

Resoluciones del Tribunal de Defensa de la Competencia

(Expte. A 272/99, Distribución selectiva Gucci)

■ En Madrid, a 14 de junio del año 2000

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia (el Tribunal, TDC), con la composición expresada al margen y siendo Ponente la Excelentísima Señora Doña M.ª Jesús Muriel Alonso, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente A 272/99 (2092/99 del Servicio de Defensa de la Competencia), de solicitud de una autorización singular, presentada por Ct. City Time Incorporated Sucursal en España para un contrato-tipo de distribución selectiva de relojes GUCCI en el mercado español.

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El día 8 de noviembre de 1999, tuvo entrada en la Dirección General de Política Económica y Defensa de la Competencia escrito firmado por Don Ignacio Valdelomar Serrano, en representación de Ct. City Time Incorporated Sucursal en España, formulando solicitud de autorización singular para un contrato-tipo de distribución selectiva de los relojes de la marca GUCCI en el mercado español.

2. Mediante Providencia del Director General de Política Económica y Defensa de la Competencia, de fecha 24 de noviembre de 1999, se acordó la admisión a trámite de la solicitud y la incoación de expediente de autorización.

Asimismo, a los efectos del trámite de información pública a que se refiere el artículo 38.3 de la LDC y el artículo 5 del Real Decreto 157/1992, se ha publicado un aviso en el *BOE*, número 289, de 3 de diciembre de 1999, sin que como consecuencia de ese trámite se hayan producido comparecencias o alegaciones por parte de terceros.

Con fecha 24 de noviembre de 1999, se solicitó al Instituto Nacional de Consumo el informe del Consejo de Consumidores y Usuarios previsto en el artículo 38.4 de la LDC.

3. El 20 de diciembre de 1999 el Servicio emitió un informe en el que consideraba que el contrato-tipo objeto de solicitud singular era susceptible de autorización al amparo del artículo 3.1 de la LDC, por un plazo no superior a cinco años, siempre que se modificasen las condiciones establecidas en los artículos 4.e y 4.k del contrato presentado, de manera que se definiese claramente la posibilidad de ventas dentro de la red y se eliminase la posibilidad de discriminación a través de los porcentajes de participación en los gastos publicitarios.

4. Recibido el expediente en el Tribunal, el 23 de diciembre de 1999 se dictó Providencia admitiéndolo a trámite y designando Ponente a la Vocal Señora Muriel Alonso. El día 5 de abril del año 2000, conforme a lo acordado por el Pleno de este Tribunal, se dictó Providencia convocando a los solicitantes de la autorización singular y al Servicio a la celebración de la audiencia preliminar prevista en el artículo 11 del Real Decreto 157/1992, teniendo ésta lugar el día 11 de mayo del año 2000.

5. Con fecha 12 de mayo del año 2000, tuvo entrada en el Tribunal un escrito de Don Ignacio Valdelomar Serrano, en representación de Ct. City Time Incorporated Sucursal en España, con el que aportaba un nuevo contrato de distribución selectiva con las modificaciones interesadas por este Tribunal en la Audiencia preliminar celebrada.

6. El Pleno del Tribunal, en su sesión del día 6 de junio del año 2000, deliberó y falló este expediente, encargando a la Vocal Ponente la redacción de la presente Resolución.

7. Se considera interesada a Ct. City Time Incorporated Sucursal en España.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO. El presente procedimiento tiene por objeto resolver sobre una solicitud de autorización singular para un modelo de contrato de distribución selectiva. Como es sabido, este sistema de distribución restringe tanto el número de distribuidores autorizados como las posibilidades de reventa y debe su denominación a que los distribuidores son seleccionados sobre la base de ciertos criterios, como su capacidad para el manejo de productos técnicamente complejos o defender una cierta imagen. Los contratos de distribución selectiva normalmente se basan en un compromiso recíproco de las partes: por una parte, el fabricante se compromete a abastecer únicamente a revendedores que reúnan una serie de requisitos profesionales o técnicos y los distribuidores autorizados, por otra, se comprometen a no vender o adquirir los productos a mayoristas o minoristas no integrados en la red.

De acuerdo con la doctrina del Tribunal (mantenida, entre otras, en la Resolución de 13 de mayo de 1998 en relación con los relojes de las marcas Rado y Tissot), un sistema de distribución selectiva no supone una práctica incurso en el artículo 1 LDC si cumple tres condiciones o principios en cuanto a la selección de revendedores, no existiendo restricciones adicionales. Dichos principios son:

1) Principio de necesidad: los criterios objetivos aplicados han de ser de carácter únicamente cualitativo y responder a la naturaleza de los productos de que se trate para conseguir una adecuada distribución.

2) Principio de proporcionalidad: no se pueden imponer exigencias desproporcionadas en relación al objetivo perseguido, que no es otro que el de lograr un comercio especializado eficiente y que garantice la venta de los productos en condiciones óptimas.

3) Principio de no discriminación: los criterios de selección han de aplicarse sin discriminaciones y de igual modo para todos los revendedores.

Ahora bien, si un sistema de distribución selectiva obliga a los revendedores, además de a cumplir los criterios de selección basados en los principios señalados, a someterse a otro tipo de restricciones a la competencia, queda sometido a la prohibición del artículo 1 LDC, siendo necesario analizar caso a caso si es merecedor de una autorización singular al amparo del artículo 4 LDC, en los supuestos y con los requisitos previstos en el artículo 3 LDC.

Esta doctrina del Tribunal que está en consonancia con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia de la Unión Europea (Sentencias Vichy, de 27 de febrero de 1992, as. T-19/91; Yves Saint Laurent Parfums, de 12 de diciembre de 1996, as. T-19/92) y que ha dado lugar a la publicación del Reglamento de la Comisión relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas debe ser seguida en la presente Resolución para el contrato de distribución cuya autorización se solicita.



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

SEGUNDO. A este respecto, ha de indicarse que en el nuevo contrato aportado a este Tribunal (mediante escrito de 12 de mayo de 2000), en el que se ha suprimido ya la exigencia de vender los productos distribuidos solamente al consumidor final, estableciéndose ahora también la posibilidad de vender a otros concesionarios de la red (artículo 4.e) y se ha concretado el porcentaje máximo (consistente en un 10 por 100 de su cifra de compra) que el concesionario puede invertir en publicidad para la promoción de los relojes Gucci, se cumplen los principios aludidos anteriormente en cuanto al principio de necesidad, ya que se trata de adecuar el sistema de distribución a la especial naturaleza de los productos de que se trata, y ello en base a los criterios objetivos, por lo que, en principio, pudiera pensarse que no estaría incluido en la prohibición del artículo 1 LDC.

Sin embargo, en el presente contrato, se establecen restricciones adicionales diferentes de los «principios» anteriormente reseñados que, por su carácter restrictivo, entran en las prohibiciones del artículo 1 LDC y requieren, por tanto, de autorización. Tal es el caso de las obligaciones que se imponen a los concesionarios de disponer de un stock representativo incluyendo un mínimo de las nuevas colecciones y la de facilitar a City Time en todo momento sus cifras de venta y stock, a efectos meramente estadísticos (artículo 4.f).

Ahora bien, estas obligaciones han de considerarse necesarias y proporcionadas para completar el funcionamiento del sistema, pues estamos ante un caso típico de producto que por su naturaleza (producto de lujo) exige un trato especial por parte de los distribuidores para poder mantener una cierta imagen de marca de prestigio, lo que se hace necesario para que el fabricante pueda controlar que la comercialización se realice de un modo que no altere la percepción que el consumidor tiene de la misma y, por consiguiente, pueden ser objeto de autorización conforme a la doctrina reiterada de este Tribunal (mantenida, entre otras, en Resolución de 14 de octubre de 1997, Expediente 380/96), que permite la existencia de cláusulas similares por considerar que permitía *«concentrar la distribución en los puntos de venta más competitivos, con lo que se consigue racionalizar los costes de distribución y los apoyos a los detallistas autorizados. Así, éstos contribuirán activamente a revalorizar la marca mediante un mayor servicio al consumidor, por lo que contribuye a aumentar la eficiencia en la distribución. El mantenimiento de un stock mínimo por punto de ventas supone que los consumidores siempre pueden encontrar en cada uno de ellos una amplia gama de los productos comercializados... con lo que se facilita su compra»*.

En consecuencia, el Tribunal considera que el contrato-tipo de distribución selectiva de los relojes Gucci reúne todos los requisitos exigidos en el artículo 3.1 LDC y puede beneficiarse de una autorización individual, habida cuenta de que contribuye a mejorar su comercialización, permite a los consumidores participar de las ventajas del sistema, no impone restricciones innecesarias y no consiente la eliminación sustancial de la competencia en el mercado.

Por todo ello, vistos los preceptos citados y demás de general aplicación, el tribunal, de acuerdo con el Servicio

RESUELVE

Primero. Conceder una autorización singular para el contrato-tipo de distribución selectiva de los relojes Gucci en el mercado español solicitada por Ct. City Time Incorporated Sucursal en España, contrato que figura junto con el escrito presentado en este Tribunal el 12 de mayo de 2000.

Dicha autorización se concede por cinco años desde la fecha de esta Resolución, quedando sujeta la misma al régimen general del art. 4 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia.

Segundo. Dar traslado al Servicio de Defensa de la Competencia para su inscripción en el Registro de Defensa de la

Competencia de copia del contrato-tipo que se autoriza, interesando que vigile el cumplimiento de lo dispuesto en esta resolución.

Comuníquese esta Resolución al Servicio de Defensa de la Competencia y notifíquese a la interesada, haciéndole saber que contra aquélla no cabe recurso alguno en vía administrativa, pudiendo interponer recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional en el plazo de dos meses contados desde la notificación de esta Resolución. ■

(Expte. 464/99, Aseguradoras Médicas Vizcaya)

■ En Madrid, a 6 de julio de 2000

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal), con la composición expresada al margen y siendo Ponente el Vocal Señor Castañeda Boniche, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente 464/99 (1730/97 del Servicio de Defensa de la Competencia, en lo sucesivo, el Servicio) instruido por denuncia inicial de Sanitas, S.A. de Seguros, Aegón Unión Aseguradora, S.A., Fiatc Mutua de Seguros y Aresa, Seguros Generales, S.A. contra las entidades Igualatorio Médico Quirúrgico, S.A. de Seguros y la Asociación del Igualatorio Médico Quirúrgico y de Especialidades por supuestas conductas restrictivas de la competencia comprendidas en los artículos 1 y 6 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), consistentes en acordar la vinculación en exclusiva en dicho Igualatorio a la mayoría de los médicos y clínicas privados en Vizcaya, impidiendo el funcionamiento de otras aseguradoras.

ANTECEDENTES DE HECHO

1. Con fecha 17 de noviembre de 1997 las entidades aseguradoras que operan en el ramo de la asistencia sanitaria, Sanitas, Aegón, Fiatc Mutua de Seguros y Aresa denunciaron al Igualatorio Médico Quirúrgico, S.A. de Seguros (Igualmequisa) y a la Asociación propietaria del Igualatorio Médico Quirúrgico y de Especialidades (Asociación) por supuestas prácticas restrictivas comprendidas en los artículos 1 y 6 LDC, consistentes en vincular en exclusiva en Igualmequisa a la mayoría de los médicos que prestan servicios privados en Vizcaya, impidiendo el funcionamiento de otras aseguradoras.

2. El 13 de enero de 1998 los mencionados denunciantes ampliaron la denuncia a las siguientes nueve clínicas privadas de Vizcaya: Clínica Vicente San Sebastián, S.A., Clínica San Francisco Javier, Policlínica San Antonio, S.A., Clínica Indautxu, S.A.L., Sanatorio Bilbaíno, Clínica Virgen Blanca, S.A., Clínica Guimón, S.A., Hospital Cruz Roja (Cruz Roja Española) y Hospital San Juan de Dios (Orden Hospitalaria San Juan de Dios).

3. Con fecha 2 de abril de 1998 el Servicio acordó incorporar al expediente como denunciantes a Winterthur Salud, S.A. de Seguros (Winterthur) y Banco Vitalicio de España, Compañía Anónima de Seguros y Reaseguros (Banco Vitalicio). Por Providencia de 7 de abril acordó la incoación complementaria a Auxiliar de Servicios Médicos, S.A. (Asemesa) y por Providencia de 20 de mayo de 1998, la incorporación de Asisa como denunciante.

4. El Tribunal, mediante Resolución de 27 de julio de 1998, estimó parcialmente las medidas cautelares solicitadas por los denunciantes y propuestas por el Servicio (Expediente MC 27/98), acordando ordenar a la Asociación y a Igualmequisa la suspensión de los compromisos de exclusividad exigidos a los facultativos y a las clínicas y que continuaran prestando servicio a los asegurados de los denunciantes.



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

5. Con fecha 12 de enero de 1999 el Servicio emitió informe de vigilancia en el que concluía que se habían cumplido las citadas medidas aprobadas por el Tribunal y acordó no proponer nuevas medidas cautelares.

6. A la vista del resultado de la instrucción, con fecha 16 de diciembre de 1998, el Servicio formuló el Pliego de Concreción de Hechos. En primer lugar, en el mismo se consideraba que Igualmequisa ostenta posición de dominio en el mercado de los seguros de asistencia sanitaria en Vizcaya, donde tiene una cuota del 86,9 por 100, y que, al haber exigido la exclusividad a los médicos hasta la modificación de los Estatutos de la Asociación, de fecha 11 de noviembre de 1998, podría haber abusado de dicha posición dominante. Esta conducta estaría incurso en la prohibición del artículo 6 LDC, considerándose responsables de la misma a la Asociación y al Igualatorio.

En segundo lugar, se consideraba que la posición de dominio de Igualmequisa en el mercado de los seguros de asistencia sanitaria de Vizcaya le concedió una posición dominante al demandar los servicios de las clínicas privadas situadas en dicha provincia. La exigencia, desde mediados de noviembre de 1997 hasta agosto de 1998, por parte del grupo Igualmequisa a las clínicas, a excepción de la Clínica Vicente San Sebastián por ser de su propiedad, de que solamente puedan establecer concierto con Igualmequisa y cobren como privados a los asegurados de las demás entidades de asistencia sanitaria competidoras de Igualmequisa, tiene el objeto y ha tenido el efecto de impedir la entrada de nuevos competidores en el mercado de seguros de asistencia médica en Vizcaya, por lo que podría constituir un abuso de posición de dominio de los tipificados en el artículo 6 LDC. De dichos cargos se considera responsables al Igualatorio y a Asemesa.

En tercer lugar, el hecho acreditado de que las clínicas han dejado de prestar sus servicios a las entidades competidoras de Igualmequisa en las mismas condiciones que lo estaban haciendo desde mediados de noviembre de 1997 hasta agosto de 1998, como consecuencia de la obligación de exclusividad exigida por Igualmequisa —o su filial Asemesa— a éstas, podría constituir un acuerdo prohibido por el artículo 1 LDC entre Igualmequisa —o Asemesa— y las clínicas. Se considera responsables de dicho cargo a:

— Entidades pertenecientes al grupo de Igualmequisa: Igualatorio, Asemesa y la Clínica Vicente San Sebastián.

