

# PÉREZ-LLORCA

## ABOGADOS

### Noticias de COMPETENCIA y MERCADO

Nº 2

1<sup>er</sup> Trimestre, 2003

#### CONTENIDO

I. Competencia	
1. España	pg. 2
2. Unión Europea	pg. 4
II. Propiedad Industrial	pg. 9
III. Nuevas Tecnologías	pg. 11
IV. Mercado	pg. 11

#### EN ESTE NÚMERO

Este segundo número de Noticias de COMPETENCIA y MERCADO ve la luz coincidiendo con una amplia reforma en el procedimiento de aplicación de las normas comunitarias que regulan las prácticas restrictivas de la competencia, así como con el anuncio de una revisión en profundidad del Reglamento de concentraciones. En el presente boletín analizamos el alcance de la primera de estas modificaciones, operada mediante la sustitución del tradicional Reglamento nº17 de 1962 por una nueva norma -el Reglamento nº1/2003- que no sólo descentraliza la aplicación del Derecho de la competencia, sino que sustituye el actual régimen de control administrativo previo por un sistema de control a *posteriori* que obligará a las empresas y a sus abogados a controlar que sus acuerdos no restrinjan la competencia o que, si lo hacen, pueden acogerse a las excepciones legalmente establecidas. Dejamos para un próximo número el comentario de la propuesta de reforma de las normas sobre concentraciones.

Por lo demás, queremos hacernos eco de la puesta en marcha del nuevo sitio web del Tribunal de Defensa de la Competencia ([www.tdcompetencia.org](http://www.tdcompetencia.org)), que, entre otras novedades interesantes, incluye un ágil sistema de búsqueda de resoluciones y una herramienta que permite controlar los expedientes que el Tribunal se encuentra tramitando en cada momento. Celebramos desde aquí la iniciativa, que muestra que el alcance de la modernización del Derecho de la competencia no sólo es de carácter legal.

## España

### 1. El TDC clarifica el contenido del Informe-Propuesta del SDC (*Expte. 538/02, Transportes Pamplona, de 12 de junio de 2002*).

El presente Auto trae causa de una denuncia presentada por Caja Rural de Navarra contra la Cooperativa de Transportes Urbanos de Pamplona (COTUP), el Ayuntamiento de dicha capital y dos cajas de ahorros regionales. Las dos cajas denunciadas suscribieron con la COTUP, con apoyo y autorización del Ayuntamiento, un acuerdo en virtud del cual el sistema de pago del transporte urbano de la ciudad de Pamplona se realizaría mediante una tarjeta chip que sólo las cajas denunciadas emitían. El Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) acordó el sobreseimiento del expediente al no encontrar indicios de conductas restrictivas de la competencia, acuerdo que fue recurrido por la denunciante ante el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC). El recurso fue parcialmente estimado, por lo que el TDC ordenó al SDC que presentara cargos contra todos los denunciados salvo el Ayuntamiento. Tras una segunda investigación, el SDC mantuvo de nuevo su convencimiento de que las conductas denunciadas no constituían prácticas prohibidas, extremo que puso de manifiesto en el Informe-Propuesta que remitió al TDC.

Pues bien, en el Auto objeto del presente comentario, el TDC decide no admitir a trámite el expediente al considerar que la LDC no permite al SDC redactar un Informe-Propuesta en términos negativos. Según la LDC, el SDC sólo tiene dos opciones: bien tiene indicios o pruebas de la existencia de una infracción, en cuyo caso debe adoptar un Informe-Propuesta, bien carece de ellas, en cuyo caso debe archivar o sobreseer el expediente.

### 2. Mercasevilla, sancionada por abuso de posición dominante (*Expte. 525/01, Mercasevilla/Pescados, de 10 de julio de 2002*).

El procedimiento se inició como consecuencia de la denuncia formulada por la Asociación de Mayoristas del Mercado Central de Pescado de Mercasevilla (Asociación), quien imputó a Mercasevilla la prestación de determinados servicios a mayoristas de pescados que éstos deben obligatoriamente aceptar y abonar para conservar su licencia de venta (pesaje, facturación, cobro a minoristas, ...).

