rafael Iturriaga Nieva

D. Pere Soler Campins

D^a María Vidales Picazo

Secretario del Consejo

D. Miguel Bordiu García-Ovies

En Madrid, a 19 de marzo de 2025

La Sala de Competencia del Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, con la composición señalada, ha dictado la siguiente resolución en el Expediente VS/0280/10 SUZUKI-HONDA, cuyo objeto es la vigilancia de la resolución del Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (**CNMC**) de 15 de octubre de 2012 (Expte. S/0280/10 SUZUKI-HONDA).

ÍNDICE

1. ANTECEDENTES	3
2. OBJETO DE LA VIGILANCIA	4
2.1. INFORMACIÓN RECABADA DE LOS FABRICANTES	6
2.1.1. Precios mayoristas.....	6
2.1.1.1. Análisis de toda la gama	7
2.1.1.2. Análisis a nivel de categoría	8
2.1.1.3. Análisis a nivel de modelo.	10
2.1.2. Precios minoristas.....	¡Error! Marcador no definido.
2.1.3. Acciones formativas de los fabricantes.	13
2.2. INFORMACIÓN RECABADA DE LOS CONCESIONARIOS.....	15
3. FUNDAMENTOS DE DERECHO	15
3.1. Competencia para resolver	15
3.2. Valoración de la Sala de Competencia	16
4. RESUELVE	17

1. ANTECEDENTES

- (1) Por resolución de 19 de enero de 2012, en el marco del expediente S/0280/10 SUZUKI-HONDA, el Consejo de la extinta CNC consideró acreditada una infracción del artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE consistente en una práctica concertada de intercambio bilateral de información comercial sensible entre competidores en el mes de enero de 2009, declarando responsables de dicha infracción a SUZUKI MOTOR ESPAÑA S.A. (SUZUKI) y a MONTESA HONDA S.A. (HONDA), e imponiéndoles una sanción de 1.881.570 euros a SUZUKI y una sanción de 2.098.280 euros a HONDA.
- (2) La citada resolución de 19 de enero de 2012 fue recurrida por ambas empresas en vía contencioso-administrativa.
- (3) Mediante sentencias de 21 de julio de 2016, la Audiencia Nacional estimo parcialmente los recursos interpuestos por SUZUKI y HONDA únicamente en cuanto a la determinación de la cuantía de la multa, obligando a la CNMC a dictar una nueva resolución atendiendo a los criterios legales de graduación debidamente motivados, en aplicación de los artículos 63 y 64 de la Ley 15/2007. Las citadas sentencias fueron recurridas en casación, y el Tribunal Supremo en sus sentencias de 25 de julio de 2018 y 24 de octubre de 2018 desestimó los recursos interpuestos por HONDA y SUZUKI respectivamente.
- (4) Por resolución de 30 de enero de 2020 el Consejo de la CNMC, en ejecución de las anteriores sentencias, acordó reducir a 1.280.000 euros, la sanción impuesta a SUZUKI y a 1.430.000 euros, la sanción impuesta a HONDA.
- (5) Con fecha 6 de febrero de 2020, SUZUKI procedió al pago de la sanción por importe de 1.280.000 euros y el 12 de abril de 2023, HONDA abono 1.430.000 euros.
- (6) A lo largo del año 2021 y hasta el 2024, en el marco del expediente de vigilancia, con el fin de verificar el cumplimiento de la resolución del Consejo de la CNMC y, en particular, que las conductas sancionadas no se habían repetido, la Dirección de Competencia (DC) ha procedido a realizar diversos requerimientos de información. Las respuestas tuvieron entrada en la CNMC entre el 15 de mayo y el 21 de junio de 2024¹.
- (7) Con fecha 20 de enero de 2025, la DC elevó a la Sala de Competencia su informe final de vigilancia de la resolución de 19 de enero de 2012, considerando que procede dar por finalizadas las actuaciones de vigilancia seguidas en el expediente VS/0280/10 SUZUKI-HONDA.
- (8) Son interesados:

¹ Folios 1284 a 1492, 1530 a 2265 y 2471 a 3209.

- SUZUKI MOTOR ESPAÑA S.A.
- MONTESA HONDA S.A.

(9) La Sala de Competencia aprobó esta resolución en su sesión del día 19 de marzo de 2025.