— Las clínicas siguientes: Clínica San Francisco Javier, Policlínica San Antonio, S.A., Clínica Indautxu, S.A.L., Sanatorio Bilbaíno, Clínica Virgen Blanca, S.A., Clínica Guimón, S.A., Hospital Cruz Roja, y Hospital San Juan de Dios.

En cuarto lugar, la publicación conjunta los días 2, 3 y 4 de enero de 1998 de diversos anuncios en prensa de las nueve clínicas, consistentes en la negativa a prestar sus servicios en régimen de concierto, salvo a los asegurados de Igualmequisa y de otras pequeñas entidades, podría constituir un acuerdo tipificado en el artículo 1 de la LDC, dado que ha tenido el efecto de restringir la competencia en el mercado del seguro de prestación de asistencia sanitaria en la provincia de Vizcaya. De dicho cargo se considera responsables a Clínica Vicente San Sebastián, S.A., Clínica San Francisco Javier, Policlínica San Antonio, S.A., Clínica Indautxu, S.A.L., Sanatorio Bilbaíno, Clínica Virgen Blanca, S.A., Clínica Guimón, S.A., Hospital Cruz Roja, y Hospital San Juan de Dios.

7. Declaradas concluidas las actuaciones, la Instructora procedió a redactar el Informe previsto en el artículo 37.3 LDC. En dicho Informe, de fecha 7 de julio de 1999, además de los imputados en el Pliego de Concreción de Hechos, se señalan los siguientes hechos acreditados para resolver el expediente:

a) En cuanto al primer cargo, el Servicio sostiene que el objetivo perseguido por la Asociación, con la carta que su Presidente

dirigió a todos sus miembros recordándoles la obligación de exclusividad, era imposibilitar la entrada en el mercado de otras compañías de seguros.

Sin embargo, del análisis de las cifras remitidas por los denunciados se observa que existen 500 médicos de diferentes especialidades que no pertenecen a la Asociación y que podrían ser contratados. Ello supone que ha resultado acreditado que el 28 por 100 de los médicos ejercientes puedan ser contratados y que, por tanto, hasta la última modificación estatutaria de 11 de noviembre de 1998, Igualmequisa tenía la capacidad de exigir la exclusividad al 72 por 100 de los médicos ejercientes, lo cual representa una cuota suficientemente alta como para considerar la existencia de un abuso de posición de dominio, dado que Igualmequisa ostentaba posición de dominio en el mercado como demandante de servicios médicos, por lo que no existe cierre del mercado, como pretendían argumentar los denunciantes.

b) En cuanto al segundo cargo, en lo referente a la argumentación de Igualmequisa de haber exigido la exclusividad a todas las clínicas con el objeto de obtener, tan sólo, la exclusividad de dos o tres clínicas, no parece suficientemente probado, ni acreditado. Además, el Servicio considera que deben ser perseguidas las conductas prohibidas —en este caso, la exigencia de exclusividad de Igualmequisa a «todas» las clínicas— sin tener por qué analizar cuál es la intencionalidad del sujeto infractor al realizar las conductas prohibidas.

En cuanto a la duración de la infracción, cabe señalar que ha resultado acreditado que la conducta abusiva se produce entre mediados de noviembre de 1997, fecha en la que Igualmequisa envía la carta a las clínicas exigiéndoles la exclusividad, hasta el 6 de agosto de 1998, fecha en la que, dando efectivo cumplimiento a las medidas cautelares adoptadas por el Tribunal, Igualmequisa envía una carta a las clínicas notificándoles la suspensión de la exigencia de exclusividad respecto de Igualmequisa y la consecuente posibilidad de celebrar conciertos y prestar servicios a cualquier entidad de seguros de asistencia sanitaria.

c) El cargo tercero, consistente en el posible acuerdo restrictivo de la competencia establecido entre Igualmequisa —o Asemesa— y las clínicas, ha quedado desvirtuado como inexistente tras la fase de alegaciones y de práctica de prueba en el Servicio, debido a que, a pesar de la exigencia de exclusividad de Igualmequisa, las clínicas no han pactado ninguna cláusula de exclusividad en los diversos contratos suscritos entre las clínicas e Igualmequisa con fecha 1 de enero de 1998, que han sido aportados por las partes en la fase de alegaciones y práctica de pruebas.

d) El cargo cuarto, relativo a la existencia de un acuerdo tipificado en el artículo 1 de la LDC, consistente en la publicación conjunta los días 2, 3 y 4 de enero de 1998 de diversos anuncios en prensa de las nueve clínicas, en los que establecían la negativa a prestar sus servicios en régimen de concierto, salvo a los asegurados de Igualmequisa y de otras pequeñas entidades, ha resultado acreditado a lo largo de la instrucción. Para el Servicio, dicho acuerdo ha tenido el objeto de restringir la competencia en el mercado del seguro de prestación de asistencia sanitaria en las clínicas en la provincia de Vizcaya, dado que en el anuncio se dice expresamente que no se prestará servicio más que a los pacientes de Igualmequisa y de otras pequeñas entidades nombradas en el anuncio, cajas de empresas y pequeñas mutualidades. Así, las clínicas han dado respuesta conjunta a las imposiciones de Igualmequisa, siendo esta respuesta el cierre del mercado a otros operadores, conducta prohibida por el artículo 1 de la LDC.

El mencionado Informe del Servicio concluía realizando la siguiente Propuesta:

Primero. *Que se declare la existencia de conductas prohibidas por el artículo 6 de la Ley de Defensa de la Competencia por parte de la ASOCIACION DEL IGUALATORIO MEDICO QUIRURGICO Y DE ESPECIALIDADES, y el IGUALATORIO*



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

MEDICO QUIRURGICO, S.A., consistentes en, desde una posición de dominio, exigir la vinculación exclusiva a los médicos hasta la última Modificación de los Estatutos con fecha 11 de noviembre de 1998.

Segundo. *Que se declare la existencia de conductas prohibidas por el artículo 6 de la Ley de Defensa de la Competencia por parte del IGUALATORIO MEDICO QUIRURGICO, S.A. y de su filial AUXILIAR DE SERVICIOS MEDICOS, S.A., consistentes en desde una posición de dominio exigir, entre mediados de noviembre de 1997 y agosto de 1998, a las Clínicas, a excepción de la clínica Vicente San Sebastián por ser de su propiedad, que solamente puedan establecer concierto con Igualmequisa y cobren como privados a los asegurados de las demás entidades de asistencia sanitaria competidores de Igualmequisa.*

Tercero. *Que se declare la existencia de conducta prohibida por el artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia por parte de CLINICA VICENTE SAN SEBASTIAN, S.A., CLINICA SAN FRANCISCO JAVIER, POLICLINICA SAN ANTONIO, S.A., CLINICA INDAUTXU, S.A.L., SANATORIO BILBAINO, CLINICA VIRGEN BLANCA, S.A., CLINICA GUIMON, S.A., HOSPITAL CRUZ ROJA, y HOSPITAL SAN JUAN DE DIOS, consistente en la publicación conjunta los días 2,3 y 4 de enero de 1998 de diversos anuncios en prensa manifestando la prestación de sus servicios en régimen de privado, salvo a los asegurados de Igualmequisa y de otras pequeñas entidades.*

Cuarto. *Que se intime a los imputados a que se abstengan en lo sucesivo de realizar prácticas semejantes y corrijan el nivel abusivo de sus tarifas.*

Quinto. *Que se imponga la correspondiente sanción económica. Para ello es preciso que tenga presente la distinta duración y gravedad de dichas conductas restrictivas. La conducta abusiva se viene produciendo desde noviembre de 1997 hasta finales de 1998, fecha en que se dio efectivo cumplimiento a las medidas cautelares adoptadas por ese Tribunal. En definitiva, la duración de la conductas no es excesiva.*

8. Recibido el expediente en el Tribunal el 12 de julio de 1999, fue admitido a trámite mediante Providencia de 23 del mismo mes y año, concediéndose plazo a los interesados para que pudieran solicitar la celebración de Vista y proponer las pruebas que estimaran necesarias. Dicho plazo fue prorrogado durante ocho días, a solicitud del Igualatorio y de la Asociación, mediante Providencia de 15 de septiembre de 1999.

9. Una vez propuestas por los interesados las pruebas de que pretendían valerse, mediante Auto de 21 de febrero de 2000 el Tribunal acordó admitir y declarar pertinentes determinadas pruebas, denegar otras y no resultar necesario celebrar Vista.

10. El día 29 de marzo de 2000 se celebró en el Tribunal la prueba de confesión de Don Andrés Yáñez, representante de la Clínica Indautxu; Don Francisco Javier Aguirregabiria González de Echávarri, representante del Igualatorio y de la Asociación; Don Fernando José García García, representante de Asisa; y Don Sergio Héctor Blasco Fillol, representante de Sanitas. De dichas confesiones se levantaron las correspondientes Actas que figuran en el expediente del Tribunal a los folios 104 a 159.

11. Practicada la prueba acordada, con el resultado que obra en el expediente, mediante Providencia de 4 de abril de 2000, de acuerdo con el artículo 40.3 LDC, se resolvió conceder plazo para la valoración de la prueba y asimismo, concluido dicho plazo, otro inmediatamente sucesivo, para formular conclusiones. En dicho trámite comparecieron todas las entidades denunciadas y, por parte de las denunciadas, la Asociación, Igualmequisa, Policlínica

San Antonio, Hospital San Juan de Dios, Clínica Vicente San Sebastián y Clínica Virgen Blanca.

12. El Pleno del Tribunal deliberó y falló el presente expediente en su sesión de 22 de junio de 2000, encargando al Vocal Ponente redactar esta Resolución.

13. Son interesados:

- Sanitas, S.A. de Seguros.
- Aegón Unión Aseguradora, S.A.
- Fiac Mutua de Seguros.
- Aresa, Seguros Generales, S.A.
- Igualatorio Médico Quirúrgico, S.A. de Seguros (Igualmequisa).
- Asociación del Igualatorio Médico Quirúrgico y de Especialidades.
- Auxiliar de Servicios Médicos, S.A. (Asemesa).
- Clínica Vicente San Sebastián, S.A.
- Clínica San Francisco Javier.
- Policlínica San Antonio, S.A.
- Clínica Indautxu, S.A.L.
- Sanatorio Bilbaíno.
- Clínica Virgen Blanca, S.A.
- Clínica Guimón, S.A.
- Hospital Cruz Roja (Cruz Roja Española).
- Hospital San Juan de Dios (Orden Hospitalaria San Juan de Dios).
- Winterthur Salud, S.A. de Seguros.
- Banco Vitalicio de España, Cía. Anónima de Seguros y Reaseguros.
- Asisa.

HECHOS PROBADOS

1. Respecto de las prácticas relacionadas con la vinculación en exclusiva de los facultativos de Vizcaya:

1.1. La Asociación es una entidad profesional de médicos que se constituyó en el año 1934, prestando servicios de asistencia sanitaria a las familias de Vizcaya, que abonaban una cuota periódica o iguala, remunerando con posterioridad a los médicos en función de los servicios prestados. En cumplimiento de la Ley de Ordenación del Seguro Privado, de 16 de diciembre de 1954, que exigía la constitución de una sociedad anónima a todas las entidades que desarrollaran la actividad de asistencia sanitaria, se constituyó el Igualatorio Médico Quirúrgico, S.A. de Seguros (Igualmequisa) en 1959. En la actualidad, la Asociación ostenta aproximadamente el 99 por 100 del capital de Igualmequisa, siendo titular del resto del capital la Entidad de Previsión Social, Montepío del Igualatorio EPSV Igualmequisa y la Asociación son, pues, una misma realidad económica (folio 333 del expediente del Servicio). Además, ambas entidades cuentan con el mismo domicilio social, c/ Máximo Aguirre, número 18, 48011 Bilbao (folios 29 y 72); y, exactamente, con los mismos administradores, dado que los miembros del Consejo Directivo de la Asociación (folio 389) coinciden con los miembros del Consejo de Administración de Igualmequisa (folio 335, todos del expediente del Servicio).

El Igualatorio es una entidad de seguros dedicada al ramo de enfermedad dentro de la modalidad de asistencia sanitaria que opera en el sistema de asunción directa del costo de asistencia sanitaria del asegurado, a cuyo efecto está interesado en contratar la prestación de sus servicios profesionales con médicos que residan en su ámbito territorial de actuación. Dicha entidad, que opera exclusivamente en Vizcaya, contaba con un volumen de asegurados de, aproximadamente, 230.000 en el ejercicio 1996 y ocupaba el quinto lugar por volumen de facturación a nivel nacional entre las entidades aseguradoras dedicadas a la asistencia sanitaria durante dicho ejercicio.



**SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA**

1.2. Hasta la modificación de los Estatutos de la Asociación, que se produce mediante Acuerdo de la Junta General, de fecha 14 de octubre de 1998, la Asociación establecía en sus Estatutos la obligación de exclusividad en favor de Igualmequisa a cada uno de sus miembros, impidiéndoles trabajar con otras compañías aseguradoras competidoras. Dicha vinculación exclusiva viene recogida estatutariamente (folios 57 a 70), en los artículos 1 y 9, señalando expresamente:

Artículo 1: «El denominado IGUALATORIO (...), es una Asociación de Médicos basada en la solidaridad mutua, cuyos miembros asumen el compromiso de honor de no ejercer la profesión en ninguna organización que, a juicio del Consejo Directivo, compita con los Organismos creados por ella o que pudiera crear en lo sucesivo (...).»

Artículo 9: «Para ingresar en la Asociación Igualatorio Médico Quirúrgico y de Especialidades, se requiere:

a) Ser Médico colegiado en el Colegio correspondiente al ámbito territorial de actuación de la Asociación y ejercer en el Igualatorio Médico Quirúrgico (Igualmequisa).

b) Contraer el compromiso de honor de no ejercer la profesión en ninguna organización que, a juicio del Consejo Directivo, compita con las sociedades o entidades creadas por la Asociación o que, en el futuro, cree».

La fuerza vinculante de dicha obligación de exclusividad viene confirmada por la posibilidad de sanción a los miembros, recogida en el artículo 16.c), que califica como falta muy grave «el incumplimiento del compromiso de honor establecido en los artículos 1.º y 9.º de estos Estatutos», falta que conlleva la suspensión de derechos de hasta cinco años, una multa de 500.000 a 1.000.000 pesetas o la expulsión de la Asociación.

1.3. En el Convenio suscrito entre la Asociación e Igualmequisa el 31 de diciembre de 1996 (folios 29 a 55 del expediente del Servicio) consta que la Asociación e Igualmequisa cuentan entre sus miembros con la mayoría de los médicos que prestan servicio privado de asistencia sanitaria en el territorio de Vizcaya. Así, en el exponiendo cuarto del Convenio se subraya que:

«IV. La ASOCIACION es una entidad asociativa de médicos, pionera en la asistencia sanitaria colectiva y precursora del IGUALATORIO, que agrupa la mayor parte de los médicos de Vizcaya dedicados al ejercicio privado de la medicina y a la práctica totalidad de los que hasta la fecha han venido prestando sus servicios a los asegurados de IGUALMEQUISA, formando parte de sus lista de facultativos.»

También en el mismo sentido, en la estipulación segunda, punto 1, del Convenio se afirma que:

«Al objeto de constituir un cuadro médico propio abierto, de modo que una parte significativa de la clase médica dedicada a la medicina privada, tenga la posibilidad de desarrollar su actividad profesional, en su respectiva especialidad, para los asegurados de Igualmequisa, el acceso al referido cuadro médico de ésta se efectuará al amparo de este Convenio a través de la Asociación.»