El TDC constata que algunas de las prácticas denunciadas se realizan al amparo de unos reglamentos de régimen interior aprobados por el Ayuntamiento de Sevilla y con tarifas también aprobadas por el Ayuntamiento en virtud de competencias otorgadas por la Ley de Bases de Régimen Local. A la vista de ello,

el TDC indica que el Reglamento es restrictivo de la competencia al imponer obligatoriamente unos servicios, pero no puede declararlo prohibido por tener amparo legal. Por ello, acuerda elevar un informe al Gobierno proponiendo la supresión de las restricciones establecidas en las normas en las que se basan las disposiciones reglamentarias de Mercasevilla.

Por lo que respecta a las prácticas no expresamente previstas en los Reglamentos (modificación de plazos de cobro y pago, y percepción de una comisión por el adelanto del pago a los mayoristas), considera el TDC que Mercasevilla disfruta de una posición dominante en el mercado de la gestión de los servicios de Matadero y Mayoristas y estima que ambas prácticas suponen un abuso de dicha posición.

### 3. Multados 17 Colegios Oficiales de Médicos por fijar honorarios mínimos (*Expediente 526/01, Certificados de Defunción, de 10 de octubre de 2002*).

El TDC ha sancionado con una multa de 12.020 euros a cada uno de los Colegios Oficiales de Médicos de Baleares, Cantabria, Gerona, Cádiz, Huelva, Castellón, Alicante, Ciudad Real, Córdoba, Orense, Las Palmas, Salamanca, Sevilla, Valencia, Valladolid, Zamora y Zaragoza. El TDC considera que estos Colegios establecían un precio de venta de los certificados médicos de la OMC superior al establecido por la Asamblea General de la organización y supeditaban su emisión al pago de una cantidad fija en concepto de honorarios del médico que efectuaba el reconocimiento. En estas circunstancias, los Colegios fijaban unos honorarios mínimos que distorsionaban el régimen de libre competencia establecido para el ejercicio de las profesiones colegiadas por la Ley 7/1997, en la que se adoptan determinadas medidas liberalizadoras que afectan a los Colegios. A estos efectos, el TDC considera que los Colegios, por disposición legal, son los únicos competentes para distribuir, en el ámbito de su territorio, los certificados médicos de la OMC, por lo que están en posición de dominio y recuerda que, cuando defienden intereses privados, los Colegios Profesionales actúan como cualquier asociación empresarial, por lo que tienen la consideración de operadores económicos a efectos de la aplicación de la LDC.

### 4. El TDC prohíbe el sistema de distribución exclusiva de GLP de Repsol Butano (*Expediente 527/01, Repsol Butano, de 21 de octubre de 2002*).

El TDC ha sancionado a Repsol Butano con una multa de 1.200.000 euros por considerar que su sistema de distribución de gases licuados del petróleo (GLP) restringía la competencia y no podía ampararse en la exención prevista en el Reglamento 1983/83.

La resolución distingue los contratos de distribución de otras figuras contractuales llamadas *de resultado*, como la comisión o la agencia, en las que el comisionista o el agente actúan siempre por cuenta de un tercero. A la vista de ello, el TDC concluye que el contrato denominado “de agencia y prestación de servicios en la distribución de GLP envasado” encubre, en realidad, un contrato de distribución exclusiva prohibido.

Al margen de dicha conducta, Repsol Butano infringió el artículo 1 de la LDC al impedir a sus franquiciados abastecerse de productos de calidad equivalente a los ofrecidos por Repsol, conducta por la que se le impone una multa de 300.000 euros.

#### **5. Condenados por prácticas desleales los colegios de APIs** (*Expte. 531/2002, Intermediación Inmobiliaria, de 12 de noviembre de 2002*).

La Asociación de Gestores Inmobiliarios de Fincas (AGIF) denunció a varios Colegios Oficiales de Agentes de la propiedad Inmobiliaria (APIs) por haber incurrido en prácticas anticompetitivas desleales *ex* artículo 7 de la LDC, consistentes en la publicación de anuncios e informaciones periodísticas tendentes a hacer creer que los APIs son los únicos profesionales que legalmente pueden llevar a cabo las actividades de intermediación inmobiliaria.