2. OBJETO DE LA VIGILANCIA

- (10) La resolución de 19 de enero de 2012 sancionó la existencia de una infracción del artículo 1 de la LDC, consistente en una práctica concertada de intercambio bilateral de información comercial sensible entre HONDA y SUZUKI que tuvo lugar en el mes de enero de 2009.
- (11) A partir de los hechos probados y del análisis de las alegaciones de las partes interesadas, el Consejo de la extinta CNC consideró acreditado el envío mutuo de correos electrónicos entre empleados de HONDA y de SUZUKI en los que cada fabricante indicaba al otro, de forma detallada para todos sus modelos, los precios de venta mayorista (a los concesionarios), así como los PVP recomendados.
- (12) La resolución resolvió que se trataba de un acuerdo o práctica concertada restrictiva por su objeto y por efectos, de conformidad con el artículo 1 de la LDC, dada su aptitud para limitar la competencia entre ambos fabricantes a la hora de comercializar motocicletas en España.
- (13) Este carácter restrictivo del intercambio de información se fundamentaba, en primer lugar, en la naturaleza de la información intercambiada, ya que se trataba de un listado exhaustivo de los precios individualizados de las motocicletas de cada fabricante, que recogía tanto los precios mayoristas como los minoristas recomendados.
- (14) Los precios mayoristas que se aplicaban por el fabricante a los concesionarios por cada motocicleta no eran información pública, y constituían un elemento destacado del margen de que disponía el concesionario para conceder descuentos a la hora de comercializar las motocicletas, lo que redujo la incertidumbre sobre cuál iba a ser la aplicación efectiva de los precios de venta minoristas recomendados. El intercambio permitió a HONDA y a SUZUKI conocer los precios y los márgenes de los concesionarios de su competidor, que habían empezado a aplicar ese mismo mes de enero y que previsiblemente se iban a aplicar a lo largo del año 2009, lo que redujo sensiblemente la incertidumbre sobre cuál iba a ser la política comercial efectiva que iban a desplegar los concesionarios a la hora de vender las motocicletas.
- (15) La resolución consideró acreditado que los precios mayoristas intercambiados el 21 de enero de 2009 se ajustaban en un porcentaje significativo de casos a los precios mayoristas efectivamente cobrados por cada operador, especialmente en el caso de SUZUKI.

- (16) Además, el intercambio de información tuvo aptitud restrictiva porque se produjo el 21 de enero de 2009, tras la entrada en vigor de la reforma del impuesto de matriculación (26 de diciembre de 2008), que incrementó significativamente la carga fiscal que soportaba la comercialización de una parte significativa de las motocicletas que vendían HONDA (69 de 123) y SUZUKI (26 de 38), que además eran las de mayor cilindrada y mayor precio, lo que posiblemente obligaría a los fabricantes a alterar de forma significativa sus precios mayoristas y sus PVP recomendados con el fin de repercutir la mayor carga fiscal en los modelos afectados por la reforma del impuesto de matriculación².
- (17) El Consejo consideró que, con esta reforma legal, se abría un periodo de incertidumbre entre los fabricantes y comercializadores de motocicletas sobre cuál iba a ser la evolución de sus precios mayoristas y minoristas, según el grado de repercusión en los precios finales que se diese a esta mayor carga tributaria. Se abría de esta forma una ventana de oportunidad para que HONDA y SUZUKI modificasen sus políticas de precios de forma independiente y diferenciada, generando una mayor competencia entre ambas. Sin embargo, como consecuencia del intercambio de información, dicha oportunidad se desvaneció, al reducirse la incertidumbre sobre cuáles serían los precios mayoristas y minoristas recomendados actuales y futuros del competidor a lo largo del año 2009, lo que debilitó significativamente la determinación autónoma de las políticas comerciales por ambos fabricantes, HONDA y SUZUKI.
- (18) Pues bien, teniendo en cuenta lo anterior y, especialmente, la naturaleza de la práctica sancionada y la dificultad de su investigación a través de solicitudes de información, el enfoque seguido en el procedimiento de vigilancia ha sido, fundamentalmente, el de observar los precios mayoristas a los que cada fabricante vendió motocicletas a sus respectivos concesionarios y comparar dichos precios, tratando de encontrar un posible patrón de similitud o comportamiento paralelo en los mismos, que pudiera ser consecuencia de un continuidad o repetición de la práctica sancionada en 2012.
- (19) De la investigación llevada a cabo por la DC, a partir de la información aportada por SUZUKI y HONDA, por un lado, y por sus distintos concesionarios en Madrid y Barcelona por otro, como consecuencia de las solicitudes de información mencionadas anteriormente, se han podido constatar los hechos que se exponen a continuación.

² Tal como se señala en la Resolución del Consejo, el precio de venta final de las motocicletas incluye tanto el IVA como el impuesto de matriculación. Por ello, cualquier variación en la presión impositiva afecta significativamente a la fijación de los precios de venta a distribuidores, así como a los precios de venta al público recomendados por el fabricante. Estas variaciones dependen del grado de repercusión de las cargas tributarias que haga el fabricante.

2.1. INFORMACIÓN RECABADA DE LOS FABRICANTES

2.1.1. Precios mayoristas

- (20) A través de las contestaciones a las solicitudes de información se recopilaron las tarifas que los fabricantes comunicaron a sus concesionarios entre los meses de enero de 2012 y abril de 2024, lo que ha permitido totalizar 64 tarifas de SUZUKI y 139 de HONDA, puesto que este segundo fabricante las comunicaba con mayor frecuencia y en ocasiones con diversas actualizaciones.
- (21) Las motocicletas que cada marca lanza al mercado se encuentran agrupadas por categorías³, cada una de las cuales comprende modelos de características similares, dirigidas a cubrir las necesidades de los distintos tipos de consumidores del mercado de motocicletas. Estas categorías van variando a lo largo del tiempo, tanto por los modelos que incluyen, puesto que se van renovando, apareciendo modelos nuevos y dejando de ofrecerse otros, como por la inclusión de nuevas categorías en la oferta de los fabricantes. Esto se ve reflejado en el hecho de que los documentos que contienen los precios a los que el fabricante vende sus productos a los concesionarios y los precios de venta al público recomendados varían a lo largo del periodo de análisis, lo que dificulta el análisis de la evolución de los mismos.
- (22) En el caso de SUZUKI se han analizado en total 2.009 precios mayoristas, agrupados de 4 a 6 categorías, correspondientes a un número de modelos de motocicletas que varía entre 14 y 49 modelos diferentes puesto que, a lo largo del tiempo, como se ha indicado, se catalogaban y descatalogaban modelos y categorías de motocicletas⁴. SUZUKI remite periódicamente una única versión de sus tarifas a toda su red de concesionarios mediante “Boletín Comercial”⁵.
- (23) En el caso de HONDA, se han analizado en total 7.367 precios mayoristas, agrupados de 9 a 11 categorías⁶, correspondientes a un número de modelos de motocicletas que oscila entre 34 y 118 modelos distintos. A lo largo de todo el periodo analizado, HONDA elabora varias versiones de tarifas **[CONFIDENCIAL]**⁷. De todas ellas, y debido a la catalogación y descatalogación de modelos, la DC únicamente ha tenido en cuenta **[CONFIDENCIAL]**⁸; **[CONFIDENCIAL]**⁹; **[CONFIDENCIAL]**¹⁰;

