

RESOLUCIÓN (Expte. 24/91)

Excmos. Sres.:

Hierro Sánchez-Pescador, Presidente

Bermejo Zofío, Vocal

Alonso Soto, Vocal

Alcaide Guindo, Vocal

de Torres Simó, Vocal

Soriano García, Vocal

En Madrid, a tres de febrero de mil novecientos noventa y dos.

Visto por el Tribunal de Defensa de la Competencia, integrado por los señores que anteriormente se relacionan, el expediente de Autorización Singular nº 24/91 (744/91 en la numeración del Servicio de Defensa de la Competencia), instado por el "Gremio de Vendedores de Vehículos de Motor de Barcelona y provincia", para un convenio suscrito con la "Agrupación de Automóviles de la Unión Catalana de Entidades Aseguradoras, Reaseguradoras y de Capitalización" (UCEAC), regulador de las relaciones entre las compañías de seguros que operan en el ramo del automóvil y los talleres de reparación de vehículos de los concesionarios de las diversas marcas de automóvil, y teniendo en cuenta los siguientes:

ANTECEDENTES DE HECHO

- 1.- Con fecha 22 de mayo de 1991 el "Gremio de Vendedores de Vehículos de Motor de Barcelona y provincia" presentó un escrito solicitando una autorización singular para un Convenio, firmado el día 11 de marzo de 1991 entre diversas compañías aseguradoras y los concesionarios de marcas de automóviles afiliados al citado Gremio, para clarificar las relaciones entre ellos, especialmente en el caso de reparaciones de vehículos a consecuencia de siniestros cubiertos por las pólizas de seguro del automóvil.
- 2.- El Convenio trata, de un lado, de asegurar el pago directo y rápido de las reparaciones de los vehículos por las compañías de seguros y, de otro, de establecer fórmulas de valoración de los siniestros a través de tarifarios externos y respetando, siempre, el precio libremente establecido por cada concesionario.

El Convenio limita su ámbito de aplicación a la provincia de Barcelona y a la reparación de vehículos de la marca representada por el concesionario.

- 3.- El solicitante fundamenta su petición en los artículos 3.1 de la Ley de Defensa de la Competencia y 2.1 de la citada Ley, en relación con lo dispuesto en el artículo 12.1 del Decreto 147/87 de la Generalidad de Cataluña.

Asimismo invoca que se trata de un servicio de post-venta entre empresas no concurrentes en cuanto a los servicios prestados, ya que son concesionarios de marcas distintas, por lo que está, en cierto modo, amparado por la cláusula sexta de la Comunicación de la C.E. de 29 de julio de 1968.

- 4.- El Director General de Defensa de la Competencia acordó el 27 de mayo de 1991 incoar el correspondiente expediente de autorización.
- 5.- En cumplimiento de las normas que regulan el procedimiento de autorización para casos singulares, se solicitó informe del Instituto Nacional del Consumo y se publicaron "avisos" contenido un extracto de los extremos fundamentales del expediente, en el B.O.E. nº 134, de 5 de junio y en el B.I.C.E., de la semana del 3 al 9 de junio de 1991, a efectos de información pública.
- 6.- En el trámite de información pública compareció, aunque fuera del plazo indicado en el Aviso publicado en el Boletín Oficial del Estado, la "Asociación de Concesionarios de Automóviles Intermarcas de Madrid" (ACIMA), solicitando conocer el contenido del Convenio a fin de presentar observaciones al mismo.

Del escrito presentado por ACIMA se dió traslado al Tribunal junto con el resto del expediente.

- 7.- El Servicio de Defensa de la Competencia remitió el expediente al Tribunal, en fecha de 26 de junio de 1991, acompañado de un informe en el que se formulaba una valoración negativa de la solicitud por entender que, aunque el convenio no tiene por objeto la restricción de la competencia y resulta ventajoso para los consumidores y usuarios, produce el efecto de restringir la competencia efectiva o potencial al impedir el acceso al mercado de los talleres no adheridos y afecta a la libertad de decisión económica de los talleres concesionarios de marca, especialmente en materia de descuentos, y, además, porque el convenio no parece reunir todos los requisitos exigidos por el artículo 3 de la Ley 16/89. Asimismo, en el informe del Servicio de Defensa de la Competencia se rechaza que la autorización pueda ampararse en la norma del artículo 2.1 de la Ley 16/89, pues la regulación contenida en el Decreto 147/87 de la Generalidad de Cataluña nada tiene que ver con los acuerdos restrictivos de la competencia.

- 8.- Por Providencia de 1 de julio de 1991, el Tribunal de Defensa de la Competencia acordó admitir a trámite el expediente y nombrar Ponente al Vocal, Sr. Alonso Soto.
- 9.- Con fecha 12 de julio de 1991 se recibió en la Dirección General de Defensa de la Competencia escrito del Instituto Nacional del Consumo en el que se daba cuenta de que, en defecto de la constitución del Consejo de las Asociaciones de Consumidores, se había sometido el convenio de referencia a informe de las siete asociaciones de ámbito nacional, y al que se acompañaban los informes emitidos por la "Unión Cívica Nacional de Amas de Hogar de España" y por la "Unión de Consumidores de España".