El TDC recuerda su tradicional doctrina según la cual la intermediación en el tráfico inmobiliario es una actividad esencialmente libre, cuyo desempeño no requiere estar en posesión de ningún título oficial o privado, por lo que los APIs no tienen exclusividad alguna para su ejercicio. En este contexto, los anuncios e informaciones litigiosas constituyen actos contrarios a la verdad que perjudican el crédito de los competidores de los APIs, por lo que son incompatibles con los artículos 7 (actos de engaño) y 9 (denigración) de la Ley de Competencia Desleal. Dado que, además, alteran significativamente el funcionamiento del mercado y afectan, por ello, al interés público, dichas conductas infringen el art. 7 de la LDC. A la vista de ello, el TDC sanciona a los Colegios denunciados con una multa total de 150.000 euros.

#### **6. Prohibido un acuerdo de cooperación celebrado entre Visa, Euro 6000 y Sistema 4B** (*Expte. A 297/01, Visa/4B/Euro 6000, de 27 de noviembre de 2002*).

Estos medios de pago solicitaron una autorización singular para un acuerdo de cooperación destinado a prevenir y reprimir el fraude en operaciones de pago mediante tarjeta, que el TDC ha decidido no autorizar al considerar que las actuaciones propuestas suponen en muchos casos la coordinación de políticas comerciales entre las empresas que suscriben el acuerdo.

#### **7. El Consejo de Ministros somete la fusión digital a 34 condiciones** (*Decisión del Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002*).

El Consejo de Ministros ha endurecido las condiciones impuestas por el TDC a la fusión de las plataformas digitales de Sogecable (Canal Satélite Digital) y Telefónica (Vía Digital), al someterla a 34 condiciones, 10 de ellas directamente relacionadas con la comercialización de fútbol en la modalidad de pago por visión.

Atendiendo a su objeto, merecen destacarse las condiciones que obligan a Sogecable a renunciar a cualquier derecho de tanteo o retracto, u opción de compra, con respecto a los derechos de largometrajes cinematográficos y canales temáticos producidos por los grandes estudios, limitando a un máximo de tres años la duración permitida para cualquier nuevo contrato con dichos estudios. Adicionalmente, Sogecable no podrá adquirir derechos en régimen de exclusividad del cine producido por los grandes estudios para su explotación en régimen de pago por visión. Por lo demás, Sogecable deberá abrir un número de canales equivalente, al menos, al 20% de los actualmente emitidos a través de su plataforma a terceros operadores diferentes de aquéllos que ya viniesen operando en la misma antes de la concentración.

No obstante, el principal escollo al que deberá hacer frente la nueva plataforma deriva de la limitación de precios impuesta por el Consejo de Ministros, que impide a Sogecable incrementar los precios que cobra a los abonados por la prestación de sus servicios durante el año 2003 y limita el incremento de los precios a aplicar los cuatro años siguientes al valor del IPC.

En cualquier caso, no puede descartarse que el TS acabe anulando las condiciones que limitan la libertad de precios de la nueva plataforma, tal y como ya hizo con ocasión del recurso interpuesto a raíz de la decisión mediante la que el Consejo de Ministros autorizaba con condiciones la concentración entre Prosegur y Blindados del Norte.

#### **8. La AN confirma que la distribución exclusiva en farmacias de productos que no son medicamentos restringe la competencia** (*SAN, de 13 de diciembre de 2002*).

Esta sentencia trae causa del recurso interpuesto por varios laboratorios farmacéuticos y fabricantes de productos de alimentación infantil que fueron sancionados por el TDC (*Expte. 409/97, Alimentos infantiles*, de 11 de diciembre de 1998) por distribuir cosméticos y alimentos infantiles de forma exclusiva a través del canal farmacéutico y por fijar los precios de algunos productos.