³ Las categorías de SUZUKI son: deportivas, estándar, scooter, dual, custom y cross; las de HONDA: scooter 50cc, 125cc on, scooter 125cc, big scooter, super sport, naked, custom, on-off, off-road, touring y sport touring.

⁴ Folios 579 a 628 (enero 2012 a mayo 2021) y 1496 a 1511 (mayo 2021 a abril 2024).

⁵ En sus respuestas de 2012 y de 2024 (folios 631 y 1445, respectivamente) SUZUKI señala que: «se trata de un documento único, que es comunicado periódicamente a TODA la red de concesionarios mediante “Boletín Comercial”, no existiendo diferencia alguna entre concesionarios tanto en la aplicación de los precios de venta a concesionarios como en los precios de venta recomendados» (énfasis propio).

⁶ Folios 927 a 1032 (enero 2012 a mayo 2021) y 2275 (mayo 2021 a abril 2024).

⁷ **[CONFIDENCIAL]**.

⁸ **[CONFIDENCIAL]**.

⁹ **[CONFIDENCIAL]**.

¹⁰ **[CONFIDENCIAL]**.

[CONFIDENCIAL]¹¹. Cuando, para un periodo el fabricante elaboraba versiones 0, 1 y sucesivas de la misma tarifa, la DC solo ha tenido en cuenta la versión 0.

- (24) Para la comparación de los precios mayoristas de ambos fabricantes y su evolución (por modelos, por categorías, por cilindrada, por rango de precios, etc.), la Dirección de Competencia ha optado, primeramente, por examinar el precio promedio de toda la gama de motocicletas; posteriormente, por hacer lo propio con las categorías que han tenido mayor continuidad a lo largo del periodo de análisis y, finalmente, con los modelos que se pueden considerar rivales entre ambas marcas.
- (25) Comenzando por el precio promedio de toda la gama, consistente en promediar los precios de toda la gama de modelos en cada tarifa, si bien esta alternativa elimina gran parte de dicha variabilidad¹², permite, no obstante, realizar una primera aproximación sobre el comportamiento de los dos fabricantes.
- (26) Para poder comparar la evolución del precio mayorista promedio de toda la gama de ambos fabricantes en el periodo de 2012 a 2024, puesto que cada fabricante comunica sus nuevas tarifas a los concesionarios con su propia cadencia temporal, es preciso elegir aquellos momentos en los que los dos fabricantes coinciden temporalmente en comunicar sus tarifas. En el análisis realizado, para comparar los precios de los dos fabricantes, la DC ha optado por elegir las tarifas comunicadas por ambos fabricantes en los meses de enero de 2012, de 2017, de 2022 y de 2024.
- (27) Asimismo, en los gráficos se han representado los precios durante uno o varios periodos, así como la tendencia lineal de los mismos, salvo en los casos en que hay una sustitución de unos modelos por otros y, por lo tanto, hay superposiciones y discontinuidades de precios.

2.1.1.1. Análisis de toda la gama

- (28) Empezando por el análisis a mayor nivel de agregación (gama), la evolución a lo largo del periodo de análisis del precio promedio de toda la gama exhibe una marcada diferencia entre ambos fabricantes, tal y como puede verse en el Grafico 1.
- (29) En el caso de SUZUKI, en enero de 2012 el precio promedio supera ligeramente los **[CONFIDENCIAL]** euros; en enero de 2017 se sitúa por encima de los **[CONFIDENCIAL]** euros; en enero de 2022 sobrepasa ligeramente los **[CONFIDENCIAL]** euros y en enero de 2024 desciende por debajo de los **[CONFIDENCIAL]** euros. En el caso de HONDA, en enero de 2012 el precio promedio es inferior a **[CONFIDENCIAL]** euros; en enero de 2017 supera levemente los

¹¹ **[CONFIDENCIAL]**.

¹² El cálculo del promedio sería más representativo si estuviese ponderado por el stock de cada modelo de motocicleta, pero esos datos no están disponibles.

[CONFIDENCIAL] euros; en enero de 2022 supera a los **[CONFIDENCIAL]** euros y en enero de 2024 se sitúa muy ligeramente por encima de **[CONFIDENCIAL]** euros.