Ambas asociaciones se oponen a la concesión de la autorización, si bien la "Unión Cívica Nacional de Amas de Hogar de España" se limita a indicar una serie de cláusulas que pueden resultar lesivas para los consumidores (reparaciones de plásticos, peritajes con reserva de aceptación, omisión de referencias a descuentos para los usuarios, pago de cantidades por no retirar a tiempo los vehículos de los talleres, etc.) y a señalar la inaplicación del artículo 2.1 de la Ley de Defensa de la Competencia. La "Unión de Consumidores de España", en cambio, se refiere a que el convenio no reune los requisitos del artículo 3 de la Ley 16/89, puesto que contiene una serie de pactos sobre concertación de precios (Estipulaciones segunda y decimoctava) y reparto de mercados (Estipulación vigesimoprimera) que son restrictivos de la competencia.

10. Por Auto de 15 de julio de 1991, el Tribunal acordó: 1) Requerir al "Gremio de Vendedores de Vehículos de Motor de Barcelona y provincia" para que facilitase diversa información, entre la que cabría destacar la relativa a las cuotas de mercado que ostentan los talleres y las compañías aseguradoras adheridas al convenio, la posición de estas últimas con respecto a la presentación de la solicitud de autorización, la situación de los talleres colaboradores y la existencia de algún compromiso recíproco de recomendar a los compradores de vehículos que los aseguren en las compañías adheridas o a los asegurados que los reparen en los concesionarios que han suscrito el convenio. 2) Dar traslado a dicho Gremio del escrito de calificación del Servicio para que formulara las alegaciones que tuviera por conveniente. 3) Oponerse a la aplicación provisional del convenio. 4) Rechazar la petición de ACIMA de tener acceso al expediente y conocer el convenio.
11. ACIMA presentó el 31 de julio de 1991 un recurso de reposición contra el anteriormente citado Auto del Tribunal, que se trató por la vía incidental, y fue finalmente desestimado por Resolución de 24 de septiembre de dicho año, por considerar que, al no ser el recurrente parte en el expediente de

autorización en tramitación, no ostentaba ningún derecho a acceder a los datos obrantes en el mismo.

12. El día 7 de agosto de 1991, el "Gremio de Vendedores de Vehículos de Motor de Barcelona y provincia" contestó al requerimiento de información que le había dirigido el Tribunal indicando, entre otras cuestiones, que la Agrupación de Automóviles de UCEAC conoce y considera conveniente la solicitud de autorización, y formuló las siguientes alegaciones:
 - a) El Convenio beneficia esencialmente al usuario, por cuanto le asegura una eficacia en el servicio, liberándolo de la tramitación del cobro de la indemnización correspondiente a la reparación efectuada en su vehículo y le supone una reducción efectiva en la no disponibilidad de su propio vehículo.
 - b) El Convenio no produce, en modo alguno, el efecto de restringir la competencia, pues debe tenerse en cuenta que los talleres asociados son 207 frente a los 6.188 existentes en la provincia de Barcelona. En un mercado con una oferta equilibrada con la demanda, y frecuentemente deficitaria, es impensable que un porcentaje reducido del colectivo de talleres, por significativo que sea, pueda tener el efecto de restringir la competencia. Además, el Decreto 147/87 de 31 de marzo de la Generalitat de Catalunya, singulariza a los talleres oficiales de marca en su artículo 12.4, al establecer la obligación de tener a disposición del público las tablas de tiempos y su sistema de valoración facilitados por el fabricante, y por consiguiente de tener que facturar por tal sistema, siendo la facturación por tarifarios la base del establecimiento de las fórmulas de valoración adoptadas en el Convenio.

Si bien esta singularidad, y especialmente la práctica de facturación objetiva, no se encuentra generalizada en los talleres no asociados y no puede por ello establecerse un planteamiento homogeneizado, ninguna actitud excluyente debe desprenderse de esta situación pudiendo los talleres no asociados establecer todos aquellos procedimientos iguales o análogos a los concertados que redunden en una mejora del servicio y en un beneficio para el usuario. A mayor abundamiento, ninguna alegación ha sido presentada al Aviso del Boletín Oficial del Estado por parte de talleres de la provincia de Barcelona, ni a título individual, ni gremial, pese al amplio conocimiento que a nivel profesional existe del convenio de referencia en su área geográfica de aplicación.

- c) Debe hacerse constar con toda rotundidad y firmeza, que los firmantes no han adquirido ningún tipo de compromiso u obligación para suscribir las pólizas de seguro del automóvil con las compañías aseguradoras firmantes, ni tan siquiera el de recomendar la suscripción de dichas pólizas a sus clientes. Tampoco por parte de las compañías aseguradoras existe compromiso alguno de concertar o recomendar las reparaciones en los talleres asociados.
- d) Tampoco a los talleres concesionarios de marca que suscriben el acuerdo se les impide trabajar a crédito con las compañías aseguradoras no adheridas al convenio.
Las Compañías autorizadas por el ramo del automóvil son unas 130 y las adheridas al Convenio 82, lo que representa el 63% del total, no habiendo tenido ninguna clase de reclamación, por lo que hay que suponer que su relación con los talleres oficiales de marca o concesionarios se mueve dentro de las relaciones comerciales normales convenidas libremente por ambas partes.
- e) Los descuentos que se establecen en el convenio, son contraprestaciones normales a un pronto pago, a una rapidez en el servicio y la garantía de cobro en un plazo determinado. Su fijación por "marcas" se debe a la necesidad de establecer una conexión objetiva para su adaptación a los tarifarios europeos, que presuponen criterios de facturación distintos según el país de procedencia de la marca. Por otra parte no se impide establecer descuentos superiores, dando por ello libertad e independencia a cada empresa para decidir su estrategia comercial.
- f) Por último, la referencia a que el convenio no afecta a los precios que se perciben de los usuarios, es evidente, por cuanto las alusiones que se hacen al Decreto 147/87, de 31 de marzo de la Generalitat evidencian que los precios son libres, ya que dicha disposición, sólo obliga a determinadas exigencias en relación a la publicidad y transparencia de dichos precios. El convenio en ningún caso afecta a la libertad de precios de cada concesionario firmante, sino que, únicamente, establece unas normas operativas internas que pueden abaratar los costos y permitir un mejor y más cómodo ejercicio de la libre competencia en cuanto a los precios a percibir de los usuarios.
- g) En conclusión, el convenio no establece discriminación o penalización alguna para los no incluidos en el mismo, y para sus firmantes supone únicamente la libre aceptación individual de las condiciones que mejoran internamente un servicio.