## I. COMPETENCIA

La Audiencia Nacional (AN) desestima los dos principales argumentos de los actores, que discutían, por una parte, que el precio fuera fijo y, por otra, que la comercialización de los productos exclusivamente a través del canal farmacéutico restringiera la competencia. En el primer caso, la AN constata que los cosméticos y los productos de alimentación infantil se suministraban por el fabricante a la oficina de farmacia con el PVP en el envase, como si fueran medicamentos. En contra del criterio de los denunciantes, que afirmaban que el precio era meramente recomendado, la AN sostiene que los precios recomendados funcionan como precios fijos cuando se aplican en un canal de distribución exclusiva como las oficinas de farmacia. En el segundo caso, la AN considera que la naturaleza de los productos no justifica su distribución exclusiva a través de oficinas de farmacia y que la inclusión en los envases o en las campañas publicitarias de leyendas del tipo “venta en farmacias” o “venta exclusiva en farmacias” contribuía a que el consumidor creyera en la necesidad de vender los productos en este tipo de establecimientos.

Esta sentencia sigue la doctrina expuesta en la SAN de 15 de febrero de 2000 al revisar la resolución del TDC de 31 de julio de 1996 (Expte. 363/95, Cosméticos en Farmacia).

### Unión Europea

#### 1. Publicada la decisión en el cártel del ácido cítrico (*Decisión de 5 de diciembre de 2001, DOCE L 239, de 6 de septiembre de 2002*).

Los principales productores de ácido cítrico de la UE han sido sancionados por la Comisión con multas de hasta 63,5 millones de euros por participar en una serie de acuerdos y prácticas concertadas con el objeto de eliminar la competencia en el mercado de ese producto a escala mundial. El cártel, liderado por Hoffmann-La Roche y ADM, se articuló mediante la celebración de reuniones regulares y frecuentes entre los años 1991 y 1995, y obedecía a cuatro objetivos principales: (i) la fijación de las cuotas de venta de los diferentes productores de ácido cítrico a escala mundial; (ii) la fijación de precios máximos y mínimos; (iii) la prohibición de practicar descuentos, si bien, como excepción, se acordó la posibilidad de hacer descuentos máximos del 3% de los precios fijados a los cinco principales consumidores de ácido cítrico; y (iv) el intercambio de información sobre clientes.

Para la ejecución de dichos objetivos, los participantes establecieron un sistema de compensación mediante el cual se penalizaba a los productores que vendieran por encima de su cuota de ventas y se compensaba a las empresas que no habían alcanzado la cuota asignada,

de manera que las empresas que sobrepasaran dicha cuota en un año debían comprar al año siguiente el producto de las empresas con ventas inferiores a la cuota asignada.

De cara a determinar la gravedad de la infracción, la Comisión tuvo en cuenta, entre otros factores, criterios como el carácter deliberado de la infracción y el hecho de que las empresas involucradas en el cártel abarcaban un 60% de la producción mundial de ácido cítrico y el 70% de la producción europea, calificando la infracción como muy grave.

En atención a dichas circunstancias, la Comisión determinó el importe base de las sanciones, el cual fue reducido de conformidad con el artículo 15.2 del Reglamento 17 por superar, en algún caso, el 10% del volumen de negocios de las empresas afectadas. Posteriormente, la Comisión redujo el importe de las multas en atención a la actitud cooperadora de las empresas afectadas durante el procedimiento. Interesa, por último, destacar que la Comisión no consideró como un atenuante el hecho de que las conductas enjuiciadas fueran también objeto de procedimientos penales ante las autoridades competentes de Estados Unidos y Canadá.

#### 2. Declarado compatible con el Tratado CE el “Plan Renove Industrial” (*As. C-351/98, de 26 de septiembre de 2002*).

El TJCE ha estimado el recurso interpuesto por el Reino de España contra la Decisión de la Comisión que declaraba incompatibles con las normas del tratado CE el sistema español de ayudas destinado a facilitar la sustitución de vehículos industriales de más de 10 años (Plan Renove Industrial).

En particular, el TJCE estima que la Comisión debía haber aplicado la norma *de minimis* en su examen de las ayudas controvertidas, dado que, por su escasa entidad, las bonificaciones otorgadas a beneficiarios no profesionales del transporte debían considerarse como compatibles con las normas del Tratado CE.