Finalmente, en la estipulación segunda, punto 4, del citado Convenio, la Asociación se obliga a que sus asociados constituyan una parte significativa de los médicos privados de Vizcaya, señalando expresamente:

«4. La ASOCIACION, por su parte, se obliga a que en todo momento su relación de socios constituya, cuantitativa y cualitativamente, una parte o representación significativa de la clase médica ejerciente de la medicina privada en el ámbito territorial

de actuación de IGUALMEQUISA. Asimismo, se obliga a que formen parte de la ASOCIACION médicos de todas las especialidades médicas oficialmente reconocidas y a promover la incorporación de nuevos socios, especialmente de los profesionales más relevantes o prometedores (...).»

Pese a la polémica suscitada por los denunciados en diversos escritos de alegaciones sobre el número de médicos que ejercen la medicina privada en Vizcaya, ha quedado acreditado en la instrucción del expediente que la vinculación exclusiva exigida por la Asociación ha afectado a la mayor parte de los médicos que prestan servicio privado de asistencia sanitaria. En la carta de 1 de octubre de 1997 (folios 72 a 75 del expediente del Servicio) el Presidente de la Asociación afirma que:

«Fuera de nosotros la competencia tiene realmente difícil constituir un cuadro de la solvencia profesional, consideración por el público y número de miembros del que nosotros representamos, que permita al Asegurado acceder, en auténtica libertad de elección, a lo más granado, salvo contadas excepciones de la clase médica de Vizcaya.

Esta es la fuerza de IGUALMEQUISA: sus asegurados disponen de la mejor y más completa medicina y atención.»

1.4. Ante la eventual entrada en el mercado de otras entidades aseguradoras, fruto, en parte, de la finalización de los conciertos entre Igualmequisa y Sanitas, e Igualmequisa y Asisa en diciembre de 1997, en la mencionada carta, de fecha 1 de octubre de 1997, cabe destacar:

1.4.1. En primer lugar, se reconoce que Igualmequisa y la Asociación son una misma realidad económica.

«Como ves, me dirijo desde la ASOCIACION porque ésta es la Entidad propietaria de IGUALMEQUISA, la que nos hace a todos partícipes y propietarios de la Empresa, y porque también la ASOCIACION, especialmente desde el nuevo Convenio regulador de nuestras relaciones contractuales con IGUALMEQUISA, es el cauce para defender nuestras aspiraciones profesionales y económicas (...).»

1.4.2. En segundo lugar, el Presidente de la Asociación señala que Igualmequisa debe reaccionar a la competencia que pueda plantearse:

«Me refiero a que ASISA ha decidido instalarse y operar en Vizcaya, lo que llevará a cabo, previsiblemente, desde el comienzo del próximo Ejercicio (...).

Por supuesto que en el punto de partida IGUALMEQUISA cuenta con la ventaja de su sólido establecimiento en nuestro territorio, pero el hecho que comento constituye un notabilísimo cambio de panorama y, además, ASISA es la principal empresa española del sector, sin considerar que su decisión podría motivar a otras a dar similares pasos.

Con la competencia que se plantea, lógica y obligadamente IGUALMEQUISA tiene que dar respuesta adecuada y adoptar las medidas pertinentes para no perder su posición y defender su Cartera de Asegurados.»

1.4.3. En tercer lugar, se recuerda a los socios la obligación estatutaria de no trabajar con ninguna compañía de la competencia.

«(...) nuestros Estatutos nos imponen como obligación y compromiso el de exclusiva en favor de Igualmequisa frente a Compañías de Seguro de Asistencia Sanitaria competidoras, para las que, en consecuencia, no podemos trabajar (...)

En esta línea, el criterio de actuación es muy simple: quien incumpla su obligación y trabaje para las Compañías competidoras, concertando con ellas, expresa o subrepticamente sus servi-



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

cios profesionales causará baja en la Asociación, y como consecuencia no trabajará para Igualmequisa (...)

En el entretanto, te anuncio que, de modo inmediato, deben corregirse las situaciones irregulares que, pese a todo, existen en algún caso, consistentes en figurar en Cuadros Médicos de la competencia, directamente o a través de Centros interpuestos (...)

A este respecto, de aquí a fin de año, quienes estén en el caso, deben regularizar la situación mediante la efectiva baja en los Cuadros de las Compañías competidoras.»

1.5. A partir de ese momento, las empresas denunciadas empezaron a recibir solicitudes de baja de algunos facultativos que estaban incluidos en sus cuadros médicos (folios 77, 79 a 81, 280 a 285, 287 a 300, 302 a 304, 306 a 321, 473 a 477, 1786 a 1799 del expediente del Servicio). En la mayoría de estas cartas de anuncio de baja se explicita la obligación de exclusividad como razón fundamental de abandono del cuadro médico de las entidades aseguradoras denunciadas.

1.6. Sin embargo, existían quinientos médicos de diferentes especialidades que no pertenecían a la Asociación y que podían ser contratados por las entidades aseguradoras entrantes.

2. Respecto de la vinculación en exclusiva de las Clínicas privadas:

2.1. Igualmequisa y Asemesa deben ser tratados como una unidad económica, dado que Igualmequisa posee el 80 por 100 del capital de Asemesa (folio 429). Además, el domicilio social de ambas entidades coincide exactamente (folio 591) e, incluso, en la Memoria de Asemesa del ejercicio 1996, que consta en el expediente (folios 425 a 429, todos del expediente del Servicio), se indica expresamente:

«Asemesa no tuvo personal empleado hasta finales del Ejercicio 1996 en que se contrató una administrativa. Las funciones administrativas fueron realizadas por el personal de Igualmequisa en su mayor parte.»

2.2. Igualmequisa envió una carta con fecha 13 de noviembre de 1997 (folios 277 a 278) a todas las clínicas privadas de Vizcaya, a través de Asemesa, pretendiendo vincularlas en exclusiva, en los siguientes términos:

«(...) En este sentido, IMQ (Igualmequisa) desea, respecto de las Clínicas que precisa y sean de su interés —entre las que inicialmente se encuentra esa— que las mismas únicamente establezcan el sistema de concierto con nuestra Entidad.

Debe quedar bien entendido que con ello no se pretende limitar o impedir la atención de ningún paciente que demandara asistencia, sino únicamente que todos los que no sean asegurados del IMQ tendrían la consideración, a efectos de facturación, de puramente privados, sin prestaciones y precios previamente concertados con terceros, lo que se reservaría sólo para los asegurados de IMQ.

Todo ello en interés de reforzar la vinculación entre éste y la Clínica, para mejor identificación de nuestras empresas y de la calidad de su asistencia ante los usuarios. Por consiguiente, la Clínica sólo podrá figurar en el cuadro de IMQ.»

2.3. Por carta del Director General de Igualmequisa a las clínicas, de 5 de agosto de 1998, en cumplimiento de la Resolución del Tribunal sobre medidas cautelares notificada el día antes, se suspendió cualquier compromiso de exclusividad, pudiendo celebrar concertos libremente.

2.4. Las clínicas privadas de Vizcaya publicaron los días 2, 3 y 4 de enero de 1998 en los diarios «El Correo Español», «El Mundo» (Edición del País Vasco) y «DEIA», un anuncio (folios 523 a 526), en el que, ante la información enviada a los asegura-

dos por algunas compañías, indicaban de forma conjunta que prestarían sus servicios en régimen privado a los asegurados de otras compañías distintas de Igualmequisa y de algunas otras mencionadas, que eran las únicas con las que mantenían concertos. Las clínicas que aparecen en el anuncio son: Clínica Vicente San Sebastián, Clínica San Francisco Javier, Policlínica San Antonio, Clínica Indautxu, Sanatorio Bilbaño, Clínica Virgen Blanca, Clínica Julián Guimón, Hospital Cruz Roja y Hospital San Juan de Dios. El contenido del anuncio era:

«1.º. Que las mencionadas Clínicas están en condiciones y desean prestar la mejor asistencia posible a todo paciente que la solicite, en régimen privado. Por consiguiente, el importe de la referida asistencia deberá satisfacerlo el propio paciente, en la misma clínica.

2.º. Lo anterior no se refiere a los pacientes del IGUALATORIO MEDICO QUIRURGICO, LAGUN ARO, CAJAS DE EMPRESA —Telefónica, Iberdrola, Firestone, Autoridad Portuaria de Bilbao, Once—, MUTUA DE ACCIDENTES DE TRABAJO Y MUTUA ECHEVARRIA, quienes como siempre, recibirán la asistencia con la simple presentación del volante (...).»

FUNDAMENTOS DE DERECHO

1. Las propuestas planteadas por el Servicio en este expediente han sido transcritas literalmente en el Antecedente de Hecho 7 de la presente Resolución. Por un lado, el Servicio imputa los siguientes dos abusos de posición de dominio, prohibidos por el artículo 6 LDC, en el mercado de los servicios de asistencia médica y sanitaria contratados mediante el sistema de seguro voluntario de carácter privado en Vizcaya: un primer abuso sería el de exigir la vinculación de los médicos en exclusiva a la Asociación y a Igualmequisa y un segundo abuso existiría por la exigencia a las clínicas de la concertación en exclusiva con Igualmequisa y que cobrasen como privados a los asegurados de las demás compañías aseguradoras. Por otro lado, el Servicio imputa también una conducta prohibida por el artículo 1 LDC, consistente en la publicación conjunta por parte de las nueve clínicas de un determinado anuncio en la prensa indicando las compañías con las que mantenían concertos —Igualmequisa, algunas cajas de empresa y dos mutuas— y manifestando que para los asegurados de las demás sus servicios se prestarían en régimen privado.

2. Para calificar una conducta como abuso de posición de dominio, como es sabido, es necesario, primero, definir el mercado de referencia en el que opera la empresa, tanto desde el punto de vista del producto o servicio como geográficamente; seguidamente, analizar si el presunto infractor tiene posición dominante en ese mercado; y, finalmente, examinar si la conducta realizada es abusiva.

La determinación del mercado de referencia resulta clara en el presente caso, dadas las características de los servicios prestados a los asegurados. El Tribunal ha de coincidir, pues, con el Servicio en su criterio, que sigue el precedente enteramente similar de la Resolución del Tribunal de 1 de abril de 1992 (Expediente 305/91, IMECOSA), confirmada por la Sentencia del TS de 16 de febrero de 1998, definición que, además, no ha sido cuestionada por las partes.

Por consiguiente, en este caso, el mercado de referencia es el de los servicios de asistencia médica y sanitaria —contratados mediante el sistema de seguro voluntario de carácter privado— prestados por diversas entidades aseguradoras privadas. Para la prestación de esos servicios son necesarios determinados factores de producción, como un cuadro médico tanto de medicina general como de especialidades, así como los servicios de una o varias clínicas para la cobertura del riesgo de asistencia sanitaria en la actividad médico-quirúrgica o de internamiento.

En cuanto al mercado geográfico, su delimitación se circunscribe a la provincia de Vizcaya, territorio en el que opera el Igu-



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

latorio, donde se encuentran los cuadros médicos y las clínicas y en el que pretenden instalarse los denunciantes. Con carácter residual puede existir solamente una escasa competencia potencial tanto de médicos no localizados en Vizcaya como de clínicas situadas en otros lugares más o menos próximos, pero que, dada su escasa relevancia cuantitativa —salvo para algunos casos muy especiales en los que, precisamente por ello, la dependencia del precio es poco significativa— no cabe atribuirles la trascendencia que pretende la Asociación al referirse a los servicios prestados en San Sebastián y Pamplona o en toda la Comunidad Autónoma.

Teniendo en cuenta las siguientes consideraciones: a) que Igualmequisa posee una cuota del mercado así definido situada entre el 80 y el 87 por 100; b) que en la carta de 1 de octubre de 1997 el Presidente de la Asociación afirmaba que: *Fuera de nosotros la competencia tiene realmente difícil constituir un cuadro de la solvencia profesional, consideración por el público y número de miembros del que nosotros representamos, que permita al Asegurado acceder, en auténtica libertad de elección, a lo más granado, salvo contadas excepciones de la clase médica de Vizcaya.* (Hecho Probado 1.3); c) que la transcrita afirmación no sólo ponía de manifiesto la posición de dominio de Igualmequisa, sino también que eran conscientes de la dificultad de los competidores para comenzar a operar en dicho mercado si los médicos respetaban la exclusividad, lo que supone actuar con independencia del comportamiento de los competidores; d) que la posición de dominio en el mercado definido es reconocida, aunque se discutan las cifras, por la propia Igualmequisa (folios 818 y 2.896 del expediente del Servicio); y e) que la Asociación, Igualmequisa y Asemesa forman parte de una misma unidad económica; de todo ello resulta, pues, incuestionable que Igualmequisa tiene posición de dominio en el mercado de referencia, como había afirmado el Tribunal en el Fundamento de Derecho 2 de su Resolución de 27 de julio de 1998 (Expediente MC 27/98, Igualatorio Médico Vizcaya).

3. Procede ya analizar si las dos conductas imputadas como abusivas pueden considerarse como tales, pues la existencia de posición de dominio no implica necesariamente el abuso de la misma.

Es un hecho acreditado (Hecho Probado 1.2) y reconocido por los interesados que, en el momento de la denuncia, en los Estatutos de la Asociación existía la obligación de sus asociados de no prestar sus servicios a ninguna otra entidad u organización privada que, a juicio del Consejo Directivo, compitiera con las creadas o que en el futuro creara la Asociación para la asistencia privada colectiva (artículos 1 y 9 de los Estatutos), obligación que puede ser calificada como tal pues, aun cuando sea descrita estatutariamente como «compromiso de honor», su incumplimiento podía dar lugar a la comisión de una falta calificada como muy grave que originara, incluso, la expulsión del asociado (artículo 16.c de dichos Estatutos).

También está acreditado (Hecho Probado 1.3) que la Asociación e Igualmequisa suscribieron un Convenio el 31 de diciembre de 1996 en virtud del cual ésta se comprometía a contratar para formar parte de su cuadro médico a la totalidad de los facultativos miembros de la Asociación, no pudiendo aquéllos prestar, así, sus servicios a otras entidades competidoras ni la Asociación contratar a médicos ajenos a ella nada más que en supuestos excepcionales. La obligación de no prestar servicios médicos a otras compañías de seguros fue reactivada por la mencionada carta, de fecha 1 de octubre de 1997, dirigida a todos sus miembros por el Presidente de la Asociación, con la amenaza de adoptar medidas rigurosas en caso de incumplimiento. Esta carta fue la respuesta a la entrada en Vizcaya de determinadas compañías de seguros en este mercado y existió el evidente y reconocido fin de dificultarles o impedirles su presencia en el mismo, con el efecto de que en las siguientes fechas determinados facultativos que formaban parte de los cuadros médicos de las denunciantes solicitaran la baja de los mismos (Hecho Probado 1.5). También se desprende de las pruebas incorporadas al expediente que la

Asociación agrupa en su seno a la mayor parte de los médicos que ejercen la medicina privada en Vizcaya (Hecho Probado 1.4).