Tampoco impide la posibilidad de que los firmantes puedan establecer otros convenios con otras entidades aseguradoras.

13. Por Providencia de 8 de octubre de 1991, el Tribunal, teniendo en cuenta que el citado Convenio contiene una serie de cláusulas sobre determinación de los precios de facturación, utilización obligatoria de tarifarios externos, unificación de los descuentos que se concederán a los aseguradores y concertación de los futuros aumentos de precios que no reunen los requisitos establecidos en el artículo 3.1 de la Ley 16/89, de Defensa de la Competencia, consideró no autorizables las estipulaciones que a continuación se relacionan por las razones que asimismo se citan:

SEGUNDA, por cuanto no queda expresada con suficiente claridad en la misma la libertad que cada concesionario debe tener para fijar sus propios precios/hora de facturación.

TERCERA y CUARTA, porque la utilización de tarifarios comunes por los concesionarios supone la unificación de uno de los principales componentes del precio, lo que significa un importante condicionamiento a la hora de fijar libremente el mismo, que inevitablemente habrá de redundar en una merma de la competencia.

DECIMOCUARTA, porque asimismo elimina la libertad de decisión de los firmantes del acuerdo para establecer, con arreglo a criterios propios, su política de descuentos, impidiendo toda negociación particular al respecto entre talleres de automóviles y compañías aseguradoras.

DECIMOCTAVA, puesto que restringe la capacidad de los partícipes en el acuerdo para determinar libremente los aumentos de precios al establecer límites temporales y cuantitativos, que además toman como indicadores los que mayor incidencia puedan tener en el alza de los precios al consumo.

DECIMONOVENA, porque parece configurar a la llamada "comisión de seguimiento" como un instrumento de control de la aplicación y la eficacia de las medidas de restricción de la competencia que anteriormente se han señalado, al atribuirle la potestad de verificar la existencia de precios de facturación distorsionados o fuera de mercado y proponer la exclusión de los incumplidores.

VIGESIMOSEGUNDA, en cuanto prohíbe a los concesionarios establecer de forma individualizada otros pactos o acuerdos con los aseguradores al margen del convenio de referencia.

Asimismo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4.2 de la citada Ley, acordó conceder al "Gremio de Vendedores de Vehículos de Motor de Barcelona y provincia" y al Servicio de Defensa de la Competencia un plazo común de diez días para que formularan alegaciones.

14. Por oficio de 21 de octubre de 1991, el Director General de Defensa de la Competencia comunica que no encuentra observaciones que formular a la propuesta del Tribunal.
15. En escrito presentado el 28 de octubre de 1991 el "Gremio de Vendedores de Vehículos de Motor de Barcelona y provincia" propone una nueva redacción de las estipulaciones segunda, tercera, cuarta, decimocuarta, decimoctava, decimonovena, vigesimosegunda y vigesimocuarta que trata de eliminar los efectos restrictivos de la competencia señalados por el Tribunal.
16. Con fecha 5 de noviembre de 1991 se solicitó informe sobre el convenio a la Dirección General de Seguros. Dicha petición fue reiterada el 13 de diciembre de 1991.
El día 16 de dicho mes y año la Dirección General de Seguros emitió un informe favorable a la autorización del citado convenio.
17. El Tribunal se reunió para deliberar y resolver el presente expediente el día 21 de enero de 1992.

Ha sido Ponente el Vocal D. Ricardo Alonso Soto.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

- 1.- El convenio suscrito entre el "Gremio de Vendedores de Vehículos de Motor de Barcelona y provincia" y la Agrupación de Automóviles de UCEAC tiene por objeto regular las relaciones entre las compañías aseguradoras que operan en el ramo del automóvil y los talleres de reparación de vehículos de los concesionarios de las distintas marcas, especialmente en los siguientes aspectos: a) Asegurar el pago de las facturas producidas por la reparación de un vehículo siniestrado que, si bien queda a cargo del cliente asegurado, el uso imperante en el sector lo ha derivado hacia la compañía de seguros que queda de este modo subrogada en el mismo. b) Clarificar la fórmula de valoración de los daños que presentan los vehículos siniestrados por los peritos de los talleres y de las compañías de seguros. c) Evitar las demoras en los pagos y en las entregas de vehículos. d) Homogeneizar las normas de facturación. e) Introducir sistemas de pago automatizados. Y f) Luchar contra el fraude.

- 2.- El convenio, que limita su ámbito de aplicación, en el aspecto subjetivo, a los concesionarios para las reparaciones de los vehículos de la marca representada por ellos y, en el territorial, a Barcelona y su provincia, contiene fundamentalmente tres tipos de acuerdos: En primer lugar, los que podríamos denominar de tipo técnico, entre los que se encuentran los relativos a la realización de los peritajes, normas sobre facturación, sistemas y formas de pago, agilización de trámites y lucha contra el fraude. En segundo lugar, los que se refieren a las condiciones comerciales de transacción, tales como criterios para determinar los precios o los descuentos. Y, en tercer lugar, los acuerdos sobre la utilización en las peritaciones de baremos o tarifarios externos que serán, cuando se trate de sustitución de piezas, los facilitados por los propios fabricantes de los vehículos y, cuando se trate de reparaciones de chapa y pintura, el elaborado por el "Centro de Experimentación y Seguridad Vial de MAPFRE" (CESVIMAP).