Por lo que respecta al resto de bonificaciones del Plan Renove Industrial, el TJCE entiende que, si bien dichas ayudas son susceptibles de restringir los intercambios de servicios de transporte entre los Estados miembros, la Comisión no motivó suficientemente su decisión al determinar si dichas ayudas estaban cubiertas por la exención del artículo 92.3.c) del Tratado CE (ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades o regiones económicas y que no alteren los intercambios entre Estados Miembros de forma contraria al interés común). Asimismo, el TJCE señala que la Comisión debía haber determinado si el régimen de ayudas controvertido era compatible con los criterios establecidos en las llamadas “directrices medioambiente”.

Según el TJCE el régimen de ayudas del Plan Renove Industrial, persigue objetivos de reducción de la contaminación y, por ello, no puede declararse en su totalidad como incompatible con el mercado común.

**3. El TPI anula, por segunda vez, una decisión autorizando el sistema de licencias televisivas de la UER (ass. T-185/00 y otros, *Métropole télévision (M6) c. Comisión*, de 8 de octubre de 2002).**

La Unión Europea de Radiodifusión (UER) es una asociación de organismos de radio y televisión dedicados, en particular, a fomentar el intercambio de programas. Por su parte, Eurovisión constituye el marco principal en el que se producen dichos intercambios entre los miembros de la UER.

El 3 de abril de 1989, la UER notificó a la Comisión sus normas de funcionamiento relativas a la adquisición de derechos televisivos para acontecimientos deportivos, que fueron autorizadas 11 de junio de 1993 (Decisión 93/403 – UER/Sistema Eurovisión). Esta decisión fue anulada por el TPI en su Sentencia M6/Comisión, de 11 de julio de 1996. La UER notificó posteriormente a la Comisión las normas de acceso a los derechos de Eurovisión explotados en cadenas de TV de pago, que condujeron a la Decisión 2000/400 – Eurovisión, de 10 de mayo de 2000 (la Decisión Recurrída), por la que la Comisión concedió una nueva exención con arreglo al artículo 81.3 del Tratado CE. La Decisión Recurrída fue impugnada por M6, la televisión portuguesa SIC y las cadenas españolas Antena 3 y Gestevisión Telecinco.

Los demandantes alegaron, entre otros motivos, que la Decisión Recurrída no define con exactitud ni el mercado de productos ni el mercado geográfico afectado por las normas autorizadas por la Comisión (el Sistema Eurovisión). A estos efectos, la Comisión había considerado que el Sistema Eurovisión afecta a dos mercados distintos: el de la adquisición de los derechos de televisión, en el que la UER compite con otros grandes grupos multimedia europeos, y el de la retransmisión de los derechos deportivos adquiridos, en el que los miembros de la UER compiten en cada país o zona lingüística con otras cadenas de televisión, la mayoría de las veces nacionales.

El TPI hace notar que del análisis de la Comisión se deduce la existencia de un mercado específico para la retransmisión de grandes acontecimientos deportivos, subdividido, a su vez, en un mercado de TV abierto y otro de TV de pago. En la Decisión Recurrída, la Comisión no consideró necesario definir con exactitud el mercado afectado, al entender que no se planteaban problemas de competencia aunque se tomara como referencia el mercado más estrecho.

Al respecto, el TPI señala que la falta de una definición

exacta no afectó al análisis de la Comisión sobre la cuestión de si el Sistema Eurovisión cumplía el requisito de exención establecido por el artículo 81.3.b) del Tratado CE. Sin embargo, añade que dicho sistema entraña dos restricciones a la competencia, que las normas que regulan el acceso de terceros en el Sistema Eurovisión no compensan. Por una parte, el Sistema Eurovisión elimina la competencia entre los miembros de la UER y, por otra, restringe la competencia para terceros, debido a que los derechos se suelen vender en exclusiva y, por tanto, los no miembros de la UER no tienen acceso a los mismos. Pues bien, en opinión del TPI, el Sistema Eurovisión impide *de facto* a los no miembros de la UER retransmitir en directo los grandes acontecimientos deportivos, permitiéndoles sólo retransmitir en diferido, lo cual no presenta un verdadero interés desde el punto de vista económico. A la vista de ello, el TPI concluye que el Sistema Eurovisión no evita que se produzca una eliminación de la competencia en el mercado de los grandes acontecimientos deportivos internacionales.