Todo ello demuestra que Igualmequisa y la Asociación abusaron de su posición de dominio al exigir a la mayor parte de los médicos que ejercen privadamente en Vizcaya que pudieran prestar sus servicios a otras entidades de seguros fuera de Igualmequisa, cuyas acciones pertenecen en un 99 por 100 a la Asociación, con la finalidad de dificultar o imposibilitar la entrada en el mercado de otros competidores, finalidad, por otra parte, claramente reconocida en la carta firmada por el Presidente de la Asociación, así como en los escritos de conclusiones de Igualmequisa y de la Asociación del expediente del Tribunal (folios 225 y 235).

Frente a estos hechos no puede argumentarse, como hacen los representantes de Igualmequisa y de la Asociación, que la exigencia de exclusividad no fuera apenas atendida por los médicos y se haya aplicado muy limitadamente porque esa afirmación, que carece, por otra parte, de pleno efecto exculpativo, contrasta con el contenido de la carta en la que se activa la obligación en términos muy taxativos y se anuncia la adopción de medidas rigurosas si se produce un incumplimiento, lo que es totalmente inadmisibles en un mercado en el que se tiene posición de dominio y el nivel de competencia está muy debilitado.

Tampoco resulta exculpativo el criterio que sostiene el Servicio en su Informe de que, al existir quinientos médicos (28 por 100) de diferentes especialidades que no pertenecían a la Asociación y que podían ser contratados por la competencia para confeccionar en poco tiempo sus cuadros médicos, no se produjo un cierre del mercado, lo que en modo alguno significa inexistencia de infracción del artículo 6 LDC porque ello supondría una restricción muy importante en la aplicación de dicha norma que no está prevista expresamente en la misma.

Por todo lo expuesto, el Tribunal considera que se ha producido una conducta de abuso de posición dominante, prohibida por el artículo 6 LDC.

4. En cuanto al segundo abuso imputado por el Servicio, por exigir Igualmequisa y su filial Asemesa a las clínicas que solamente pudieran establecer concierto con la primera y cobraran como a privados a los asegurados de las demás entidades competidoras, corresponde hacer el mismo análisis realizado antes respecto de la exclusividad de los médicos. No es preciso, por ello, insistir en la cuestión de la posición de dominio de Igualmequisa en el mercado de referencia. Asimismo, resulta igualmente claro que la carta de 13 de noviembre de 1997, enviada por el Director General de dicha sociedad a todas las clínicas privadas, tenía la finalidad de vincularlas en exclusiva para que las compañías entrantes no pudieran configurar un cuadro médico y sanitario competitivo (Hecho Probado 2.2).

Alega Igualmequisa, rechazando la imputación, que mediante la mencionada carta tan sólo se pretendía la exclusividad de dos o tres clínicas —entre las que se incluía la Vicente San Sebastián de su propiedad— pues no necesitaba más de 275 a 300 camas, argumento que no resulta muy sólido dado que las empresas imputadas habían denunciado los conciertos que tenían con las clínicas que les aseguraban el mayor número de camas.

Sobre este punto sólo cabe añadir, porque se explica por sí sola, que en la citada carta se afirma que el motivo de la misma es *nuestro deseo de contar con la aquiescencia de su Institución para establecer nueva relación con el IMQ, formalizando un Concierto que, además de contemplar los estándares de calidad que se desean, permita la diferenciación con otras Compañías mediante una singular vinculación con el IMQ. En este sentido, IMQ desea, respecto de las Clínicas que precisa y sean de su interés —entre las que inicialmente se encuentra ésa— que las mismas únicamente establezcan el sistema de concierto con nuestra Entidad.* Y el sistema suponía que todos los que no sean asegurados del IMQ tendrían la consideración, a efectos de facturación, de puramente privados, sin prestaciones y precios previamente concertados con terceros, lo que se reservaría sólo para los ase-



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

gurados del IMQ. (...) Por consiguiente la Clínica sólo podría figurar en el cuadro del IMQ.

También alega Igualmequisa que abandonó la idea de concertar en exclusiva al no recibir respuesta favorable por parte de las clínicas, por lo que tal solicitud no tuvo efecto.

El Tribunal considera, por el contrario, que la carta sí tuvo inmediato efecto —como demuestra el anuncio publicado conjuntamente por las nueve clínicas en la prensa de Bilbao (Hecho Probado 2.4)— y que la razón de que dicho efecto sólo durara ocho meses fue debida a la voluntad de las clínicas en cumplimiento de las medidas cautelares acordadas por el Tribunal. Luego, que la pretensión no tuviera aún mayor efecto tampoco se sostiene, pues la infracción tuvo lugar desde que la principal demandante de servicios clínicos y de internamiento, que es Igualmequisa, pretendiera conseguir por la citada carta la vinculación en exclusiva de las clínicas. En efecto, no cabe duda de que lo que puso fin a la pretensión de Igualmequisa de concertar en exclusiva es la Resolución del Tribunal acordando las citadas medidas cautelares que, notificada el 4 de agosto de 1998 a dicha empresa, dio lugar a su carta a las clínicas del día siguiente suspendiendo cualquier compromiso de exclusividad e iniciándose, así, la negociación de conciertos con las compañías competidoras (Hecho Probado 2.3).

A este respecto, conviene recordar, como lo hace la Resolución de este Tribunal de 29 de julio de 1999 (Expediente 438/98, Interflora), que, cuando una empresa ocupa una posición dominante en un mercado, la estructura de competencia en el mismo está ya debilitada, por lo que cualquier restricción adicional de competencia producida por el comportamiento de esa empresa constituye una explotación abusiva de su posición de dominio. Sobre este extremo existe abundante jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Así, la doctrina señala que las condiciones aplicables en una situación normal de mercado competitivo no pueden admitirse sin reservas en el caso de un mercado en el que, precisamente, por el hecho de que uno de los operadores ostenta una posición dominante, la competencia se encuentra ya restringida y que la empresa en dicha posición tiene la responsabilidad particular de no perjudicar una competencia efectiva y no distorsionarla (véanse, por todas, las sentencias de 9 de noviembre de 1983, Michelin/Comisión, Asunto 322/81 ó de 1 de abril de 1993, BPB Industries y British Gypsum/Comisión, Asunto T-65/89).

El Tribunal ha admitido desde antiguo esta interpretación del artículo 6 LDC, apreciando la existencia de una práctica prohibida cuando la conducta del operador dominante «lo que perseguía era dificultar la entrada y asentamiento en el mercado de su competidora» (Resolución de 30 de diciembre de 1991, Expediente 295/91, Bombas Cobalto. Quinto «in fine»); Resolución confirmada por la Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo. Sección Sexta) de 17 de noviembre de 1994.

Asimismo, este Tribunal ha declarado como abuso de la posición de dominio un tipo de conducta enteramente similar a la que se examina en este expediente en la ya citada Resolución de 1 de abril de 1992 (Expediente 305/91, IMECOSA), confirmada por Sentencia del Tribunal Supremo 383/93, de 16 de febrero de 1998.

Esta interpretación es especialmente oportuna cuando se trata de mercados que, como el considerado en este expediente, presentan en su origen un nivel de competencia muy debilitado, origen que, además, se remonta al año 1934.

Recientemente, el Tribunal ha mantenido esta interpretación del artículo 6 LDC en su Resolución de 26 de enero de 2000 (Expediente 450/99, Polvorines), en la que declaró la existencia de un abuso de la empresa dominante en el mercado de la fabricación de explosivos por haber intentado llevar a cabo unas medidas tendentes a asegurarse la distribución de sus productos.

En conclusión, por cuanto antecede, el Tribunal entiende que ha quedado acreditado que Igualmequisa, a través de Asemesa, ha infringido el artículo 6 LDC, abusando de su posición de dominio al tratar de vincular en exclusiva a la totalidad de las clínicas privadas de Vizcaya y que cobraran como a privados a los asegura-

dos de las entidades competidoras, con el fin de obstaculizar a éstas su entrada en el mercado.

5. En resumen, por lo expuesto en los fundamentos jurídicos anteriores, el Tribunal considera que Igualmequisa —desde su posición de dominio en el mercado de los seguros privados de asistencia médica y sanitaria en Vizcaya— exigió la vinculación en exclusiva de médicos y clínicas a la Asociación y a Igualmequisa con el fin primordial de intentar evitar, por un lado, que los nuevos operadores pudieran confeccionar un cuadro propio y, por otro, expulsar del mercado a las entidades ya instaladas. Por lo tanto, el Tribunal estima que Igualmequisa junto con su propietaria la Asociación, en cuanto a los médicos, y junto a su filial Asemesa, en cuanto a las clínicas, abusaron de dicha posición de dominio, lo que resulta prohibido por el artículo 6 LDC, al no existir, en consecuencia, la necesaria justificación objetiva, sino una reacción desproporcionada ante la incipiente situación de competencia.

6. El Servicio imputa también una conducta prohibida por el artículo 1 LDC, consistente en la publicación conjunta por parte de las nueve clínicas de un determinado anuncio durante tres días en la prensa de Bilbao indicando las compañías con las que mantenían conciertos —Igualmequisa, algunas cajas de empresa y dos mutuas— y manifestando que para los asegurados de las demás sus servicios se prestarían en régimen privado. El anuncio comenzaba señalando que se trataba de hacer unas puntualizaciones ante la información enviada a los asegurados por algunas compañías.

El Tribunal en la citada Resolución de 27 de julio de 1998 (Expediente MC 27/98), por la que se acordaron medidas cautelares, declaró que existía una apariencia de infracción en el acuerdo de las nueve clínicas de publicar los mencionados anuncios en la prensa de Bilbao.

El Servicio en su Informe llega a la conclusión de que dicho anuncio suponía la existencia de un acuerdo que tuvo el objeto de restringir la competencia en el mercado de referencia, al representar una respuesta conjunta a la imposición de Igualmequisa, respuesta que cerró el mercado a otros operadores, aunque sus efectos fueran difíciles de precisar por la falta de elementos probatorios suficientes. Añadía el Servicio que había que considerar como atenuantes que Asisa incluyó en su cuadro médico a las clínicas sin previa concertación, lo que pudo haber motivado como respuesta la publicación de los anuncios, así como que las entidades entrantes no han sido excesivamente diligentes en el proceso de negociación con las diferentes clínicas.

Las clínicas, naturalmente, rechazan la imputación y alegan insistiendo en las últimas apreciaciones del Servicio.

Pues bien, el Tribunal considera que la conducta imputada tuvo su origen en la ya acreditada pretensión de vinculación exclusiva de Igualmequisa, pretensión que, precisamente, terminó por el rechazo de las clínicas, por lo que la conducta en cuestión no tuvo el objeto ni el efecto de restringir la competencia. Además, entiende el Tribunal que se había producido alguna confusión sobre el régimen de asistencia, que convenía aclarar, que afectaba tanto a los asegurados como a las clínicas, pero que esta confusión podía haber sido inducida por algunas aseguradoras al tratar de confeccionar sus cuadros de asistencia. Por todo ello, el Tribunal considera que, pese a que el anuncio del caso no merece, precisamente, parabienes al haber podido representar una respuesta conjunta, debe declarar que no se ha acreditado la infracción del artículo 1 LDC imputada a las nueve clínicas.

7. Teniendo en cuenta todo lo anterior, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 10 y 46 LDC, procede sancionar como autoras, a Igualmequisa por ambas conductas abusivas, prohibidas por el artículo 6 LDC, a la Asociación por su participación en la primera de ellas y a Asemesa por la segunda, al reaccionar, sin justificación objetiva alguna, de manera desproporcionada a la amenaza que percibían en la irrupción de sus competidores, excediéndose en el derecho que les asistía a adaptarse a la nueva situación de competencia.



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

8. El artículo 10 LDC establece en su número 1 que el Tribunal podrá imponer a los agentes económicos, empresas, asociaciones, uniones o agrupaciones de aquéllas que, deliberadamente o por negligencia, infrinjan lo dispuesto en la Ley, multas de hasta 150 millones de pesetas, cuantía que podrá ser incrementada hasta el 10 por 100 del volumen de ventas correspondiente al ejercicio económico inmediato anterior a la Resolución del Tribunal.

Para fijar la cuantía de las sanciones ha de atenderse a la importancia de la infracción, lo que requiere tener en cuenta una serie de criterios fijados en el artículo 10.2 LDC. En este caso, en relación con la modalidad y alcance de la restricción de la competencia, ésta ha consistido en un abuso de posición dominante por exigir la vinculación en exclusiva de la mayor parte de los médicos y todas las clínicas privadas con la finalidad de dificultar la entrada en el mercado de otros competidores. El abuso de posición de dominio ha sido considerado por todos los ordenamientos y reiteradamente por este Tribunal como una de las infracciones más graves desde la perspectiva de la defensa de la competencia. Por lo que se refiere a la dimensión del mercado afectado, se trata del mercado de los servicios de asistencia médica y sanitaria contratados mediante el sistema de seguro voluntario de carácter privado de Vizcaya, en el que Igualmequisa contaba en 1996 con 230.000 asegurados, aproximadamente (entre el 80 y 87 por 100) y un volumen de facturación de 13.940 millones de pesetas en el ejercicio de 1997, ocupando el quinto o sexto puesto a nivel nacional. En lo referente a los efectos de la restricción de la competencia, hay que destacar que, debido a esta conducta, los competidores sufrieron la disminución del número de pólizas, perjuicio que es difícil corregir a corto plazo y, como atenuante, que Asisa y Sanitas finalizaron unilateralmente sendos conciertos suscritos con Igualmequisa. La duración de la conducta se produce entre noviembre de 1997 y finales de 1998, en cuanto a los médicos y hasta agosto de 1998, en cuanto a las clínicas. Por último, en lo referente a la reiteración de las conductas, no se aprecia.

Tomando en consideración todo lo anteriormente señalado, el Tribunal considera procedente imponer a Igualmequisa una multa total de treinta millones de pesetas, por ambas conductas, a la Asociación una multa de quince millones de pesetas, por su participación en la primera conducta y a Asemesa otra multa de quince millones de pesetas, por su participación en la segunda conducta.

9. El Tribunal estima que es preciso dar a la presente Resolución la máxima difusión por lo que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 46.5 LDC, considera que debe ordenar la publicación de su parte dispositiva, a costa de Igualmequisa, la Asociación y Asemesa, en el *Boletín Oficial del Estado* y en la sección de Economía de dos de los diarios de información general de mayor circulación, uno de ámbito nacional y otro de Vizcaya.

Por todo lo anterior, vistos los preceptos legales citados y los demás de general aplicación, el Tribunal de Defensa de la Competencia,

HA RESUELTO

Primero. Declarar acreditada la realización por parte del Igualatorio Médico Quirúrgico, S.A. de Seguros, su propietaria, la Asociación del Igualatorio Médico Quirúrgico y de Especialidades y de su filial, Auxiliar de Servicios Médicos, S.A. (Asemesa) 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 exigir la vinculación en exclusiva de los médicos y clínicas contratados mediante el sistema de seguro voluntario privado en Vizcaya, con el fin primordial de obstaculizar el acceso al mercado de otras compañías competidoras.

Segundo. Imponer a las entidades autoras de esta conducta prohibida las siguientes multas:

- Igualatorio Médico Quirúrgico, S.A. de Seguros treinta millones de pesetas.
- Asociación del Igualatorio Médico.
- Quirúrgico y de Especialidades quince millones de pesetas.
- Auxiliar de Servicios Médicos, S.A. (Asemesa) quince millones de pesetas.