Los primeros resultan, en principio, autorizables por cuanto contribuyen de manera efectiva a la racionalización del proceso económico, no contienen importantes restricciones de competencia y a la larga resultan beneficiosos para los consumidores y usuarios. No sucede lo mismo, en cambio, con los otros dos grupos de acuerdos que habrán de ser analizados detenidamente para comprobar si cumplen todos y cada uno de los requisitos establecidos en el artículo 3.1 de la Ley 16/89.

- 3.- El solicitante ha argumentado también que el convenio de referencia no debe ser considerado como restrictivo de la competencia pues resulta amparado por la norma 6 de la Comunicación de la Comisión Europea de 29 de julio de 1968 sobre acuerdos de cooperación entre empresas, ni como un acuerdo prohibido por el Derecho español, al tratarse de una conducta autorizada por la Ley según lo establecido en el artículo 2.1 de la Ley de Defensa de la Competencia. Pero esta argumentación debe ser rechazada por las siguientes razones: En primer lugar, y por lo que respecta a la Comunicación de la Comisión Europea, porque no es de aplicación al caso que nos ocupa ya que no se trata de un servicio postventa y de reparación en común establecido por empresas que no compiten entre sí por los servicios sometidos al acuerdo, ni concurre en el mismo el presupuesto básico de la afectación del comercio intracomunitario. Y, en segundo lugar, y por lo que se refiere al Derecho español, porque la existencia del Decreto 147/87 de la Presidencia de la Generalidad de Cataluña que realiza la trasposición a esa Comunidad Autónoma del R.D. 1457/86 que regula la actividad industrial y prestación de servicios en los talleres de reparación de automóviles, no significa sin más que, por tratarse de sectores regulados, las prácticas que en ellos se realicen queden excluidas de la aplicación de la normativa de la

competencia. En efecto, para que pueda invocarse una autorización legal en los términos regulados en el citado artículo 2.1 de la Ley 16/89, será preciso que los acuerdos restrictivos de la competencia resulten de la aplicación de una Ley o de disposiciones reglamentarias que se dicten en aplicación de una Ley; Y el hecho de que el Decreto 147/87 establezca, de un lado, la obligación de exhibir al público los precios por hora de trabajo y por servicios completos (artículo 12.1) y, de otro, la de tener a disposición del público los catálogos y tarifas actualizados, de las piezas que utilicen en sus reparaciones y las tablas de tiempo de trabajo y su sistema de valoración en pesetas, para aquellas operaciones susceptibles de determinación previa, que serán facilitadas a estos talleres por el fabricante nacional o el representante legal del fabricante extranjero (artículo 12.4), no puede interpretarse como un amparo legal para las concertaciones que se realicen entre los empresarios del sector o entre éstos y otros operadores interesados en el mismo, aunque las mismas versen sobre la utilización de dichos tarifarios en las reparaciones.

- 4.- Del análisis del convenio se deduce que tiene por finalidad la racionalización de los procesos económicos que conllevan las reparaciones de los vehículos que cuentan con un seguro de daños. En efecto, el convenio trata de clarificar y simplificar las relaciones comerciales entre los talleres de marca y las compañías aseguradoras que operan en el ramo del automóvil, disminuir el coste de las prestaciones y luchar contra el fraude existente en el sector. Para ello, establece diversos sistemas para la agilización de los servicios, la facturación y el pago y arbitra unas fórmulas objetivas de valoración de los daños, que por su complejidad técnica resultan difíciles de elaborar individualmente por cada uno de los operadores afectados, las cuales van a poder ser tomadas como base para calcular el importe total de las reparaciones.

Además, se trata de un convenio que reporta beneficios a los consumidores y usuarios, porque les evita el pago directo de las reparaciones, contribuye a mejorar la prestación del servicio, les da seguridad en cuanto al precio, calidad y rapidez de las mismas evitando demoras y reclamaciones innecesarias, y les va a permitir también beneficiarse a medio plazo de los ahorros de costes logrados por la aplicación del convenio.

Finalmente, el convenio no elimina la competencia toda vez que establece un mero marco de referencia, la adhesión al mismo es libre, no hay sanciones por su incumplimiento ni restricciones para los no adheridos, y no impide la celebración de otros convenios análogos, ni la actuación libre de cada empresa con la aseguradora que estime conveniente o viceversa.

Cumple, pues, los requisitos establecidos por el artículo 3.1 de la Ley de Defensa de la Competencia para las autorizaciones, aun cuando incorpora algunas restricciones de competencia que no resultan imprescindibles para el logro de aquellos objetivos.

- 5.- Dichas restricciones, que ya fueron señaladas por el Tribunal en su Providencia de 8 de octubre de 1991, se contenían en las cláusulas Segunda, Tercera, Cuarta, Decimocuarta, Decimoctava, Decimonovena y Vigesimosegunda, de las cuales el "Gremio de Vendedores de Vehículos de Motor de Barcelona y provincia" ofrece ahora la siguiente nueva redacción para salvar las objeciones realizadas por el Tribunal:

"PACTO SEGUNDO. Precio hora de facturación.