**4. El TPI anula la decisión mediante la que la Comisión prohibió la toma de control de Legrand por Schneider Electric (As. T-310/01, de 22 de octubre de 2002).**

En octubre de 2001, la Comisión prohibió una operación de concentración entre las empresas francesas Schneider Electric y Legrand por entender que la operación podía crear o reforzar la posición de dominio de la empresa resultante de la fusión en varios mercados franceses relacionados con la fabricación y distribución de equipamiento eléctrico de bajo voltaje y restringir la competencia en varios mercados extranjeros.

Al analizar los posibles efectos restrictivos de la operación fuera de Francia, el TPI entiende que la Comisión evaluó de forma incorrecta el poder económico de las empresas participantes y la presencia de dichas empresas en los mercados afectados. En particular, la Comisión se limitó a trasladar los datos sobre el poder de mercado de las compañías en el EEE a los mercados nacionales afectados sin considerar los efectos de la operación en cada uno de esos mercados separadamente.

En cuanto al mercado francés, el TPI reconoce que los efectos de la operación eran suficientemente restrictivos de la competencia como para justificar una decisión negativa por parte de la Comisión. Añade, no obstante, que dicha decisión vulneró los derechos de defensa de Schneider Electric, ya que la Comisión se basó en parte en una serie de argumentos que no figuraban inicialmente en su pliego de cargos. En este sentido, el TPI recuerda que el respeto a los derechos de defensa de los interesados exige que el pliego de cargos adoptado por la Comisión contenga todos los cargos que eventualmente podrán motivar una decisión negativa para que los

interesados puedan formular las alegaciones pertinentes y proponer compromisos. En esta ocasión, al no haber incluido la Comisión en su pliego de cargos todos los argumentos que podrían motivar una decisión negativa, Schneider Electric no tuvo oportunidad de proponer compromisos o formular alegaciones en contra de dichos argumentos. Todo ello conduce al TPI a anular la decisión.

**5. El TJCE define el alcance del control que llevan a cabo los jueces nacionales sobre las investigaciones domiciliarias realizadas por la Comisión** (as. C-94/00, *Roquette Frères c. Directeur General de la Concurrence*, de 22 de octubre de 2002).

En esta importante sentencia, el TJCE clarifica el papel que desempeñan los órganos jurisdiccionales nacionales cuando la Comisión solicita su asistencia en el contexto de una investigación domiciliar destinada a obtener pruebas de presuntas infracciones al Derecho comunitario de la competencia. En estos casos, el control ejercido por el órgano jurisdiccional interno debe centrarse en las medidas coercitivas solicitadas por la Comisión y no puede ir más allá del examen dirigido a demostrar la ausencia de carácter arbitrario de dichas medidas y su proporcionalidad en relación con el objeto de la verificación.

Por lo que respecta a la ausencia de arbitrariedad, la Comisión está obligada a proporcionar al órgano jurisdiccional nacional las explicaciones de las que se desprende de manera detallada que dispone en su expediente de elementos e indicios importantes que permitan sospechar que una determinada empresa ha infringido las normas sobre competencia, sin tener que desvelar dichos elementos e indicios. Respecto a la proporcionalidad de las medidas coercitivas, el TJCE impone a la Comisión el deber de informar al juez interno de las características esenciales de la infracción a fin de permitirle determinar su gravedad, indicando el supuesto mercado de referencia y la naturaleza de las presuntas restricciones a la competencia, así como el nivel de implicación que se atribuye a la empresa investigada. Incumbe igualmente a la Comisión indicar, con la mayor precisión posible, qué es lo que se busca y los elementos sobre los que debe versar la verificación, así como las facultades conferidas a los investigadores comunitarios.