- (30) En concreto, de la comparación de dichos precios se observa en el Gráfico 1 **Error! No se encuentra el origen de la referencia.**, que, durante todo el periodo de enero de 2012 a enero de 2017, **[CONFIDENCIAL]**. Sin embargo, a partir de enero de 2017 y durante todo el periodo hasta enero de 2022, el **[CONFIDENCIAL]**. No obstante, solo en enero de 2022 **[CONFIDENCIAL]**.
- (31) Si se analiza la variación experimentada por los precios promedio de toda la gama a lo largo de todo el periodo analizado, expresada en porcentaje, aunque los dos fabricantes tienen una evidente tendencia alcista, en el caso de SUZUKI el incremento del año 2012 al 2024 fue de un **[CONFIDENCIAL]**%, mientras que, en el caso de HONDA, el incremento fue de un **[CONFIDENCIAL]**%¹³.
- (32) En resumen, la evolución a lo largo del periodo de estudio del precio promedio de toda la gama exhibe una marcada diferencia entre ambos fabricantes, tal y como puede verse en el Gráfico 1 **Error! No se encuentra el origen de la referencia.** Por otro lado, la comparación de los precios mayoristas promediados de toda la gama de ambos fabricantes no exhibe un patrón de evolución paralela, ni su variabilidad es similar, por lo que, al menos en términos agregados, el comportamiento de los precios es dispar.

Gráfico 1. **[CONFIDENCIAL]**

2.1.1.2. Análisis a nivel de categoría

- (33) La segunda aproximación consiste en comparar los precios por categorías. Para ello, se han elegido las categorías de scooters y deportivas de ambos fabricantes, por permanecer catalogadas a lo largo de todo el periodo y porque son las categorías a las que pertenecen los modelos que serán analizados posteriormente¹⁴. El Gráfico

¹³ Este mayor incremento obedece en gran medida a que en los momentos en que se produce una profunda renovación de la oferta de motocicletas de HONDA, el precio promedio de toda la gama experimenta una gran subida, como sucede, principalmente, al comienzo de 2017, cuando se incorporaron las categorías Touring y Sport Touring, que incluían los modelos más costosos de la gama, lo cual se ve claramente en el Gráfico 1.

¹⁴ La categoría deportiva de SUZUKI incluye los modelos GSX de 600, 650, 750 y 1000cc, así como el ya analizado Hayabusa. En la categoría de scooters se incluyen los modelos Address, Avenis, Burgman de 125,

2]Error! No se encuentra el origen de la referencia. y el Gráfico 3]Error! No se encuentra el origen de la referencia. muestran el resultado de esta comparación.

A. Categoría deportiva

- (34) En el caso de las deportivas de SUZUKI, se observa que el precio en enero de 2012 se sitúa levemente por encima de los [CONFIDENCIAL] euros, en enero de 2017 levemente por debajo de los [CONFIDENCIAL] euros, en enero de 2022 por encima de [CONFIDENCIAL] euros y en enero de 2024, desciende a un valor por encima de [CONFIDENCIAL] euros.
- (35) En el caso de las super sport de HONDA, el precio en enero de 2012 se sitúa levemente por encima de los [CONFIDENCIAL] euros, en enero de 2017 se sitúa por encima de [CONFIDENCIAL] euros, en enero de 2022 alcanza los [CONFIDENCIAL] euros y en enero de 2024 se sitúa por encima de [CONFIDENCIAL] euros.
- (36) En cuanto a la tendencia del precio de las deportivas de SUZUKI, se observa, desde enero de 2012 hasta enero de 2024, [CONFIDENCIAL]. Pese a la tendencia [CONFIDENCIAL]. Por su parte, la tendencia de las super sport de HONDA es [CONFIDENCIAL].
- (37) Si se analiza la variación porcentual de estos precios promedio de la categoría deportivas para SUZUKI y su equivalente super sport de HONDA a lo largo del periodo analizado, se observa que, mientras la evolución de los precios del fabricante SUZUKI en la categoría deportiva [CONFIDENCIAL]¹⁵.

B. Categoría scooter

- (38) En el caso de la categoría scooter de SUZUKI, su precio en enero de 2012 roza los [CONFIDENCIAL] euros, en enero de 2017 supera moderadamente los [CONFIDENCIAL] €, en enero de 2022 supera levemente los [CONFIDENCIAL] euros y en enero de 2024 desciende a un valor levemente superior a [CONFIDENCIAL] euros.
- (39) La categoría big scooter de HONDA tiene un precio en enero de 2012 que supera levemente los [CONFIDENCIAL] euros, en enero de 2017 supera los [CONFIDENCIAL] euros, en enero de 2022 se sitúa por encima de los [CONFIDENCIAL] euros y en enero de 2024 asciende a un valor que no supera los [CONFIDENCIAL] euros.
- (40) La tendencia de esta categoría scooter de SUZUKI en todo el periodo analizado es [CONFIDENCIAL]. Por su parte, la tendencia de esta categoría para HONDA a lo largo de todo el periodo analizado es [CONFIDENCIAL].

150, 200, 650 y el ya analizado de 400cc. Por su parte la categoría supersport de HONDA incluye los modelos CBR en sus distintas cilindradas, mientras que en la categoría big scooters figuran modelos como FJS Silverwing NSS Forza, SH Scoopy, NC Integra y ADV, en sus distintas cilindradas.

¹⁵ [CONFIDENCIAL].

- (41) Si se analiza la variación porcentual de estos precios promedio de la categoría scooter para SUZUKI y su equivalente big scooter de HONDA a lo largo del periodo analizado, se observa que, mientras los precios de la categoría scooter de SUZUKI **[CONFIDENCIAL]**%, los precios de HONDA **[CONFIDENCIAL]**.