EL CONCESIONARIO se obliga a aplicar los precios hora establecidos para la facturación a sus clientes, anunciados de acuerdo con lo establecido en el artículo 12.1 del Decreto 147/87 de la Generalitat de Catalunya (o norma legal vigente en cada momento), en todas aquellas reparaciones de vehículos cuyo pago corresponda a la ASEGURADORA.

El Anexo 1 señala los precios hora actualmente en vigor de cada CONCESIONARIO y que tiene establecido libremente de acuerdo con sus costes y política comercial.

PACTO TERCERO. Criterios de valoración para establecimiento de presupuestos.

Tanto por cumplir con la normativa vigente, respecto a la obligación específica para Talleres Oficiales de marca, según se desprende del Decreto 147/87, apartado 12.4, de 31 de marzo de 1987 de la Generalitat de Catalunya, que indica que dichos talleres deben tener a disposición del público en todo momento las tablas de tiempos de trabajo y su sistema de valoración en pesetas, para aquellas operaciones susceptibles de determinación previa, que serán facilitadas a estos talleres por el fabricante extranjero; como por la necesidad de disponer de una operativa coherente en cuanto a la estimación de los tiempos de sustitución de piezas de reparación y de pintura, así como de los materiales empleados en la pintura; se aceptan como referencia los respectivos y distintos tarifarios establecidos por los fabricantes y, subsidiariamente, en cuanto se refieran a insuficiencias o lagunas de aquéllos, los de CESVIMAP.

Con este criterio se adoptarán:

- A) Los Tarifarios de substitución de piezas de los fabricantes.
- B) En relación con los dos tipos de operaciones siguientes, ambas partes otorgantes, conociendo los baremos de CESVIMAP, entienden la conveniencia de su aplicación.
 - 1) Baremos de reparación de elementos de carrocería.
 - 2) Baremos de pintura (materiales y mano de obra).

Si alguna de las operaciones a realizar sobre un vehículo siniestrado, no estuviera contenida en los anteriores baremos y tarifarios, se procederá a su valoración conjuntamente entre el CONCESIONARIO y el PERITO y se les asignarán tiempos basados en criterios de U.T. (Unidades de Tiempo) en trabajo efectivo. Estos tarifarios y baremos contienen en la actualidad diversos tipos y marcas de vehículos, quedando bien entendido que las nuevas incorporaciones y modificaciones que se efectúen sobre los mismos serán aceptadas por ambas partes.

No obstante, si apareciera en un puntual concepto un tiempo claramente erróneo, el PERITO procederá a su corrección directa en taller, en consenso con el CONCESIONARIO.

PACTO CUARTO. Valoración de materiales de pintura para establecimiento de presupuestos.

Los materiales de pintura serán evaluados y facturados separadamente de la mano de obra empleada en su aplicación.

Como indica el capítulo anterior, su valoración se hará tomando como referencia el Tarifario de CESVIMAP o, cuando se trate de modelos de vehículos no incluidos el mismo, aplicando el criterio contenido en dicho tarifario.

Los valores base para la aplicación del Tarifario serán los expresados en el Anexo nº 2.

PACTO DECIMOCUARTO. Condiciones económicas.

El CONCESIONARIO podrá pactar de forma individualizada una bonificación sobre el total importe de las facturas a cuyo pago se vincula la ASEGURADORA, como consecuencia de lo especificado

en el presente CONVENIO, teniendo en cuenta los distintos criterios de valoración.

PACTO DECIMOQUINTO. Opción al pago automatizado.

Una ASEGURADORA tiene la opción de acogerse, en relación a la totalidad de sus pagos al CONCESIONARIO, a uno de los sistemas que la UCEAC proponga al GVVM, propuestas que se formularán en un plazo máximo de quince días a partir de esta fecha y que serán consideradas por el GVVM en el plazo máximo de una semana a partir de su formulación.

En estos casos la ASEGURADORA gozará de la bonificación complementaria que haya pactado individualmente con el CONCESIONARIO, sobre todo el importe neto de la factura.

La ASEGURADORA interesada en adherirse a uno de los sistemas de pago automatizado propuestos, lo comunicará por escrito al GVVM, el cual responderá asimismo por escrito y en un plazo máximo de siete días, indicando la fecha a partir de la cual podrá beneficiarse de las condiciones aquí establecidas, fecha que, como máximo, se situará dentro de los quince días de la comunicación del Gremi. La ASEGURADORA podrá efectuar dicha comunicación en cualquier momento de la vigencia del CONVENIO, así como sustituir uno de los sistemas propuestos por otro o renunciar a esta opción, pero siempre mediante comunicación escrita al GVVM y respetando la fecha que dentro de los plazos antes mencionados, se le indique para hacer efectivo el cambio de sistema o la renuncia a esta opción.

PACTO DECIMOCTAVO. Evolución de los precios de la mano de obra.

Las partes aquí otorgantes entienden que los precios hora actualmente en vigor y que constan en el Anexo 1 del CONVENIO, pueden modificarse conforme a la normal repercusión de los costos.

La fijación de tales aumentos es facultad individual de cada CONCESIONARIO, pudiendo establecerse en una sola vez o escalonadamente a lo largo del año.

PACTO DECIMONONO. Seguimiento del convenio.

Para aquellas cuestiones conflictivas que pudieran surgir entre una ASEGURADORA y un CONCESIONARIO, se podrá solicitar por las partes la creación de una comisión compuesta por técnicos de ambos colectivos, con el fin de intentar solucionar a satisfacción por ambas partes, el posible conflicto.