Tercero. Intimar a las referidas entidades a que se abstengan de realizar dicha conducta en el futuro.

Cuarto. Ordenar a las mencionadas tres entidades la publicación, a su costa 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, uno de ámbito nacional y otro de Vizcaya.

Quinto. Declarar que no se ha acreditado la realización de ninguna conducta prohibida por el artículo 1 de la mencionada Ley de Defensa de la Competencia por parte de las nueve clínicas de Vizcaya imputadas en el presente expediente.

Sexto. El cumplimiento de lo ordenado en los apartados segundo y cuarto de esta Resolución deberá justificarse ante el Servicio de Defensa de la Competencia.

Comuníquese esta Resolución al Servicio de Defensa de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que contra ella no cabe recurso alguno en vía administrativa, 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. ■



**SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA**

(Expte. 470/99, COFAS)

■ En Madrid, a 1 de septiembre de 2000

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal), con la composición arriba expresada y siendo Ponente el Vocal Don José Hernández Delgado, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente 470/99 (1.643/97 del Servicio de Defensa de la Competencia, en adelante, el Servicio), iniciado contra Cooperativa Farmacéutica Asturiana, Sociedad Cooperativa (en adelante, COFAS) por supuestas conductas prohibidas por los artículos 1 y 6 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), consistentes esencialmente en el establecimiento de un «Sistema de Descuentos por Fidelidad» para reforzar su posición de dominio en el mercado y el intercambio de información confidencial.

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El 20 de enero de 1997 COFAS presentó ante el Servicio (Expediente número 1506/97) una solicitud de declaración negativa de infracción del artículo 1 LDC y, en su defecto y subsidiariamente, una solicitud de autorización singular para el acuerdo de compra mínima en la cooperativa adoptado por su Asamblea General, y para un acuerdo que establecía un sistema de descuentos por fidelidad para los cooperativistas, aprobado por su Consejo Rector.

2. Con fecha 20 de enero de 1997 —es decir, la misma en que se presentó la solicitud de autorización— el Centro Farmacéutico Asturiano, S.A. (en adelante, CEFASA) presentó denuncia ante el Servicio (Expediente 1507/97) en la que alegaba que COFAS tenía la condición de operador en posición de dominio y le impu-

taba el abuso de la misma, solicitando, además, la adopción de medidas cautelares. La imputación de abuso de posición de dominio fue reiterada por CEFASA en sus alegaciones de 5 de marzo de 1997.

3. Tramitada la solicitud de autorización singular de COFAS, el Tribunal por Resolución de 5 de mayo de 1997 (Expediente A 211/97, COFAS) resolvió:

«1. Suspender provisionalmente ejecución de los actos de aplicación del sistema de descuentos por fidelidad, hasta la resolución del expediente principal.

2. Devolver al Servicio de Defensa de la Competencia el expediente de solicitud de autorización singular formulada por la Cooperativa Farmacéutica Asturiana.

3. Ordenar al Servicio de Defensa de la Competencia la incoación de expediente sancionador en relación con los acuerdos adoptados por la Cooperativa Farmacéutica Asturiana, a fin de que pueda proceder de conformidad con lo dispuesto en el artículo 18 del Real Decreto 157/1992, incorporando las actuaciones practicadas.»

4. En cumplimiento de lo dispuesto por el Tribunal en la Resolución antes mencionada, el Director General de Política Económica y Defensa de la Competencia acordó, con fecha 24 de junio de 1997, la incoación de expediente, que quedó registrado con el número 1643/97, lo que se notificó a las partes interesadas.

5. El Servicio, mediante Providencia de 18 de febrero de 1997, paralizó la tramitación de la denuncia de CEFASA contra COFAS (A.H.2) hasta que el TDC resolviese sobre la autorización singular solicitada por COFAS (A.H.1). Esta Providencia fue recurrida ante el Tribunal por CEFASA (Expediente r 206/97 v), estimándose el recurso por Resolución de 30 de abril de 1997, por lo que, por Providencia del Director General de Política Económica y Defensa de la Competencia, de 3 de febrero de 1998, se acordó la incoación de expediente sancionador bajo el número 1507/96 (al que previamente se había acumulado el expediente de autorización 1506/97 citado en el A.H.1), acumulándose las actuaciones al expediente 1643/97, abierto, como se ha señalado en el A.H.3, en ejecución de la Resolución del TDC, de 5 de mayo de 1997.

6. A la vista del resultado de la instrucción se formuló con fecha 19 de octubre de 1998 el Pliego de Concreción de Hechos, que a continuación se transcribe:

«**Antecedentes**

1. Mercado de distribución mayorista de especialidades y productos farmacéuticos.

Se trata de un mercado altamente específico con unas características propias que vienen determinadas por la naturaleza del material suministrado; por la obligación de servicio público de garantizar permanentemente una provisión de medicamentos suficientes para responder a las necesidades de los consumidores y porque, en un porcentaje muy alto, el precio de venta al público de los productos viene predeterminado.

a) Características de la demanda. Las Oficinas de Farmacia (en adelante OF) no disponen por lo general de posibilidades de almacenamiento por lo que, en líneas generales, sus relaciones con los distribuidores mayoristas se caracterizan por:

— Un elevado grado de dependencia entre la OF y el distribuidor.

— Esa dependencia no se circunscribe a un solo distribuidor, sino que las OF normalmente mantienen varias fuentes de sumi-

nistro para evitar que se pueda producir una falta en las entregas, lo que da lugar a que exista una viva relación de competencia entre mayoristas.

— El sistema de pedidos de las OF sigue, por lo general, las siguientes pautas:

Pedidos de reposición. Tienen por objeto reponer el stock de las OF; son más espaciados que el resto de los pedidos y con un plazo superior de respuesta; su volumen por lo general suele ser mayor, lo que los hace más atractivos para los distribuidores que por lo general los benefician con mayores descuentos.

Pedidos ordinarios. Se formalizan a lo largo del día y se atienden mediante sistemas de reparto que van de uno a cinco repartos diarios. Sus costes son bastante más elevados que los de reposición, por su menor volumen y la infraestructura que exigen. El número de repartos viene condicionado por la proximidad al almacén de suministro. Dentro de este tipo de pedidos, algunos distribuidores incentivan los pedidos en un momento concreto, mediante lo que se denomina “descuentos por dentro de hora”.

Pedidos urgentes. Deben atenderse inmediatamente incluso en situaciones de guardia.

Ofertas especiales. Se trata de promociones especiales que los laboratorios ofrecen directamente a las OF, y que éstas pueden solicitar en las mismas condiciones a cualquiera de los distribuidores mayoristas.

b) Características de la oferta de servicios de distribución farmacéutica.

El mercado de distribución de productos farmacéuticos se asemeja mucho al denominado sistema “just-in-time”, con las características que éste implica, las consecuencias para la estructura de la distribución, junto con unas relaciones verticales más estrechas entre fabricantes, mayoristas y minoristas.

Los distribuidores, para poder prestar un servicio completo, deben contar con la infraestructura de apoyo necesaria, lo que requiere, necesariamente, la existencia de un almacén que constituye el punto de referencia en las relaciones de los distribuidores con las OF a las que abastecen.

Los almacenes tienen un área de cobertura que es aquel espacio geográfico dentro del cual el almacén puede ofrecer sus servicios de distribución a las farmacias situadas en dicha área, garantizando permanentemente la respuesta a las necesidades del territorio que abastecen, como impone el Real Decreto 2259/94, así como la entrega del suministro solicitado a la mayor brevedad.

c) Normativa legal. Los almacenes farmacéuticos y la distribución al por mayor de medicamentos de uso humano y productos farmacéuticos son objeto de regulación en la Ley 25/90, de 20 de diciembre, del Medicamento, y en el Real Decreto 2259/94, de 25 de noviembre, que regula los almacenes farmacéuticos y la distribución al por mayor de medicamentos de uso humano y productos farmacéuticos.

Este último, al referirse a las Obligaciones del titular de una autorización como almacén farmacéutico señala que los almacenes farmacéuticos tendrán que garantizar permanentemente una provisión de medicamentos suficientes para responder a las necesidades del territorio que abastecen, así como la entrega del suministro solicitado a la mayor brevedad en función del tipo de medicamento del que se trate. Para ello, los almacenes farmacéuticos deberán disponer de unas existencias mínimas conforme establece el artículo 79.1.b) de la Ley 25/1990 de 20 de diciembre del Medicamento.

Corresponde a las Comunidades Autónomas elaborar una lista de medicamentos que por las peculiaridades sanitarias de su territorio se consideren necesarios para la adecuada asistencia.

2. Las partes en el expediente.

2.1. COFAS es una sociedad cooperativa formada por farmacéuticos, cuyo objeto o actividad principal es la adquisición y dis-



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

tribución, sin ánimo de lucro y para el uso exclusivo de los socios cooperativistas, de especialidades farmacéuticas, productos químicos y farmacéuticos y cuantos otros artículos se relacionan con el ejercicio de la profesión farmacéutica.

De acuerdo con sus Estatutos, su ámbito territorial es nacional pero, en la actualidad, su implantación más importante está en Asturias, donde en 1996 tenía una cuota de mercado aproximada del 72 por 100 del volumen total de negocio de distribución mayorista; tiene, así mismo, un porcentaje importante en Cantabria, aproximadamente un 11 por 100; y, con carácter muy reducido, tiene socios en León, Valladolid y Galicia, donde no alcanza el 1 por 100 de la facturación de las oficinas de farmacia de esas provincias.

2.2. CEFASA, sociedad anónima domiciliada en Oviedo, con almacenes en Oviedo, Gijón y Avilés, tiene como objeto social el comercio de productos químicos y farmacéuticos y en general de cuantos artículos tengan relación con la farmacia y el comercio de drogas así como el transporte de mercaderías en general. Esta empresa distribuye a todo el Principado de Asturias y a una farmacia en Riaño, zona fronteriza entre Asturias y León. En Asturias, CEFASA suministra a grandes y a pequeños núcleos de población, con una periodicidad que cubre tanto los pedidos de reposición como los pedidos diarios y los pedidos puntuales, estimando, según sus afirmaciones, que ostenta una cuota de mercado entre el 20 por 100 y el 30 por 100.

3. Otros operadores en el mercado en el que actúa COFAS.

En Asturias y Cantabria, donde COFAS actúa principalmente, el número total de oficinas de farmacia, de acuerdo con la información aportada por la misma, asciende a 660; de las que 230 se ubican en Cantabria y 430 en Asturias. De ellas, 100 en Cantabria son cooperativistas de COFAS, es decir, el 45 por 100. De las 430 en Asturias 423 son cooperativistas de COFAS es decir el 99 por 100.

Existen otras empresas de distribución que pueden actuar en la zona, sin que ello quiera decir que las zonas de influencia de las mismas, delimitadas por el área que suministran desde su almacén, se superponga al área de distribución de COFAS y, por lo tanto, puedan ser competidores reales de la Cooperativa en condiciones más o menos similares:

— **ALFANOR, S.A.** Cuenta con dos almacenes situados uno de ellos en León y el otro en Valladolid y de acuerdo con sus afirmaciones lo normal es que su área de incidencia se centre en las proximidades de las localidades (o provincias) en que tiene establecidos los almacenes..., por lo que la zona natural de influencia de ALFANOR, S.A. se constituye por las provincias de León, Valladolid y zonas limítrofes a ambas provincias. El volumen de negocio en Asturias en 1996 fue de 76.779.060 y la cuota de mercado calculado en Asturias de 0,43 por 100.

El número de servicios que da a cada área geográfica depende de su proximidad de los almacenes de ALFANOR, S.A. La diferencia en el número de repartos entre diferentes localidades se debe, según sus propias manifestaciones, a la imposibilidad técnica o económica de dar un elevado número de servicios a pueblos alejados o con difícil acceso desde el almacén. Los repartos son: 5 veces al día, León capital; 4 veces al día, Valladolid capital; 2 veces al día, Palencia capital, la mayor parte de esta provincia, la mayoría de los pueblos de León y algunas localidades de Valladolid, 1 vez al día, el resto incluida la zona de Asturias en la que distribuye.

— **CENORTE.** La sociedad dispone de 4 almacenes ubicados en los siguientes lugares: Santander, Palencia, Asturias y Vizcaya.

En Asturias distribuye a Oviedo, Gijón, Avilés, Cuencas mineras de Langreo y Mieres, carretera nacional N.634 desde Grado al límite con la provincia de Cantabria y localidades próximas.

En Cantabria y Palencia, donde esta sociedad lleva actuando más de diez años, se atienden núcleos grandes y pequeños. En Asturias y Vizcaya, de más reciente implantación, se va pasando de los grandes núcleos poblacionales a los de menor entidad.

Esta sociedad hace dos repartos diarios a la práctica totalidad de sus clientes y calculan que su cuota de mercado en Asturias no llega al 10 por 100.

— **DIFARCASA.** La Distribuidora Farmacéutica del Cantábrico, S.A., tiene sus almacenes en Santander desde donde cubre todas las poblaciones de la Comunidad Autónoma de Cantabria y una OF en Cangas de Narcea (Asturias).

Su volumen de negocio ascendió en 1996 a 4.448.468.000 de pesetas. Y su cuota aproximada de mercado en Cantabria es del 40 por 100.

4. Prácticas denunciadas.

Por Circulares de fecha 15 de octubre, 6 de noviembre y 25 de noviembre de 1996, COFAS comunicó a todos sus cooperativistas los Acuerdos adoptados por ésta, relativos a la participación de sus cooperativistas en los derechos económicos y sociales de la misma. La puesta en marcha del nuevo sistema de descuentos, y las negociaciones para la implantación del mismo comenzaron en el último trimestre de 1996, de tal manera que fuera efectivo a partir de 1 de enero de 1997.

5. Delimitación del mercado.

La definición del mercado, tanto geográfico como de producto debe permitir identificar aquellos competidores reales de las empresas afectadas que pueden limitar el comportamiento de éstas o impedirles actuar con independencia de cualquier presión que resulte de una competencia efectiva.

El mercado de producto al que está referido el presente expediente es el de distribución al por mayor de medicamentos de uso humano, productos farmacéuticos y productos parafarmacéuticos. En el mismo, debe tenerse en cuenta en primer lugar la gran homogeneidad existente entre los productos comercializados por los diferentes mayoristas que, como se ha visto anteriormente, se adecua a la elevada rigidez de la demanda, unido a la existencia de precios en gran medida predeterminados.

En cuanto a la oferta, las posibilidades de actuación de manera estable y no accesoria requieren de la existencia de un almacén desde el cual se puedan establecer rutas de servicio a las OF con la periodicidad necesaria para cubrir sus necesidades esenciales. No puede hablarse de sustituibilidad de la oferta en una determinada zona entre distribuidores principales, con almacén y rutas establecidas, y distribuidores secundarios, cuya presencia es accesoria y cuyas posibilidades de sustitución de suministro, con respecto a un distribuidor principal, le implicarían un incremento considerable en sus costes. Por ello, a la hora de definir el mercado geográfico de referencia en el presente caso debe tenerse en cuenta la ubicación de los almacenes y, por tanto, las fuentes alternativas reales de suministro.