Gráfico 2. **[CONFIDENCIAL]**

Gráfico 3. **[CONFIDENCIAL]**

2.1.1.3. Análisis a nivel de modelo.

- (42) Por último, el tercer análisis realizado por la DC es la comparación de los precios de modelos de motocicletas que podrían considerarse “rivales” o “competidores” entre las dos marcas por pertenecer a la misma categoría y tener prestaciones similares.
- (43) Así, de las publicaciones del sector se pueden considerar como tales modelos, por una parte, la HAYABUSA de SUZUKI (considerada una súper deportiva) frente a las HONDA CBR de mayor cilindrada, 1.000 cc, (categorizadas como super sport) y por otra parte el scooter BURGMAN 400 ABS de SUZUKI frente al FJS 400 de HONDA y sus posteriores renovaciones.

A. HAYABUSA de SUZUKI vs. CBR de HONDA.

- (44) Tal y como se refleja en el Gráfico 4; **Error! No se encuentra el origen de la referencia.**, la súper deportiva HAYABUSA de SUZUKI tiene en enero de 2012 un precio que supera levemente los **[CONFIDENCIAL]** euros; en enero de 2017 prácticamente se mantiene en un valor similar. En enero de 2018 fue descatalogada hasta enero de 2021, momento en que se vuelve a catalogar con un precio de muy cercano a **[CONFIDENCIAL]** euros, que fue **[CONFIDENCIAL]** euros y en enero de 2024 a **[CONFIDENCIAL]** euros.
- (45) El Gráfico 4; **Error! No se encuentra el origen de la referencia.** también muestra los diversos modelos CBR que HONDA ha fabricado en su gama super sport. Este modelo se ha ido renovando a lo largo del periodo analizado, llegando a coexistir durante unos meses el modelo antiguo y el renovado. Así, en enero de 2012, la HONDA CBR 1000RR tenía un precio que superaba levemente los **[CONFIDENCIAL]** conviviendo con la CBR1000S cuyo precio superaba los **[CONFIDENCIAL]** euros. Desde finales de 2016 hasta su sustitución en 2018 por un nuevo modelo, su precio **[CONFIDENCIAL]** euros. El modelo que sustituyó la CBR1000S en 2018 fue la CBR1000RA, con un precio levemente superior a los **[CONFIDENCIAL]** hasta su sustitución por la CBR1000ST / CBR1000RR-R en enero de 2020, con un precio superior a **[CONFIDENCIAL]** euros, llegando a superar en 2024 los **[CONFIDENCIAL]** euros.

- (46) Pues bien, comparando ambos gráficos, se puede colegir que, en el periodo de 2012 a 2017, mientras que el modelo de SUZUKI tenía **[CONFIDENCIAL]**, HONDA fue renovando en dicho periodo sus modelos de motocicleta deportiva en dos ocasiones con **[CONFIDENCIAL]**. Posteriormente, SUZUKI reintrodujo su modelo HAYABUSA en 2021 y hasta el 2024 este modelo tuvo unos **[CONFIDENCIAL]**.
- (47) Aunque la tendencia de los modelos analizados es **[CONFIDENCIAL]**, si se analiza la variación porcentual de estos precios, a lo largo del periodo analizado, de enero 2012 a enero de 2024, se observa que, mientras el modelo SUZUKI deportivo de mayor cilindrada (HAYABUSA) experimentó **[CONFIDENCIAL]**%, los sucesivos modelos CBR de mayor cilindrada de HONDA **[CONFIDENCIAL]**% en el mismo periodo analizado. En resumen, se observan dos evoluciones diferentes, puesto que mientras SUZUKI mantiene un único modelo, HONDA renueva sus modelos en varias ocasiones y **[CONFIDENCIAL]**.

Gráfico 4. **[CONFIDENCIAL]**

B. BURGMAN 400 ABS de SUZUKI vs. BIG SCOOTERS de HONDA.

- (48) El mismo análisis puede realizarse para los scooters de 400cc de SUZUKI y de HONDA (400cc, 300cc y 350cc), por ser modelos de características similares¹⁶. El **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** y el **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** muestran cómo han evolucionado los precios mayoristas de los modelos de ambos fabricantes a lo largo del periodo analizado, tomando como especial referencia los meses de enero de 2012, de 2017, de 2022 y de 2024.
- (49) El único scooter de SUZUKI de 400 cc (BURGMAN 400 ABS) tenía un precio ligeramente por debajo de **[CONFIDENCIAL]** euros en enero de 2012. En enero de 2017, el precio era ligeramente superior a **[CONFIDENCIAL]** euros. En enero de 2022, el precio **[CONFIDENCIAL]** euros y en enero de 2024 el precio alcanzó un valor superior a los **[CONFIDENCIAL]** euros (ver **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**).
- (50) Por su parte, el precio del scooter de HONDA de 400 c.c. (FJS 400 Silverwing) en enero de 2012 superaba levemente los **[CONFIDENCIAL]** euros, cuyo valor **[CONFIDENCIAL]**.
- (51) Asimismo, el modelo de scooter de 300cc de HONDA, el SH300A New Scoopy 300 ABS-TopBox, tenía un precio en torno a **[CONFIDENCIAL]**. El otro scooter de 300cc

¹⁶ HONDA produce también big scooters de 700 y 750cc, que no se consideran aquí por situarse muy por encima de las prestaciones de las cilindradas de 400cc, 350cc y 300cc.

de HONDA, **[CONFIDENCIAL]**, el NSS300A FORZA 300 ABS, apareció en julio de 2013 por algo más de **[CONFIDENCIAL]**, alcanzando un precio algo superior a los **[CONFIDENCIAL]** euros.