PACTO VIGESIMOSEGUNDO. Inexistencia de otros pactos.

Las partes manifiestan que, sustituido por el presente el anterior convenio de origen 13 de abril de 1988, no existen otros pactos que los aquí expuestos, haciendo la salvedad que de forma individualizada puedan establecerse cualquier otro tipo de pactos o acuerdos aceptados por ambas partes.

Los CONCESIONARIOS se reservan también el derecho de poder establecer unos acuerdos de igual contenido al del presente CONVENIO, con otras Entidades Aseguradoras no adheridas a UCEAC.

PACTO VIGESIMOCUARTO. Duración del Convenio.

Este CONVENIO tiene una duración indefinida, pero cualquiera de las entidades aquí representadas por las dos partes, podrá separarse voluntariamente del mismo con un preaviso de tres meses, notificándolo por carta certificada a la otra parte".

- 6.- La nueva redacción de la cláusula segunda ha eliminado las restricciones de la competencia que se contenían en la anterior puesto que establece claramente que cada concesionario es libre de fijar sus precios/hora de mano de obra, lo que deberá hacer en función de sus propios costes. Y si bien impone al concesionario la obligación de aplicar en la facturación dichos precios (que además habrán de ser anunciados en los términos que se contienen en el artículo 12.1 del Decreto 147/87, anteriormente citado) ello no debe ser entendido como una manifestación de una fijación de precios encubierta, sino como una cautela de respeto a la libre decisión de los talleres. Confirma esta interpretación el hecho de que la cláusula decimocuarta permita una total libertad en los descuentos sobre el precio de la factura, la decimoctava la variación de los precios por repercusión de los costes y la vigesimocuarta la separación voluntaria del convenio.

Además, en el expediente ha quedado suficientemente acreditado que, tanto los precios que figuran en el anexo I del convenio, como los que realmente se están aplicando en la práctica, distan mucho de ser uniformes o tan siquiera semejantes.

7.- Mayores dudas se plantean en relación con los pactos tercero y cuarto, que se refieren a la utilización de tarifarios comunes, por cuanto suponen la unificación de uno de los elementos esenciales en la determinación del precio. Sin embargo, hay que tener también en cuenta que las restricciones de la competencia que este acuerdo comporta, pueden ser considerados indispensables para el logro de los objetivos perseguidos por el convenio, y que además se compensan por el carácter orientativo que se otorga a los tarifarios, la certeza y transparencia que su utilización brinda a los consumidores sobre las reparaciones, el ahorro de costes de peritación y transacción que los mismos comportan y sobre todo por la libertad de los concesionarios para fijar sus precios y de los firmantes del convenio para pactar descuentos o bonificaciones sobre los precios de factura.

8.- Los pactos decimocuarto y decimoquinto sobre descuentos y bonificaciones, así como el decimoctavo sobre aumento de los precios de la mano de obra, al establecer en su nueva redacción la total libertad para su fijación de forma individualizada, no resultan objetables.

Asimismo tampoco resultan contrarios a las normas de competencia los pactos decimonoveno, que sustituye la "comisión de control" por un sistema arbitral de solución de conflictos, y vigesimosegundo, que permite que las partes puedan establecer de forma individualizada otro tipo de pactos o que el convenio se amplíe a otras compañías aseguradoras no integradas en la UCEAC.

9.- Las dudas planteadas en torno a los acuerdos que establecen la aceptación como referencia de los tarifarios de los fabricantes y de CESVIMAP para calcular el importe de los daños sufridos por los vehículos asegurados, aconsejan, sin embargo, obrar con extremada prudencia a la hora de conceder la autorización singular solicitada. Por ello, el Tribunal, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4.2 de la Ley de Defensa de la Competencia, considera oportuno, de un lado, condicionar la autorización a un efectivo respeto de la libertad de decisión de cada concesionario para fijar individualmente sus precios/hora de mano de obra y pactar descuentos sobre factura y, de otra, limitar su duración a un período de dos años que podrá ser prorrogado a petición de los interesados.

Por otra parte, conviene recordar que entre los requisitos establecidos por el artículo 3.1 de la Ley 16/89 para que proceda la autorización figura el de que los acuerdos permitan a los consumidores o usuarios participar de forma adecuada en las ventajas que se deriven de los mismos. El Tribunal confía, por tanto, en que, de conformidad con lo declarado por el solicitante y con las prescripciones legales al respecto, los asegurados habrán de beneficiarse en alguna medida del ahorro de costes que la aplicación del convenio va a reportar a las partes que lo suscriben. Por esta razón y para evitar los efectos inflacionistas que puede producir la aplicación de un acuerdo de esta naturaleza, el Tribunal acuerda que la prórroga de la autorización habrá de venir precedida y quedará condicionada al informe del Servicio de Defensa de la Competencia sobre las repercusiones económicas que la puesta en práctica de este convenio haya tenido para los consumidores y usuarios.