Teniendo en cuenta ambos factores, debe concluirse que el mercado afectado es aquel en que se puede llegar a ser distribuidor principal, cubriendo por tanto las necesidades estables de suministro de las OF de una determinada área; área que viene determinada por la existencia de un almacén a partir del cual se establecen las rutas de suministro.

Hechos acreditados

1. El mercado de distribución de productos farmacéuticos tiene unas características especiales que exigen que, para poder satisfacer la demanda en condiciones idóneas, la oferta se adecue a las necesidades del servicio que obligatoriamente deben prestar a las OF. Consecuencia de ello es que las distribuidoras mayoris-



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

tas de productos farmacéuticos distribuyen en las áreas próximas a su almacén.

2. Cofas distribuye en Asturias y Cantabria principalmente, no siendo significativa su cuota de mercado en otras provincias. Las condiciones de competencia en ambos mercados, Asturias y Cantabria, no son homogéneas. Mientras que en Asturias distribuye con una frecuencia que le permite ser el distribuidor principal de las OF en prácticamente todo el territorio asturiano, en Cantabria mantiene un único reparto diario, por lo que debe ser considerado como distribuidor secundario. De hecho las condiciones impuestas en los Acuerdos de Fidelización son diferentes para ambos territorios, en función de las diferentes condiciones de distribución que se dan en cada uno de ellos (folios 81, 89 y 185).

3. En el mercado asturiano sólo tres operadores, COFAS, CEFASA y CENORTE, tienen almacén y de ellos sólo dos, COFAS y CEFASA, abastecen a la totalidad del territorio. Del resto de las distribuidoras, CENORTE abastece actualmente una zona muy definida, la parte oriental de Asturias, y dentro de esa zona, según sus propias manifestaciones, suministra a grandes núcleos de población y paulatinamente irá suministrando a pequeños núcleos; ALFANOR no tiene almacén en Asturias, sólo hace repartos en una zona determinada, zona sur de la Comunidad, un único reparto diario y su cuota de mercado en Asturias no es significativa (0,43 por 100) (folio 653); DIFARCASA no tiene implantación ni rutas de reparto en Asturias.

4. COFAS ostenta una posición de dominio en el mercado de distribución mayorista de productos farmacéuticos asturiano donde, de acuerdo con los datos aportados a la instrucción, la citada Cooperativa cuenta con la casi totalidad del potencial de compra de los productos vendidos en farmacia en Asturias, puesto que el número de cooperativistas supone el 99 por 100 del total de oficinas de farmacia. Respecto al volumen de negocio, COFAS suministra el 70 por 100 del total de ventas en la citada Comunidad. Por todo ello, resulta indudable que COFAS goza de una clara posición de dominio como suministrador de farmacias en Asturias (folios 77, 454 y 921).

5. COFAS adoptó dos acuerdos, relativos a la participación de sus cooperativistas en los derechos económicos y sociales de la Cooperativa, que modifican sustancialmente su oferta y que necesariamente suponen un condicionamiento muy fuerte sobre la demanda.

a) Por Acuerdo de la Asamblea General Ordinaria de 16 de junio de 1996 (folio 68) se modificó el artículo 9 de sus Estatutos, en el sentido de: c) la participación en las actividades y servicios cooperativizados es obligatoria. El socio para tener todos los derechos económicos y sociales —sin perjuicio de que los mismos sean ejercidos por cada socio particular en proporción a sus compras a la Cooperativa— deberá adquirir en la Cooperativa una cantidad nunca inferior al 35 por 100 de su potencial de compra total en cada ejercicio, módulo éste que se fijará para cada socio anualmente con datos fehacientes, si bien trimestralmente se podrá revisar la categoría en aquellos casos particulares cuando exista causa justificada que motive dicha revisión. Por acuerdo válidamente adoptado por la Asamblea General o por el Consejo Rector podrá modificarse este porcentaje.

b) El segundo acuerdo, adoptado por el Consejo Rector de COFAS (folios 183-187), denominado “Sistema de Descuentos por Fidelidad”, implica que, junto a las condiciones económicas generales a que tienen acceso todos los socios que cumplan la obligación de compra mínima establecida en el artículo 9 anteriormente citado (35 por 100 de su potencial de compra), se establece un sistema de ventajas adicionales diferentes para aquellos socios que, siempre según el volumen relativo de adquisiciones

sobre su capacidad de compra total anual, comprometan un determinado porcentaje de las mismas de acuerdo con unos tramos fijados por COFAS, con las siguientes posibilidades:

— Tramo A) Cooperativistas que destinen a la Cooperativa más del 90 por 100 de su potencial de compra. Tendrán derecho a tres reposiciones al mes y ofertas especiales ilimitadas; “dos dentro de horas diarias” y descuento trimestral de 0,75 sobre toda la facturación o pedido de reposición a 100 días sin cargo financiero.

— Tramo B) Cooperativistas que destinen entre el 75 y el 90 por 100. Tres reposiciones al mes, ofertas especiales ilimitadas; “dos dentro de hora diarias”.

— Tramo C) Aquellos que destinen entre el 35 y 75 por 100, quedan como estaban hasta la fecha con “un dentro de hora diario” y tres reposiciones al mes y en las ofertas especiales pueden pedir proporcionalmente a sus compras en la Cooperativa.

— Tramo D) Que incluye aquellos socios cuyas compras estén por debajo del 35 por 100 de su potencial de compra, tendrán acceso a la escala y a las bonificaciones, es decir, a las condiciones ordinarias pero no a los descuentos por dentro de hora ni de reposición ni descuentos especiales. Asimismo, estos socios ven limitado el acceso a determinados servicios que presta la Cooperativa y sus devoluciones irán penalizadas con un 15 por 100.

Estas condiciones se modifican para los cooperativistas radicados en Cantabria, ya que tienen un único reparto diario. Para éstos las ventajas del tramo C) se condicionan a que su volumen de pedidos mensuales sea superior a 500.000 de pesetas; y en los de los tramos A) y B), frente a los descuentos del 2,5 por 100 de los pedidos de Adentro de hora, hay un único Adentro de hora de 3 por 100.

De acuerdo con la circular enviada el 6 de noviembre de 1996 por COFAS a sus cooperativistas (folio 80), Ala integración en el sistema es un acto voluntario, pero... el socio que no desee justificar documentalmente sus posibilidades de compra, no tendrá acceso a los atractivos premios a la fidelidad, de cuyo fantástico margen se os informará personalmente.

6. Variaciones en el volumen de ventas de las distribuidoras que trabajan en el mercado asturiano.

En el período de tiempo que estuvieron vigentes ambos acuerdos, las cifras de ventas remitidas por cada una de las distribuidoras anteriormente citadas permiten afirmar que el efecto de la implantación, por parte de COFAS, del nuevo sistema de descuentos se dejó sentir desde enero de 1997. Así, mientras que COFAS incrementó sus ventas en un ... por 100. (dato confidencial excepto para el denunciado) (folio 728), el resto de las distribuidoras, o bien tuvieron un ligero ascenso en las mismas (ALFANOR), inferior al registrado en otras provincias, o bien sufrieron un descenso significativo en las mismas, como es el caso de CEFASA y CENORTE.

Variaciones en el volumen de ventas en el primer semestre de 1997 con respecto al mismo período de 1996:

PROVINCIAS	COFAS	CEFASA	CENORTE	ALFANOR	DIFARCASA
ASTURIAS	*	-16%**	-8,68%	7,38%	—
CANTABRIA	*	—	—	—	11%
LEON	*	—	—	13,29%	—
LUGO	*	—	—	390,64%	—
PALENCIA	*	—	—	28,69%	—
VALLADOLID	*	—	—	23,59%	—
ZAMORA	*	—	—	7,30%	—
OTRAS	*	—	—	5,68%	—

* Dato confidencial.

** En los cinco primeros meses de 1997 las ventas disminuyeron un 16 por 100, respecto al mismo período de 1996. En los siete meses restantes el descenso medio fue de 4 por 100, por lo que el importe global del ejercicio 1997, respecto a 1996 ha sufrido una disminución del 9 por 100.



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

7. El Sistema de Descuentos por Fidelidad se puso en práctica el día 1 de enero de 1997, solicitando autorización singular para el mismo el 20 de enero siguiente. El TDC, por Resolución de 5 de mayo de ese mismo año, acordó la suspensión provisional de la aplicación del citado Sistema hasta la Resolución del expediente. Mediante "Nota Informativa del Consejo Rector de COFAS", de 16 de mayo, se comunicó a los cooperativistas la suspensión de dicho Sistema.

Efectos sobre el mercado de los Acuerdos adoptados por la Cooperativa COFAS:

— En los momentos anteriores a la adopción de los acuerdos objeto del presente expediente, COFAS tenía en el mercado asturiano un 70 por 100 del volumen total de suministros a oficinas de farmacia (folio 77).

— Los acuerdos adoptados, en tanto que buscan fidelizar un porcentaje mayor de las previsiones de compra de esas mismas oficinas de farmacia, de las que el 99 por 100 son cooperativistas de COFAS, supuso, y ese es el efecto buscado, un incremento mayor en el porcentaje de ventas a las citadas oficinas de farmacia.

— La entrada en vigor de los acuerdos estaba fechada a 1 de enero de 1997; sin embargo la negociación y la asunción de compromisos por parte de las OF se realizó en el último trimestre de 1996; de ahí que los efectos hayan sido tan inmediatos como se observa en la evolución de las cifras de ventas, anteriormente reseñadas.

— Con los "Tramos" fijados para el Sistema de Descuentos por Fidelidad, un seguimiento generalizado del Tramo A por parte de los cooperativistas de COFAS implicaría el cierre del mercado a otros competidores, en el sector de distribución mayorista, puesto que ésta tiene el 99 por 100 de las OF en el mercado asturiano.

— Si COFAS lograra expulsar del mercado a los demás mayoristas, cualquier oficina de farmacia tendría, necesariamente, que formar parte y abastecerse de la cooperativa COFAS, lo cual supondría la exclusión de la competencia en una parte sustancial del mercado.

— El Sistema de negociación de los "Descuentos por Fidelidad" establecido por COFAS supone vincular las compras de las OF al suministrador, COFAS, por un período de tiempo, en principio anual, contribuyendo por tanto a la rigidez del mercado.

— Ambos Acuerdos se basan en porcentajes sobre el potencial de compra de cada uno de los cooperativistas pero, a diferencia del acuerdo de modificación estatutaria en el que, asegurado el compromiso de un porcentaje del volumen total de compras con la Cooperativa, todos los cooperativistas tienen acceso a iguales descuentos, en los "Descuentos por Fidelidad" se crea un efecto discriminatorio entre las OF, de tal manera que a un mayor volumen de compras se pueden tener precios más elevados que los obtenidos por una OF con menor volumen de compras pero mayor porcentaje comprometido.

— Por otra parte, el total de compras se establecerá sobre "datos fehacientes". Ello implica que los cooperativistas deben poner en conocimiento de COFAS información confidencial relativa a su volumen de ventas previsto, así como la estrategia comercial a seguir que, de acuerdo con la información suministrada, se irá revisando trimestralmente.

Valoración Jurídica

— La modificación de los Estatutos de COFAS, recogida en el apartado 5 a) de los Hechos acreditados, tiene por objeto garantizar el buen funcionamiento de la cooperativa y, en tal medida, el compromiso por parte de los cooperativistas no es restrictivo de la competencia, siempre que la citada disposición estatutaria se

limite a lo necesario para garantizar el buen funcionamiento de la cooperativa y mantener su poder contractual frente a los laboratorios.

— La entrega de información estratégica de los cooperativistas de COFAS en que se basa dicho compromiso podría constituir una infracción del artículo 1.1.e) de la LDC. Si la información transmitida a COFAS por cada cooperativista es puesta en común en alguna medida, el intercambio de dicha información puede implicar el riesgo de conductas concertadas.

— Se produce una discriminación, prohibida por el artículo 1.1.d) LDC, hacia aquellos cooperativistas que no justifiquen documentalmente su volumen de ventas. Dicho trato discriminatorio se produce por el hecho de que los cooperativistas, para tener acceso a los beneficios de la cooperativa, tengan que acreditar documentalmente sus posibilidades de compra y la estrategia comercial a seguir.

— COFAS, que tiene posición de dominio en el mercado asturiano de distribución de productos farmacéuticos, adoptó y puso en práctica el acuerdo por el que se establecía el Sistema de Descuentos por Fidelidad para reforzar su posición de dominio en el mercado asturiano, favoreciendo el cierre del mercado a otros competidores. Mientras dicho sistema fue aplicado, COFAS consiguió captar parte de la cuota de mercado de sus competidores. En consecuencia, la estrategia de COFAS podría llevar a la exclusión de la competencia en una parte sustancial del mismo, lo que podría constituir una infracción del artículo 6.2.a) de la LDC.

— A su vez, la mecánica seguida en el citado Sistema generó un efecto discriminatorio entre las diferentes OF, cuyos costes no varían en función de su volumen de compras, sino en función de su grado de compromiso con COFAS, lo que podría constituir una infracción del artículo 6.2.d)».

7. Declaradas concluidas las actuaciones, la Instructora procedió a redactar el informe previsto en el artículo 37.3 de la Ley 16/1989. En dicho informe, de fecha 27 de septiembre de 1999, se propone al Tribunal que, entre otros pronunciamientos, declare:

a) La existencia de una práctica restrictiva de la competencia prohibida por el artículo 6.2.a) LDC, de la que es responsable COFAS, consistente en la implantación, desde una posición de dominio, de un Sistema de Descuentos por Fidelidad, para reforzar su posición de dominio en el mercado, favoreciendo el cierre del mismo a otros competidores.

b) La existencia de una práctica restrictiva de la competencia prohibida por el artículo 1.1.e) LDC, de la que es responsable COFAS, consistente en el planteamiento inicial del intercambio de información necesario para la gestión de dos Acuerdos: uno sobre la cantidad mínima de compra a la cooperativa de cada socio y otro sobre el sistema de descuento por fidelidad.

c) Que el Sistema de Descuentos por Fidelidad, para el que solicitó autorización singular COFAS, no es susceptible de autorización al amparo del artículo 3 LDC.

8. Recibido el expediente el 30 de septiembre de 1999, mediante Providencia de 6 de octubre el Tribunal acordó, de conformidad con lo establecido en el artículo 39 LDC, admitirlo a trámite, designar Ponente y ponerlo de manifiesto a los interesados, concediéndoles plazo para que pudieran solicitar la celebración de vista y proponer las pruebas que estimaran necesarias.

9. Los interesados en el expediente evacuaron el trámite. Visto que COFAS en su escrito de 29 de octubre de 1999 solicitaba la declaración de confidencialidad de determinados documentos, por



**SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA**

Providencia de 3 de diciembre de 1999 se dio traslado de dicha solicitud a la otra parte interesada para que manifestase cuanto a su derecho conviniese, lo que realizó con fecha 22 de diciembre de 1999.

10. Mediante Auto de 24 de febrero de 2000 el Tribunal acordó declarar la confidencialidad de determinados documentos — que se mantendrán en pieza separada—, admitir y declarar pertinentes determinadas pruebas propuestas, denegar otras y considerar necesario celebrar vista.