- (52) En abril de 2021, aparecieron modelos de HONDA de una cilindrada ligeramente superior, 350cc: SH350A New Scoopy 350 ABS-Smart top box y NSS350A Forza 350 ABS, ambos con un precio ligeramente superior a los **[CONFIDENCIAL]** euros. Ambos modelos experimentaron **[CONFIDENCIAL]**. En noviembre de 2021, también se incluyó en el catálogo el modelo ADV 350, a un precio superior **[CONFIDENCIAL;Error! No se encuentra el origen de la referencia.]**.
- (53) Comparando estos precios, de nuevo estamos ante un único modelo por parte de SUZUKI, mientras que HONDA ha ido renovando con cierta frecuencia su catálogo. Pese a que al principio del periodo analizado, uno de los modelos de HONDA (FJS 400 Silverwing) **[CONFIDENCIAL]**, tras su descatalogación y sustitución por modelos de menor cilindrada (300cc y 350cc), todos los modelos posteriores de HONDA tuvieron un precio **[CONFIDENCIAL]**.
- (54) Además, la tendencia general de los diferentes precios de los modelos de HONDA es **[CONFIDENCIAL]**, mientras que, en SUZUKI, la tendencia es **[CONFIDENCIAL]**, tal y como puede comprobarse en el **[Error! No se encuentra el origen de la referencia.;Error! No se encuentra el origen de la referencia.]**.
- (55) Si se analiza la variación porcentual de estos precios a lo largo del periodo analizado, se observa que, mientras SUZUKI mantuvo su oferta con un único modelo (BURGMAN 400 ABS), cuyo precio **[CONFIDENCIAL]**, HONDA dejó de ofrecer su scooter de 400cc (FJS 400 Silverwing) en abril de 2014, manteniendo el de 300cc (SH300A New Scoopy 300 ABS-TopBox) con sucesivas sustituciones de modelos que se fueron renovando, cuya variación de precios a lo largo del periodo se salda **[CONFIDENCIAL]**¹⁷.
- (56) En resumen, del examen de la evolución de los precios de estos modelos rivales puede concluirse que mientras HONDA mantuvo su modelo FJS 400 Silverwing (hasta abril de 2014) su precio **[CONFIDENCIAL]**; una vez que HONDA renovó su modelo por otros de menor cilindrada, pero considerados rivales, **[CONFIDENCIAL]**.

Gráfico 5. **[CONFIDENCIAL]**

¹⁷ **[CONFIDENCIAL]**.

2.1.2. Precios minoristas

- (57) Respecto a los precios y condiciones minoristas que los fabricantes recomiendan a sus concesionarios, HONDA ha indicado que todos los precios de venta al público (PVP) incluidos en las tarifas son precios recomendados y que HONDA desconoce los precios de venta al público que su red de concesionarios aplica a las motos de HONDA; según sus propias palabras “los concesionarios fijan su precio de venta al público de manera total y absolutamente libre e independiente”¹⁸.
- (58) Por su parte, SUZUKI ha especificado que las tarifas son un documento único que es comunicado periódicamente a toda la red de concesionarios, mediante el «boletín comercial», no existiendo diferencia alguna entre concesionarios en los precios de venta recomendados¹⁹.
- (59) En cuanto a si los fabricantes dirigieron algún tipo de comunicación a sus concesionarios con directrices de actuación sobre precios u otras condiciones comerciales, HONDA ha manifestado que no ha dirigido ninguna comunicación a su red de concesionarios con tales propósitos, y que las comunicaciones sobre condiciones comerciales, remitidas a sus concesionarios, se limitan al traslado de información sobre las promociones aplicables en cada momento²⁰.
- (60) SUZUKI, por su parte, manifestó no haber dirigido comunicación alguna a sus concesionarios con directrices de actuación sobre precios o condiciones comerciales²¹.
- (61) Respecto a las promociones y descuentos que los fabricantes comunican a sus concesionarios, SUZUKI ocasionalmente adjunta al PVP recomendado (la denominada lista de precios), otra con precios promocionados, también recomendados (denominada “lista de abonos”), **[CONFIDENCIAL]**^{22 23}.
- (62) Asimismo, del análisis sobre las promociones que HONDA ha comunicado a los concesionarios en 2021, 2022 y 2023, se observa que, en cada comunicación HONDA **[CONFIDENCIAL]**²⁴.

¹⁸ Folio 923.

¹⁹ Folios 631 y 1495.

²⁰ Folios 923 y 2269.

²¹ Folios 631 y 1495.

²² Folios 1038 a 1081 y 2037 a 2053.

²³ Folios 1187, 1189 y 1924 a 1937.

²⁴ Folios 2276 a 2278.