VISTOS los artículos 3 y 4 de la Ley 16/89, de Defensa de la Competencia y los demás de general aplicación

HA RESUELTO

- Primero.** Autorizar, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 3.1 de la Ley de Defensa de la Competencia, el convenio suscrito entre el "Gremio de Vendedores de Vehículos de Motor de Barcelona y provincia" y la "Agrupación de Automóviles de la Unión Catalana de Entidades Aseguradoras, Reaseguradoras y de Capitalización" (UCEAC) para regular las relaciones entre las compañías de seguros que operan en el ramo del automóvil y los talleres de reparación de vehículos de los concesionarios de las diversas marcas de automóviles, con las modificaciones en los pactos segundo, tercero, cuarto, decimocuarto, decimoquinto, decimoctavo, decimonoveno, vigesimosegundo y vigesimocuarto que se recogen en el Fundamento de Derecho número 5.
- Segundo.** Establecer como condición que en la aplicación del mismo deberá respetarse de manera efectiva la libertad individual de los talleres de automóviles para fijar sus propios precios/hora de mano de obra y para pactar descuentos sobre el precio de facturación.
- Tercero.** Conceder la citada autorización por un plazo de dos años. La citada autorización podrá ser renovada a petición de los interesados, si persisten las circunstancias que la motivaron, previo informe del Servicio de Defensa de la Competencia sobre las repercusiones económicas que de la aplicación del convenio se hayan derivado para los consumidores y usuarios.

La autorización podrá ser revocada o modificada si se produjera un cambio sistancial de las circunstancias que se tuvieron en cuenta para su concesión o si sus beneficiarios incumplieran las condiciones impuestas por el Tribunal.

Cuarto. Declarar que la presente autorización será efectiva a partir del día siguiente al de la notificación de esta Resolución a los interesados.

Comuníquese esta Resolución al Servicio para que proceda a la inscripción en el Registro de Defensa de la Competencia, a que se refiere el artículo 35 de la Ley.

Notifíquese esta Resolución a los interesados, haciéndoles saber que contra ella podrán interponer recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente a su notificación.

VOTO PARTICULAR DE LA VOCAL SRA. ALCAIDE GUINDO

Discrepo de la Resolución adoptada por mayoría por la que se concede a un acuerdo autorización que, en mi opinión, no procede por los siguientes motivos:

- 1.- Para que el Tribunal de Defensa de la Competencia pueda autorizar un acuerdo que, en principio, se encuentre prohibido por el número 1 del artículo primero de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, es preciso que se den los requisitos previstos en los números 1 ó 2 del artículo tercero de dicha norma y que se cumpla el procedimiento previsto en su artículo cuarto.
 - 1.1 Comparto plenamente con la Resolución que el acuerdo notificado para su autorización está sometido en principio a la prohibición del artículo 1.1 y no reune los requisitos establecidos en el número 1 del artículo segundo.
 - 1.2 En cuanto al fondo solamente discutiré, por tanto, si se cumplen o no los requisitos previstos en el número 1 del artículo tercero, es decir si el acuerdo contribuye a mejorar la producción o la comercialización de bienes y servicios o a promover el progreso técnico o económico siempre que:

- a) permita a los consumidores o usuarios participar de forma adecuada de sus ventajas
 - b) no imponga a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para la consecución de aquellos objetivos
- y
- c) no consienta a las empresas partícipes la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos o servicios contemplados
- 1.3 Admito que, en el caso planteado, el acuerdo puede contribuir a mejorar la producción del servicio de reparaciones de automóviles amparadas por póliza de seguros, por la pacificación que la conclusión del acuerdo puede producir en las relaciones entre los talleres concesionarios y las compañías de seguros.
- 1.4 Sin embargo, considero que no se cumple ninguna de las condiciones que, enumeradas de a) a c), se establecen en el número 1 del artículo tercero como "sine quae non" para que se pueda otorgar autorización a un acuerdo restrictivo de la competencia.
- 1.5 No me parece demostrado que el acuerdo vaya a permitir a los consumidores (los beneficiarios de las pólizas de seguros de automóviles) participar de forma adecuada de las ventajas del acuerdo.

A mi juicio, la ventaja fundamental del acuerdo consiste en permitir que disminuya y quizás haga desaparecer casi por completo la discusión entre el perito de la compañía de seguros y el jefe del taller de reparaciones. Esta disminución de los puntos conflictivos traerá consigo un ahorro de los costes de gestión que soportan las aseguradoras y los talleres, pero, en mi opinión, la disminución de costes por este concepto no compensará ni con mucho el incremento que inevitablemente se producirá en el precio que la compañía aseguradora pagará por la reparación. No se puede olvidar que la patronal nacional de los concesionarios ha anunciado a través de los medios de comunicación la recomendación a sus asociados para que eleven en un 50% los precios de las reparaciones de automóviles, razón por la que se ha abierto un expediente sancionador de oficio.

Imagino que el consumidor final acabará obteniendo un servicio de seguro similar por una prima más elevada, pues el coste mayor de las reparaciones tendrá que ser al final pagado por el suscriptor de la póliza de seguro.

- 1.6 No me cabe duda de que el acuerdo impone a las empresas interesadas una restricción que no es indispensable para la consecución del objetivo para el que se concluye el acuerdo.

El pacto segundo del acuerdo notificado, en su versión modificada que ha sido presentada al Tribunal como definitiva por el solicitante, establece:

" Precio hora de facturación

El CONCESIONARIO se obliga a aplicar los precios hora establecidos para la facturación a sus clientes, anunciados de acuerdo con lo establecido en el artículo 12.1 del Decreto 147/87 de la Generalitat de Catalunya ..., en todas aquellas reparaciones de vehículos cuyo pago corresponda a la Aseguradora ..."

Puesto que no tendría sentido interpretar dicho pacto como el compromiso asumido por los concesionarios frente a las aseguradoras de no aplicar precios más elevados que los anunciados, ya que este comportamiento sería ilegal y contrario a la realidad constatada, solo cabe concluir que este pacto pretende que los concesionarios dejen de aplicar a las aseguradoras precios de facturación más bajos que los anunciados como máximos, para lo cual todos los concesionarios participantes en el acuerdo se comprometen entre sí a cumplir las nuevas reglas del juego establecidas en cuanto a los precios de facturación.