11. Practicada la prueba acordada, con el resultado que obra en el expediente, mediante Providencia de 5 de mayo de 2000, de acuerdo con el artículo 40.3 LDC, se resolvió conceder plazo para la valoración de la prueba y asimismo, establecer el día 29 de junio como fecha de celebración de la vista.

12. En la vista el Servicio mantuvo su informe-propuesta, mientras que los representantes de las partes argumentaron en favor de los intereses de éstas, insistiendo los de la denunciante en la comisión por la imputada de conductas prohibidas por la LDC y defendiendo el de la denunciada la ausencia de esas conductas en base a que el mercado relevante abarca, como mínimo, Asturias y Cantabria, que en él COFAS no ostenta una posición de dominio, así como que el «Sistema de Descuentos por Fidelidad» no puede constituir un abuso de posición de dominio y cumple los requisitos del artículo 3 LDC.

13. El Pleno del Tribunal deliberó y fallo el presente expediente en su sesión de 25 de julio de 2000, encargando al Vocal Ponente redactar la correspondiente Resolución.

14. Son interesados:

- Cooperativa Farmacéutica Asturiana, S. Coop. (COFAS).
- Centro Farmacéutico Asturiano, S.A. (CEFASA).



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

HECHOS PROBADOS

1. COFAS es una sociedad cooperativa formada por farmacéuticos, cuyo objeto o actividad principal es la adquisición y distribución, sin ánimo de lucro y para el uso exclusivo de los socios cooperativistas, de especialidades farmacéuticas, productos químicos y farmacéuticos y cuantos otros artículos se relacionan con el ejercicio de la profesión farmacéutica.

De acuerdo con sus Estatutos su ámbito territorial es nacional pero su implantación fundamental está en Asturias, donde en 1996 tenía una cuota de mercado aproximada del 72 por 100 del volumen total de negocio de distribución mayorista de productos farmacéuticos; tiene, así mismo, una cuota de mercado de aproximadamente un 11 por 100 en Cantabria; y, con carácter muy reducido, tiene socios en León, Valladolid y Galicia, donde no alcanza el 1 por 100 de la facturación de las oficinas de farmacia de esas provincias.

2. CEFASA, sociedad anónima domiciliada en Oviedo, con almacenes en Oviedo, Gijón y Avilés, tiene como objeto social el comercio de productos químicos y farmacéuticos y en general de cuantos artículos tengan relación con la farmacia y el comercio de drogas, así como el transporte de mercaderías en general. Esta empresa distribuye a todo el Principado de Asturias y a una farmacia en Riaño, zona fronteriza entre Asturias y León. En Asturias, CEFASA suministra a grandes y a pequeños núcleos de población, con una periodicidad que cubre tanto los pedidos de reposición como los pedidos diarios y los pedidos puntuales.

3. COFAS adoptó dos acuerdos, relativos a la participación de los cooperativistas en los derechos económicos y sociales de la Cooperativa:

a) Por Acuerdo de la Asamblea General Ordinaria de 16 de junio de 1996 (folio 68 del expediente del Servicio) se modificó el artículo 9 de sus Estatutos, que pasó a tener la siguiente redacción:

«c) la participación en las actividades y servicios cooperativizados es obligatoria. El socio para tener todos los derechos económicos y sociales —sin perjuicio de que los mismos sean ejercidos por cada socio particular en proporción a sus compras a la Cooperativa— deberá adquirir en la Cooperativa una cantidad nunca inferior al 35 por 100 de su potencial de compra total en cada ejercicio, módulo éste que se fijará para cada socio anualmente con datos fehacientes, sin bien trimestralmente se podrá revisar la categoría en aquellos casos particulares cuando exista causa justificada que motive dicha revisión por acuerdo válidamente adoptado por la Asamblea General o por el Consejo Rector podrá modificarse este porcentaje.»

b) El segundo acuerdo, adoptado por el Consejo Rector de COFAS (folios 183-187 del expediente del Servicio), denominado «Sistema de Descuentos por Fidelidad», implica que, junto a las condiciones económicas generales a que tienen acceso todos los socios que cumplan la obligación de compra mínima establecida en el artículo 9 anteriormente citado (35 por 100 de su potencial de compra), se establece un sistema de ventajas adicionales diferentes para aquellos socios que, siempre según el volumen relativo de adquisiciones sobre su capacidad de compra total anual, comprometan un determinado porcentaje de las mismas de acuerdo con unos tramos fijados por COFAS, con las siguientes posibilidades:

— Tramo A). Cooperativistas que destinen a la Cooperativa más del 90 por 100 de su potencial de compra. Tendrán derecho a tres reposiciones al mes y ofertas especiales ilimitadas; «dos dentro de horas diarias» y descuento trimestral de 0,75 sobre toda la facturación o pedido de reposición a 100 días sin cargo financiero.

— Tramo B). Cooperativistas que destinen entre el 75 y el 90 por 100. Tres reposiciones al mes, ofertas especiales ilimitadas; «dos dentro de hora diarias».

— Tramo C). Aquellos que destinen entre el 35 y 75 por 100 quedan como estaban hasta la fecha con «un dentro de hora diario» y tres reposiciones al mes y en las ofertas especiales pueden pedir proporcionalmente a sus compras en la Cooperativa.

— Tramo D). Incluye aquellos socios cuyas compras están por debajo del 35 por 100 de su potencial de compra, quienes tendrán acceso a la escala y a las bonificaciones, es decir, a las condiciones ordinarias pero no a los descuentos por dentro de hora ni de reposición ni descuentos especiales. Asimismo, estos socios ven limitado el acceso a determinados servicios que presta la Cooperativa y sus devoluciones irán penalizadas con un 15 por 100.

Estas condiciones se modifican para los cooperativistas radicados en Cantabria, ya que tienen un único reparto diario. Para éstos, las ventajas del tramo C) se condicionan a que su volumen de pedidos mensuales sea superior a 500.000 de pesetas; y en los de los tramos A) y B), frente a los descuentos del 2,5 por 100 de los pedidos de «dentro de hora», hay un único «dentro de hora» de 3 por 100.

4. COFAS comunicó a sus cooperativistas, por Circulares de fechas 15 de octubre, 6 de noviembre y 25 de noviembre de 1996, los citados Acuerdos. De acuerdo con la Circular enviada el 6 de noviembre de 1996 por COFAS a sus cooperativistas (folio 80 del expediente del Servicio), «la integración en el sistema es un acto voluntario, pero ... el socio que no desee justificar documentalmente sus posibilidades de compra, no tendrá acceso a los atractivos premios a la fidelidad, de cuyo fantástico margen se os informará personalmente».

5. El «Sistema de Descuentos por Fidelidad» se puso en práctica el día 1 de enero de 1997, solicitando autorización singular por el mismo el 20 de enero siguiente. El TDC, por Resolución de 5 de mayo de ese mismo año, acordó la suspensión provisional de la aplicación del citado Sistema hasta la Resolución del expediente. Mediante «Nota Informativa» del Consejo Rector de COFAS, de 16 de mayo, se comunicó a los cooperativistas la suspensión de dicho Sistema.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

1. En este expediente se examinan dos imputaciones realizadas por el Servicio a COFAS: por una parte, una infracción del artículo 6.2.a) LDC consistente en la implantación, desde una posición de dominio, de un «Sistema de Descuentos por Fidelidad» para reforzar su posición de dominio en el mercado, favoreciendo el cierre del mismo; y, por otra, una infracción del artículo 1.1.e) LDC consistente en el planteamiento inicial de intercambio de información necesario para la gestión de dos acuerdos de COFAS (el referente a que cada socio «deberá adquirir en la Cooperativa una cantidad nunca inferior al 35 por 100 de su potencial de compra total en cada ejercicio, modulo éste que se fijará para cada socio anualmente con datos fehacientes» y el referido al propio «Sistema de Descuentos por Fidelidad»). Asimismo, se decide sobre la solicitud de autorización singular realizada por COFAS en relación con este «Sistema de Descuentos por Fidelidad».

2. En relación con la primera de las imputaciones, para poder estimar si la encausada ha incurrido en una conducta de abuso de posición dominante es preciso determinar previamente cuál es el mercado de referencia (o relevante) en el que dicha conducta despliega sus efectos, así como si dicha empresa tiene en el mismo una posición de dominio.

En este caso, el mercado de producto o servicio no es objeto de discusión, puesto que tanto el Servicio, como la denunciante y la denunciada, coinciden en señalar que se trata del mercado de la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos a oficinas de farmacia. Dicha definición es compartida por el Tribunal.

Sin embargo, COFAS discute la vertiente geográfica del mercado de referencia realizada por el Servicio, puesto que mientras éste considera que es, esencialmente, el Principado de Asturias —por las razones que se indican en el Pliego de Concreción de Hechos, recogido en el Antecedente Fático número 6—, la imputada estima que abarca, como mínimo, Asturias y Cantabria.

Como es sabido, en la Comunicación 97/C 372/03 de la Comisión Europea, de 9 de diciembre de 1997, relativa a la definición de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia se señala que «el mercado geográfico de referencia comprende la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia en ella prevalecientes son sensiblemente distintas a aquéllas».

En este caso, ha de tenerse en cuenta que la distribución mayorista de especialidades y productos farmacéuticos constituye un mercado con características específicas, que incluye obligaciones de servicio público tendentes a garantizar permanentemente una provisión de medicamentos suficientes para responder a las necesidades que se produzcan, así como la entrega de los medicamentos solicitados en plazos muy breves, que se efectúan exclusivamente por entidades que disponen de los correspondientes permisos administrativos.

Dado que las oficinas de farmacia (en adelante, OF) no disponen de suficiente capacidad de almacenamiento que les permitan por sí mismas atender a sus clientes relacionándose directamente

con los fabricantes y, como se ha señalado, necesitan que los medicamentos les sean entregados en muy breve plazo, existe una intensa relación entre las OF y los mayoristas que las suministran. Así, un hecho típico de este mercado —reconocido por todas las partes— es que las OF se suministran de varios mayoristas, debido fundamentalmente a que no cabe «tolerar» que se produzcan «faltas» en las entregas.

En relación con ello, el Real Decreto 2259/1994, de 25 de noviembre de 1994, que regula los almacenes farmacéuticos y la distribución al por mayor de medicamentos de uso humano y productos farmacéuticos, recoge en su artículo 16.2 que «los almacenes farmacéuticos tendrán que garantizar permanentemente una provisión de medicamentos suficientes para responder a las necesidades del territorio que abastecen, así como la entrega del suministro solicitado a la mayor brevedad en función del tipo de medicamento del que se trate. Para ello, los almacenes farmacéuticos deberán disponer de unas existencias mínimas, conforme establece el artículo 79.1 b) de la Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del Medicamento. Corresponde a las Comunidades Autónomas elaborar una lista de medicamentos que por las peculiaridades sanitarias de su territorio se consideren necesarios para la adecuada asistencia».

Resulta de la disposición anterior —y al encontrarnos ante un mercado donde la competencia se establece no sólo en base a los precios sino también a la calidad del servicio que se ofrece— que los almacenes constituyen un punto de referencia necesario en la definición de las relaciones de los distribuidores con sus OF. La propia Ley obliga a «responder a las necesidades del territorio que abastecen» reconociendo explícitamente un «territorio natural» de ejercicio de la actividad.

En este caso concreto, las OF del Principado de Asturias, que en su práctica totalidad (más del 98 por 100) son socias de COFAS, sólo tienen 3 operadores con almacenes en la región a las que hacer pedidos urgentes y ordinarios: COFAS, CEFAS y CENORTE y, de ellos, sólo los 2 primeros abastecen a la totalidad del territorio, pues CENORTE sólo abastece una zona muy definida, sobre todo los grandes núcleos de población de la parte oriental de Asturias. Existen otros mayoristas que actúan marginalmente en Asturias desde almacenes situados fuera de dicha región, concretamente: ALFANOR, que sólo hace un reparto diario y tiene una cuota de mercado insignificante (0,43 por 100 en fecha de autos; en contestación al requerimiento realizado a petición de COFAS ha señalado que actualmente sólo sirve a 10 farmacias asturianas); y DIFARCASA, que en fecha de autos suministraba a 1 farmacia en Asturias (ubicada en Cangas de Narcea) y que actualmente, junto con CEFARGAL (otra filial del Grupo COFARES), apenas tienen un 0,40 por 100 de cuota de mercado en Asturias.

Frente a esta situación en el Principado de Asturias la situación en Cantabria es muy diferente, pues en ella COFAS y CEFASA no tienen almacenes y, dado que no pueden prestar la totalidad de los servicios no pueden competir al mismo nivel que los operadores locales, como DIFARCASA y CENORTE que sí los tienen, por lo que son únicamente empleados como segunda o tercera fuente de suministro, en la medida que ofrezcan mejores condiciones que los operadores locales, pero sin poderlos desplazar del mercado. Por ejemplo, DIFARCASA desde su almacén en Santander cubre todas las poblaciones de Cantabria, manteniendo una cuota de mercado de en torno al 40 por 100 en dicha Comunidad Autónoma, pero prácticamente no vende nada fuera de ella.

Así, el mercado geográfico viene muy influenciado por la localización de los almacenes con que cuentan los mayoristas y que constituyen el origen de cada uno de los repartos que se efectúan, por lo que no disponer de un almacén próximo impide dar un servicio con la calidad requerida por las OF, lo que explica que los mercados sean locales y que los flujos comerciales interprovinciales sean relativamente reducidos. En este caso se observa además que las condiciones comerciales que ofrecen los distribuidores al por mayor que atienden Asturias y Cantabria son distintas en una y otra Comunidad Autónoma. En este sentido, el propio



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

«Sistema de Descuentos por Fidelidad» acordado por COFAS distingue claramente entre las condiciones que deben cumplirse para obtenerlos sus socios de Asturias y de Cantabria, siendo en este último caso más beneficiosos (ver Hecho Probado 3.6).

Por tanto, teniendo en cuenta la naturaleza y regulación de los productos objeto de la distribución, las considerables diferencias de cuotas de mercado y de condiciones de venta de los territorios vecinos, el Tribunal considera que hay que distinguir un mercado asturiano de distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos con unas condiciones suficientemente homogéneas, diferenciado de los mercados limítrofes y, en particular, de Cantabria, lo cual no implica que puedan existir ciertos «desbordamientos» a localidades de las provincias vecinas, pero sin que ello afecte ni cambie la esencia del planteamiento.

3. Establecido el mercado de referencia, es necesario determinar si la encausada tiene posición dominante en el mismo, es decir, si su poder económico e independencia de comportamiento es tal que le permite actuar sin tomar en consideración las posibles reacciones de sus competidores.

En este caso, es evidente la posición de dominio de COFAS en el mercado asturiano de distribución de especialidades y productos farmacéuticos dado que, como se ha señalado anteriormente, no sólo tiene una cuota de mercado de en torno al 70 por 100, sino que la práctica totalidad (más del 98 por 100) de las OF son socias de COFAS y, al tratarse de una cooperativa de farmacéuticos, existe una fuerte vinculación entre COFAS y sus socios, muy superior a la relación normal suministrador-cliente. De hecho, el propio Presidente de COFAS reconoce que un elevado número de socios, libremente, compran a la cooperativa sin aprovechar las posibles ventajas que ofrecen otros mayoristas (folio 432 del expediente del Servicio).