2.1.3. Acciones formativas de los fabricantes.

- (63) Finalmente, resulta preciso destacar las respuestas que los fabricantes dieron a las solicitudes de información practicadas en relación con aquellas acciones emprendidas por los fabricantes como consecuencia de la Resolución de 19 de enero de 2012.
- (64) SUZUKI señaló que, con el fin de evitar cualquier posible malentendido relacionado con cuestiones de competencia, la compañía organizó en junio de 2017 un curso específico a cargo de PWC en el que se facilitó formación sobre esta materia, adjuntando una copia de la ficha de control de asistencia y de evaluación de la eficacia de la formación²⁵.
- (65) Según la documentación adjuntada, la formación se llevó a cabo el 19 de junio de 2017 y asistieron 17 alumnos.
- (66) Posteriormente, en 2024, SUZUKI añadió que se realizan reuniones periódicas de empleados haciendo referencia, entre otros asuntos, al cumplimiento de las normas de competencia y que, desde septiembre de 2023, se ha puesto a disposición de cada trabajador una Guía Corporativa en materia de competencia²⁶. SUZUKI ha aportado copia de dicha guía, que consta de dos capítulos. El primer capítulo contiene ejemplos de cómo la política de competencia afecta en la práctica a las actividades de la empresa y el segundo describe con las normas y pautas de actuación de SUZUKI, con un apartado específico que trata el intercambio de información con competidores²⁷.
- (67) Por su parte, HONDA, señaló que, pese a que la Resolución de 19 de enero de 2012 no había impuesto ninguna otra obligación diferente al pago de la sanción, por iniciativa propia, desde 2012, había realizado formaciones a sus empleados en materia de competencia, indicando que lo hace de forma regular.
- (68) En particular, HONDA ha especificado que realiza acciones formativas obligatorias anuales con sus empleados y directivos en materia de cumplimiento normativo, entre las cuales figuran sesiones dedicadas específicamente al Derecho de la competencia. En este sentido, HONDA ha aportado una presentación sobre cumplimiento normativo, llevada a cabo el 17 y 18 de marzo de 2022 y 16 y 17 de marzo de 2023, en la que se incluyen varios puntos relativos a protección de datos, propiedad intelectual, plan de continuidad de negocio, así como un punto sobre el derecho de defensa de la competencia, entre otros²⁸. Asimismo, HONDA aporta el material del curso impartido en materia de defensa de la competencia en 2024, con un apartado

²⁵ Folios 1512 y 1513.

²⁶ Folio 1495.

²⁷ Folios 1514 a 1529.

²⁸ Corporate Governance & Risk Management HME-IB, cuyos contenidos son: Introducción Honda Risk Management, Política Privacidad Protección de Datos, Ley de Competencia, Propiedad Intelectual y Business Continuity Plan (BCP). Incluye cauces para informar y denunciar conductas potencialmente anticompetitivas.

específico sobre contacto con los competidores en el que se trata el intercambio de información²⁹.

- (69) Adicionalmente, HONDA señaló que contaba con “un programa de cumplimiento en materia de defensa de la competencia”, y que se actualizaba y comunicaba a sus empleados, también de forma regular. Según HONDA, la última acción llevada a cabo por HONDA fue la puesta en marcha de un nuevo protocolo a seguir en las reuniones con terceros para reducir los riesgos de incumplimiento en dicha materia. En este sentido, HONDA aportó una presentación, de octubre 2020, elaborada por Honda Corporate Governance HME-IB, en la que se anuncia una “nueva política sobre la Ley de Competencia”, que entró en vigor el 1 de octubre de 2020. El protocolo establece las pautas que se deben de seguir en las reuniones con terceros, entre las que se señala que, en el caso de que se produzca una violación de la normativa, se deberá hacer una reclamación que conste en acta y abandonar dicha reunión.

2.2. INFORMACIÓN RECABADA DE LOS CONCESIONARIOS

- (70) Por lo que se refiere a las respuestas de los concesionarios oficiales de ambos fabricantes sobre los precios mayoristas, que eran los afectados por la práctica sancionada, se expone a continuación de forma resumida la información más relevante extraída de las mismas.
- (71) Todos los concesionarios oficiales de SUZUKI han remitido las tarifas comunicadas por SUZUKI, coincidentes con las enviadas por el fabricante a la CNMC. De la misma manera, todos confirmaron no haber recibido instrucción o comunicado alguno del fabricante con directrices de actuación sobre precios u otras condiciones comerciales.
- (72) Por su parte, todos los concesionarios oficiales de HONDA adjuntaron las tarifas comunicadas por HONDA, coincidentes con las que envió el fabricante a la CNMC. De la misma manera, todos confirmaron no haber recibido instrucción o comunicado alguno del fabricante con directrices de actuación sobre precios u otras condiciones comerciales.

3. FUNDAMENTOS DE DERECHO

3.1. Competencia para resolver

- (73) El artículo 41 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), teniendo en cuenta lo dispuesto en la disposición adicional segunda de la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la CNMC, establece que la CNMC “vigilará la ejecución y el cumplimiento de las obligaciones previstas en la presente Ley y sus normas de desarrollo así como de las resoluciones y acuerdos que se adopten en aplicación de

²⁹ Folios 2279 a 2458.

la misma, tanto en materia de conductas restrictivas como de medidas cautelares y de control de concentraciones.”

- (74) El artículo 71 del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, que desarrolla estas facultades de vigilancia previstas en la Ley 15/2007, precisa en su apartado 3 que *"el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia resolverá las cuestiones que puedan suscitarse durante la vigilancia"*, previa propuesta de la Dirección de Competencia.
- (75) En consecuencia, de conformidad con lo previsto en el artículo 21.2 de la Ley 3/2013 y el artículo 14.1 a) del Estatuto Orgánico de la CNMC, aprobado por Real Decreto 657/2013, la competencia para resolver este procedimiento corresponde a la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC.