Este compromiso es un elemento netamente inflacionista y - si el objetivo del acuerdo es clarificar la situación y hacer disminuir los conflictos de valoración de las reparaciones - no es indispensable para lograrlo. Cosa distinta es si lo que el pacto trata de obtener es un acuerdo entre concesionarios de tipo colusivo para forzar el incremento de los precios realmente aplicados a las aseguradoras.

Ciertamente, la estipulación decimocuarta modificada establece que cada concesionario podrá pactar de forma individualizada con cada aseguradora una bonificación sobre el importe total de lo facturado a la misma pero, desde una perspectiva empresarial, la libertad para el establecimiento de rappeles nada tiene que ver con la discusión individualizada de las tarifas aplicables a la prestación de un servicio.

Con la autorización de la estipulación criticada, el Tribunal fortalece, en mi opinión, la postura de los concesionarios frente a las aseguradoras, en cuanto a los precios realmente practicados en sus relaciones mutuas, lo que repercutirá finalmente en el precio de las polizas que hayan de pagar los asegurados.

- 1.7 El acuerdo consiente a las empresas partícipes la eliminación de elementos fundamentales de competencia respecto de todos los servicios contemplados.

El mercado relevante es el servicio de reparaciones de automóviles sufragadas por las compañías aseguradoras y se elimina en buena parte la competencia entre talleres concesionarios de marcas de este mercado.

Hasta la puesta en práctica de un acuerdo de este tipo, los elementos a discutir entre un taller y una compañía aseguradora serían: los costes de materiales, los tiempos de mano de obra, el precio de mano de obra por período de tiempo, la forma de pago y los eventuales descuentos.

Tras la puesta en práctica del acuerdo, solamente se discutirán los costes de materiales (hasta cierto punto), la forma de pago y los eventuales descuentos, mientras que los tiempos de mano de obra no serán discutibles más que en casos extraordinarios y el precio de la mano de obra por período de tiempo será fijado unilateralmente por el taller concesionario y con carácter único para todo tipo de clientes.

Si la aseguradora establece en sus pólizas la libre elección de taller por parte del asegurado, con la aceptación de la fijación unilateral de precios de la mano de obra por el concesionario, la aseguradora se queda sin capacidad de maniobra alguna para defenderse de alzas injustificadas de precios anunciadas por alguno o algunos concesionarios; lo que supone una perturbación importante de las condiciones de competencia aún cuando exista la posibilidad de negociar bonificaciones relacionadas con el importe de la facturación que repercutirá, sin duda, en el precio pagado por el seguro de automóviles.

- 2.- La concesión de autorización se ha producido, a mi juicio, sin haber oído al Servicio de Defensa de la Competencia en los términos establecidos por el artículo 4.2 de la Ley 16/1989.

Entiendo que dicho precepto trata de asegurar que el Servicio tenga la oportunidad de oponer lo que estime conveniente cuando la autorización vaya a establecer modificaciones, condiciones u obligaciones, como ocurre en el caso planteado.

El Tribunal dio traslado al Servicio de Defensa de la Competencia de la Providencia de 8 de octubre de 1991, en la que se objetaban las estipulaciones segunda, tercera, cuarta, decimocuarta, decimoctava, decimonovena y vigesimosegunda, objeciones con las que el Servicio se mostró conforme.

El solicitante ha modificado todas las estipulaciones objetadas, el Servicio no ha tenido vista de las modificaciones propuestas y por ello no ha podido informar sobre el juicio que le merecen.

Considero que lo adecuado hubiera sido dar traslado al Servicio del texto modificado a fin de ser oído por diez días, tras lo cual el Tribunal habría dictado Resolución en el sentido expresado por la mayoría.

- 3.- Por último, el acuerdo notificado debe ser enmarcado en el escenario más amplio del mercado nacional de reparación de automóviles y, bajo esa perspectiva, considero inoportuno para la protección de la competencia efectiva en dicho mercado que el Tribunal autorice un acuerdo que estimo problemático en un momento de especial conflictividad en el sector.

Estimo indeseable que, a la hora de que un potente asegurador de automóviles se siente a negociar con una asociación de talleres de reparación de automóviles como no puede por menos de ocurrir en las circunstancias actuales, alguna de las partes del conflicto se pueda sentir condicionada por el contenido de esta Resolución, y cuente con una ventaja o desventaja de salida que pueda influir en el resultado de la negociación en detrimento de la competencia en este mercado, lo que haría que el balance entre ventajas y desventajas derivadas de la autorización y puesta en práctica del acuerdo resultara francamente negativo.

Por todas las razones expuestas, considero que la protección de la competencia efectiva en el mercado de las reparaciones de automóviles sufragadas por compañías de seguros en la provincia de Barcelona y en el mercado nacional de las reparaciones de automóviles aconsejaría que no se otorgara la autorización solicitada, ni siquiera con las cautelas que introducen los numerales segundo y tercero de la parte dispositiva de la Resolución.

VOTO PARTICULAR DEL SR. SORIANO GARCIA

Discrepo de la Resolución de la mayoría, de acuerdo con los mismos Fundamentos números 1 y 3, expresados en el voto particular de la Sra. Alcайде Guindo, y en consecuencia, entiendo que no debió otorgarse la Autorización.

No obstante, no comparto el Fundamento nº 2 de dicho voto particular, ya que a mi juicio, es más correcta la posición procesal de la mayoría sobre el susodicho punto.