Por otra parte, dado que es reconocido por todas las partes que las OF necesitan tener, al menos, dos suministradores y que, en gran parte del Principado de Asturias, sólo operan COFAS y CEFASA, ello implica que COFAS necesariamente ha de ser uno de los suministradores y que las OF no pueden prescindir de sus servicios. Pero, además dado que COFAS es una cooperativa y que, de acuerdo con la modificación del artículo 9 de sus Estatutos realizada en la Asamblea de 16 de junio de 1996 los socios, para tener todos los derechos económicos y sociales, deberán adquirir a COFAS una cantidad nunca inferior al 35 por 100 de su potencial de compra total en cada ejercicio, resulta que dicha cooperativa intenta reservarse, como mínimo, el 35 por 100 del mercado de distribución de especialidades y productos farmacéuticos en dicha Comunidad Autónoma.

Por si hubiera alguna duda de la independencia de comportamiento y, por tanto, de la posición de dominio de COFAS en el mercado, se puede señalar que recientemente COFAS ha aprobado una nueva modificación del artículo 9 de sus Estatutos Sociales —para la que ha pedido autorización singular al amparo del artículo 3 LDC y que actualmente se tramita ante este Tribunal (Expediente A 277/00)— por la que eleva la cantidad mínima a adquirir por cada socio de la cooperativa del 35 por 100 hasta el 50 por 100, lo que podría dar lugar a que se reserve al menos la mitad de dicho mercado. Este hecho es revelador del poder de COFAS para actuar unilateralmente y sin sometimiento a las presiones competitivas.

4. El artículo 6 LDC no prohíbe la posición dominante sino el abuso de la misma y enumera, a modo de ejemplo, una serie de supuestos de manera no exhaustiva. En este caso, el Servicio, en su Informe al Tribunal, imputa a COFAS la implantación de un «Sistema de Descuento por Fidelidad» para reforzar su posición de dominio en el mercado, favoreciendo el cierre del mismo.

Ante todo, conviene recordar que existe abundante jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, según el cual cuando una empresa ocupa una posición dominante en un mercado la estructura de competencia en el mismo está ya debilitada, por lo que cualquier restricción adicional de competencia produci-

da por el comportamiento de esa empresa constituye una explotación abusiva de su posición de dominio. Así, la doctrina señala que las condiciones aplicables en una situación normal de mercado competitivo no pueden admitirse sin reservas en el caso de un mercado en el que, precisamente, por el hecho de que uno de los operadores ostenta una posición dominante, la competencia se encuentra ya restringida, y que la empresa en dicha posición tiene la responsabilidad particular de no perjudicar una competencia efectiva y no distorsionada (véase, por todas, las sentencias de 9 de noviembre de 1983, Michelin/Comisión, Asunto 322/81 ó de 1 de abril de 1993, BPB Industries y British Gypsum/Comisión, Asunto T-65/89).

Es sabido que el aplicar descuentos en función del volumen de compra es una práctica habitual en el comercio. Sin embargo, el «Sistema de Descuentos por Fidelidad» establecido por COFAS no está asociado al volumen de compras que le realizan las OF, sino al porcentaje del potencial total de compras de las mismas que destinen a dicha cooperativa.

Según jurisprudencia constante del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, la concesión de rebajas o descuentos especiales por una empresa en posición de dominio, con el fin de asegurarse una proporción importante de las compras de sus clientes, tiene el efecto de excluir a terceros competidores y constituye, por tanto, una conducta prohibida por el artículo 82 (ex artículo 86) del TCE. Lo mismo cabría decir en base al artículo 6 LDC.

En este sentido se ha pronunciado reiteradamente el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en las Sentencias de 13 de febrero de 1979, asunto 85/76, «Hoffmann-La Roche», donde se afirma que «una empresa que está en posición dominante en un mercado y liga a los compradores, incluso si lo hace a petición de ellos, con una obligación o promesa por su parte de obtener todas o la mayor parte de sus necesidades exclusivamente de tal empresa, abusa de su posición dominante tanto si la obligación en cuestión se estipula sin otras cualificaciones como si es la contraprestación de la concesión de un descuento». «Lo mismo ocurre si tal empresa, sin vincular al comprador mediante una obligación formal, aplica, un sistema de rebajas de fidelidad, es decir, descuentos condicionados a que el cliente obtenga todos o la mayor parte de sus pedidos de la empresa en posición de dominio». Por otra parte, en la Sentencia de 9 de noviembre de 1983, asunto 322/81, «Michelin» se señaló que «... al conceder una ventaja que no está basada en ningún servicio económico que lo justifique, el descuento tiende: a eliminar o restringir la libertad del comprador para elegir sus propias fuentes de aprovisionamiento, a impedir a los competidores el acceso al mercado, a crear condiciones distintas en transacciones equivalentes con otros terceros contratantes o a fortalecer la posición dominante falseando la competencia».

Esto es precisamente lo que COFAS pretende con el establecimiento del «Sistema de Descuentos por Fidelidad», como así se admite en la solicitud de autorización. De hecho, COFAS reconoce abiertamente que «el sistema de descuentos de fidelidad desincentiva que los cooperativistas acudan a otras fuentes de abastecimiento» (folio 12 del expediente del Servicio). Asimismo, en su carta de 15 de octubre de 1996 (folio 58 del expediente del Servicio) enviada por COFAS a sus socios señala la cooperativa que «con el sistema de fidelidad, se premia sustancialmente a los socios de los tramos A y B, los del tramo C quedarían como están en la actualidad, y se limitan servicios y condiciones a los socios del tramo B. La idea es que todos los socios se sientan motivados a pasar a tramos superiores».

«Con el sistema de fidelidad propuesto por la Cooperativa, todas las farmacias se verán aún más atraídas a destinar un elevado tanto por ciento de sus compras a COFAS ya que ello les reportará un claro beneficio adicional».

Estas manifestaciones claramente revelan el objeto del Sistema y el ánimo de COFAS de atraer el mayor número posible de compradores, circunstancia que, por otro lado, sería lícita si ello se consiguiera por métodos transparentes basados en su eficiencia, lo que no es el caso. Al conceder ventajas económicas substancia-



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

les a las OF que adquieran la mayor parte de sus pedidos a COFAS, ésta desincentiva que las OF compren a otros suministradores, con lo que se tiende a producir un cierre del mercado, porque los demás distribuidores no pueden quedar exclusivamente para atender una pequeña fracción de las necesidades de las OF, que normalmente serán las llamadas «faltas», que COFAS no puede atender en algún momento, que normalmente son pedidos aislados y, por tanto, los más gravosos desde el punto de vista económico, cuyos costes se cubren por los beneficios resultantes de las otras formas de suministro, como los pedidos ordinarios y las reposiciones.

En conclusión, por todo lo anterior el Tribunal considera que ha quedado acreditado que COFAS ha infringido el artículo 6 LDC, abusando de su posición de dominio en el mercado, al poner en práctica el «Sistema de Descuentos por Fidelidad» indicado en los Hechos Probados.

5. La segunda infracción imputada a COFAS por el Servicio se refiere a la existencia de una práctica restrictiva de la competencia prohibida por el artículo 1.1.e) LDC, consistente en el planteamiento inicial del intercambio de información necesario para la gestión de dos Acuerdos: uno sobre la cantidad mínima de compra a la cooperativa de cada socio y otro sobre el sistema de descuento por fidelidad.

En relación con esta conducta, el Tribunal entiende que, por una parte, no se trata de una infracción independiente sino de una forma de instrumentar el «Sistema de Descuentos por Fidelidad» y, por otra, la información transmitida a COFAS se ha referido a ventas pasadas, tratándose de información necesaria para el funcionamiento de la cooperativa que no se ha puesto en común entre OF y que no parece que pueda llevar a conductas concertadas.

6. En relación con la solicitud de autorización singular del «Sistema de Descuentos por Fidelidad», el artículo 3 LDC prevé la posibilidad de autorizar acuerdos tipificados en el artículo 1 que contribuyan a mejorar la producción o comercialización de bienes y servicios o a promover el progreso técnico o económico, siempre que se den determinados requisitos. Sin embargo, la Ley no prevé autorización de conductas tipificadas en el artículo 6 de la misma, como es el presente caso.

7. Teniendo en cuenta todo lo anterior, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 10 y 46 LDC, procede imponer multa a COFAS. El artículo 10 LDC establece en su número 1 que el Tribunal podrá imponer a los agentes económicos, empresas, asociaciones, uniones o agrupaciones de aquéllas que, deliberadamente o por negligencia, infrinjan lo dispuesto en la Ley, multas de hasta 150 millones de pesetas, cuantía que podrá ser incrementada hasta el 10 por 100 del volumen de ventas correspondiente al ejercicio económico inmediato anterior a la Resolución del Tribunal.

Para fijar la cuantía de las sanciones ha de atenderse a la importancia de la infracción para lo que ha de tenerse en cuenta una serie de criterios fijados en el artículo 10.2 LDC. En este caso, ésta ha consistido en un abuso de posición dominante por la puesta en práctica de un «Sistema de Descuentos por Fidelidad» que ha afectado al mercado asturiano de la distribución mayorista de especialidades y productos farmacéuticos, donde COFAS tiene una cuota de mercado del 70 por 100, como es sabido el abuso de posición de dominio ha sido considerado reiteradamente por este Tribunal como una de las infracciones más graves desde la perspectiva de la defensa de la competencia; sin embargo, dado que la

duración de la práctica ha sido corta pues se produce desde el 1 de enero de 1997 hasta 16 de mayo del mismo año, y que el 20 de enero de 1997 COFAS solicitó autorización singular para la misma, el Tribunal estima procedente imponer a Cooperativa Farmacéutica Asturiana, S. Coop. (COFAS) una multa de quince millones de pesetas.

8. El Tribunal, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 46.5 LDC, ordena la publicación de la parte dispositiva de la presente Resolución, a costa de COFAS, en el *Boletín Oficial del Estado* y en las páginas de información económica de dos de los diarios de información general de mayor circulación en el Principado de Asturias y, conforme a lo establecido en el artículo 46.2 LDC, considera oportuno ordenar a COFAS que dé traslado de esta Resolución a todos los socios.

Por todo lo anterior, vistos los preceptos legales citados y los demás de general aplicación, el Tribunal de Defensa de la Competencia,

HA RESUELTO

Primero. Declarar que en el presente expediente se ha acreditado la existencia de una conducta restrictiva de la competencia, prohibida por el artículo 6 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia, consistente en la implantación, desde una posición de dominio, de un «Sistema de Descuentos por Fidelidad» que favorece el cierre del mercado a los competidores.

Es responsable de dicha práctica restrictiva de la competencia, en concepto de autora, Cooperativa Farmacéutica Asturiana, S. Coop.

Segundo. Intimar a la citada Cooperativa al cese de la mencionada práctica y a que se abstenga de realizarla en el futuro.

Tercero. Imponer a Cooperativa Farmacéutica Asturiana, S. Coop. una multa de quince millones de pesetas.

Cuarto. Ordenar la publicación, en el plazo de dos meses, de la parte dispositiva de la presente Resolución en el *Boletín Oficial del Estado* y en las páginas de información económica de dos de los diarios de información general de mayor circulación del Principado de Asturias, a costa de la Cooperativa sancionada, dicha publicación. En caso de incumplimiento se le impondrá una multa coercitiva de 50.000 pesetas por cada día de retraso en la publicación.

Quinto. Ordenar a Cooperativa Farmacéutica Asturiana, S. Coop. que en el plazo de dos meses, a contar desde la notificación de la presente Resolución, dé traslado de la misma a todos sus socios. En caso de incumplimiento se le impondrá una multa coercitiva de 50.000 pesetas por cada día de retraso en el envío.

Sexto. El cumplimiento de lo acordado en esta Resolución se justificará ante el Servicio de Defensa de la Competencia.

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



SECCION
JURIDICO-
ECONOMICA

AVISO PUBLICO

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE FIANZAS PLAZOS PARA PRESENTACION DE PRUEBAS

Aplicación a los Certificados concedidos desde el día 1 de julio de 1995,
salvo que exista reglamento específico que lo modifique

Plátanos	TREINTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 2362/98
Mandioca	SESENTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 2245/90 Art. 7
<i>Productos agrícolas:</i> Materias grasas, plantas vivas, productos floricultura, leche y productos lácteos, carne vacuno, semillas, frutas y hortalizas, carne porcino, huevos, carne de ave, arroz, azúcar, sector vitivinícola, cereales, etc.	DOS MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1199/95

— En todos los productos el *PLAZO MAXIMO* para solicitar la resolución de los expedientes es de *VEINTICUATRO MESES* desde el día siguiente a la expiración del Certificado. Transcurrido este plazo no se efectuará la devolución del importe de la Fianza, aun en el caso de que se presente la correspondiente prueba de realización de las operaciones.

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMEX. PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS. SERVICIO DE FIANZAS

Solicitudes de devolución de fianzas constituidas (Importación y Exportación)

La Orden de 26 de febrero de 1986 («BOE, 7 de marzo»), modificada por la Orden de 27 de julio de 1995, establece que la devolución de las fianzas se realizará por la Secretaría General de Comercio Exterior a solicitud del interesado.

Las solicitudes de devolución de las fianzas constituidas ante los Servicios Centrales, deberán dirigirse a la Secretaría General de Comercio Exterior (Servicio de Fianzas, Paseo de la Castellana, 162, planta cuarta, 28071 Madrid).

Las solicitudes de devolución de las fianzas, constituidas ante las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y CATICES, deberán presentarse en la misma Dirección o CATICE que concedió los correspondientes certificados.

El no solicitar, los interesados, la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas con la aportación de las pruebas, en los plazos establecidos en la legislación nacional y comunitaria en vigor, para los diversos productos agrícolas, dará lugar al oportuno Acuerdo Declarativo de Incumplimiento.

Con el fin de agilizar la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas constituidas a disposición de la Secretaría General de Comercio Exterior, es recomendable se adjunte a las solicitudes la fotocopia del correspondiente «Resguardo de depósito o Garantía en Efectivo», o «Resguardo de Garantía Otorgada mediante Aval o Seguro de Caución».

SERVICIO DE FIANZAS

Acuerdo declarativo de incumplimiento (Fianza constituida en las operaciones de Importación y Exportación)

Ingreso de las liquidaciones

Las cantidades a ingresar en el Tesoro Público-Recursos Eventuales, como consecuencia de los expedientes de Acuerdo Declarativo de Incumplimiento de *Resguardos de Garantías Otorgadas por Terceros*, pueden hacerse efectivas por la EMPRESA TITULAR DE LOS CERTIFICADOS.

— En MADRID:

MINISTERIO DE ECONOMIA
DIREC. GRAL. DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
Paseo del Prado, 4
28071 MADRID

— En PROVINCIAS:

INTERVENCION DE HACIENDA de la localidad en que resida la Entidad Delegada que constituyó la *Garantía Otorgada por Terceros (Aval o Certificado de Seguro de Caución)*.

Realizado el ingreso y expedida la CARTA DE PAGO, esta CARTA DE PAGO *original* deberá remitirse a:

MINISTERIO DE ECONOMIA
SERVICIO DE FIANZAS
P.º Castellana, 162, Pl. 4.ª
28071 MADRID

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS SERVICIO DE FIANZAS

Paseo de la Castellana, 162, cuarta planta, 28071 Madrid

Teléfonos: (91) 349 38 67 y 349 39 13