3.2. Valoración de la Sala de Competencia

- (76) De acuerdo con lo expuesto en esta resolución, las tarifas que ambos fabricantes han remitido a la CNMC se corresponden con las que realmente han remitido a sus concesionarios a lo largo de todo el periodo analizado, y son las que estos utilizan para determinar el PVP de las motocicletas.
- (77) Al respecto, se ha analizado la evolución de los precios mayoristas que ambos fabricantes aplicaron a sus concesionarios durante el periodo de tiempo sometido a vigilancia (enero de 2012 a abril de 2024). Este análisis, considerando la extensa gama de modelos (hasta 49 para SUZUKI y hasta 118 para HONDA) agrupados en un amplio y variable conjunto de categorías de motocicletas (hasta 6 para SUZUKI y hasta 11 para HONDA), se ha realizado desde una triple aproximación: comparando, en primer lugar, el precio promedio de toda la gama; en segundo lugar, los precios promedios de varias categorías similares, y en tercer lugar, el precio de algunos modelos (aquellos con mayor continuidad en el periodo analizado y aquellos que pueden considerarse rivales).
- (78) En primer término, observando los precios promedios de toda la gama, se puede afirmar que los precios son diferentes, siendo así que, de enero de 2012 a enero de 2017, **[CONFIDENCIAL]**. Además, observando la evolución de este precio promedio de toda la gama para ambos fabricantes, se puede señalar que esta evolución no exhibe un patrón paralelo, ni su variabilidad es similar, siendo para ambos fabricantes la tendencia del precio **[CONFIDENCIAL]**, si bien en el caso de SUZUKI dicha tendencia es ligera, mientras que, en HONDA, la tendencia es mucho más marcada. Por lo que se puede concluir en cuanto a la evolución del precio promedio de toda la gama para ambos fabricantes que, al menos en términos agregados, el comportamiento de los precios es dispar.

- (79) En segundo lugar, atendiendo a la evolución del precio promedio de categorías de motocicletas de ambos fabricantes, se han elegido las motocicletas deportivas y scooters, por estar presentes a lo largo de todo el periodo. En el caso de la categoría deportiva, los precios de ambos fabricantes reflejan cuantías bien diferentes en ambos fabricantes y con tendencia **[CONFIDENCIAL]** y no se observan cambios paralelos. En el caso de las scooters, los modelos de HONDA presentan una variabilidad de los precios menor, mientras SUZUKI presenta mayores oscilaciones en el precio promedio de su categoría scooter en función de si sólo incluye su modelo más costoso (BURGMAN 400 ABS) o si incluye otros modelos más asequibles. Además, los precios de los dos fabricantes tienen asimismo una tendencia de intensidad diferenciada, para SUZUKI **[CONFIDENCIAL]**.
- (80) En tercer lugar, se ha comparado la evolución de los precios de modelos rivales de ambos fabricantes para el caso de motocicletas deportivas y de scooters. En el caso de las deportivas, se observan **[CONFIDENCIAL]** con ocasión de las diversas renovaciones de modelos en HONDA, mientras que SUZUKI mantuvo su modelo **[CONFIDENCIAL]**. La tendencia del precio en ambas marcas es **[CONFIDENCIAL]**. En el caso de las scooters, SUZUKI mantuvo su modelo con periodos de **[CONFIDENCIAL]**, mientras que HONDA optó por la sustitución de su modelo **[CONFIDENCIAL]**. La tendencia de los precios **[CONFIDENCIAL]**, si bien en el caso de SUZUKI esta tendencia es mucho más marcada que en HONDA. En conclusión, de la variación de los precios de modelos rivales, ya sean deportivas o scooters, no se desprende un patrón similar entre los dos fabricantes.
- (81) Adicionalmente, hay que señalar que ambas empresas, con posterioridad a la resolución de 19 de enero de 2012, pusieron en marcha programas de formación en Derecho de la competencia y cumplimiento normativo para sus empleados, los cuales se han mantenido actualizados hasta la fecha, incluyendo apartados específicos sobre intercambio de información entre competidores y el establecimiento de canales de denuncia.
- (82) A la vista de todo lo anterior, del análisis realizado por la DC de conformidad con las herramientas de investigación disponibles, se puede concluir, prima facie, la inexistencia de similitud de precios mayoristas o de evolución de los mismos entre HONDA y SUZUKI y, por lo tanto, la inexistencia de indicios de nuevos intercambios de información entre HONDA y SUZUKI sobre los precios de venta a los concesionarios con posterioridad a la resolución de 19 de enero de 2012 hasta la actualidad.
- (83) A la vista de todo lo anterior, procede dar por finalizada la vigilancia de la resolución del Consejo de la CNMC de 19 de enero de 2012, llevada a cabo en el expediente VS/0280/10 SUZUKI-HONDA. Todo ello, sin perjuicio de la posible reanudación de las

investigaciones si la CNMC tuviera conocimiento en el futuro de hechos similares a los ya sancionados.

- (84) En su virtud, vistos los artículos citados y los demás de general aplicación, la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC

4. RESUELVE

Único. - Declarar el cierre de la vigilancia de la resolución de 19 de enero de 2012, dictada por el Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, recaída en el expediente S/0280/10 SUZUKI-HONDA.

Comuníquese esta resolución a la Dirección de Competencia de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia y notifíquese a las partes interesadas, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que pueden interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente al de su notificación.