Si considera que las informaciones comunicadas por la Comisión no cumplen estas exigencias, el órgano jurisdiccional nacional no puede denegar sin más la solicitud de autorización para entrar en un domicilio, sino que debe solicitar a la Comisión las aclaraciones necesarias para poder efectuar el control mencionado. Solamente después de que obren en su poder dichas aclaraciones, o si la Comisión se niega a suministrarlas, estará legitimado el órgano jurisdiccional interno para denegar la concesión de la autorización solicitada si, con arreglo

a las informaciones de que dispone, no pudiera deducirse la inexistencia de carácter arbitrario y el carácter proporcionado en relación con el objeto de verificación de las medidas coercitivas previstas.

**6. El TPI desestima los recursos interpuestos por las Diputaciones Forales vascas contra determinadas decisiones de la Comisión relativas a ayudas fiscales** (ass. T-346/99 y otros, *Diputación Foral de Álava c. Comisión*, de 23 de octubre de 2002).

El TPI ha desestimado los recursos interpuestos por las Diputaciones Forales de los Territorios Históricos de Guipúzcoa, Álava y Vizcaya contra tres decisiones de la Comisión mediante las que se incoó el procedimiento de investigación formal de determinados beneficios fiscales concedidos a ciertas empresas, calificándolos provisionalmente como incompatibles con las disposiciones del Tratado CE en materia de ayudas de Estado. En particular, las medidas controvertidas consistían en la concesión de un crédito fiscal del 45% del importe de las inversiones superiores a 2.500 millones de pesetas y en una reducción de la base imponible del impuesto de sociedades prevista para las empresas de nueva creación.

El TPI desestima los recursos planteados por las Diputaciones Forales por entender que, al tratarse de decisiones de incoación del procedimiento de investigación formal, el órgano jurisdiccional no debe pronunciarse sobre cuestiones que han sido calificadas por la Comisión sólo de forma provisional y que su análisis debe centrarse exclusivamente en determinar si la Comisión cometió errores manifiestos de apreciación durante un primer examen.

**7. El TPI anula la decisión mediante la que la Comisión prohibió la operación de concentración Tetra Laval / Sidel** (As. T-5/02, *Tetra Laval / Sidel*, de 25 de octubre de 2002).

El 30 de octubre de 2001, la Comisión prohibió a Tetra Laval (líder mundial en la fabricación de envases de “tetra-brik” y presente en el mercado de envasado del PET) adquirir una participación mayoritaria en la empresa Sidel (líder mundial en la fabricación de equipamiento y maquinaria para el envasado de PET). A pesar de los compromisos de desinversión propuestos por Tetra Laval, la Comisión entendió que la operación reforzaría el dominio de la compañía en el mercado del “tetra-brik” y, a su vez, le convertiría en el operador dominante del mercado vecino de envasado PET, por lo que prohibió la concentración.

El TPI entiende que los compromisos de Tetra Laval de desinvertir en el negocio de maquinaria y equipamiento para el envasado PET de Sidel eliminaban los

posibles efectos verticales y horizontales de la operación. Así, por lo que respecta a los efectos horizontales, la desinversión impediría que Sidel reforzara su posición de dominio en el mercado de maquinaria y equipamiento para el envasado PET y, desde la perspectiva de una posible integración vertical, la desinversión impediría que Tetra Laval marginara a sus competidores ofreciendo a sus clientes soluciones integradas de equipamiento y envasado PET.

Por lo que se refiere al efecto “conglomerado” de la operación, el TPI señala que la Comisión incurrió en un error manifiesto al evaluar la posibilidad de que, tras la operación, Tetra Laval se sirviera de su posición de dominio en el mercado de envasado “tetra-brik” para posicionarse como líder en el mercado vecino de envasado PET, ya que, en opinión del TPI, el programa de desinversión propuesto ofrecía garantías suficientes de que la operación no conllevaría tales efectos.

Por otra parte, si bien el TPI reconoce que existía la posibilidad de que Tetra Laval aprovechara su dominio en uno de los mercados afectados para posicionarse como operador dominante en un mercado vecino practicando precios predatorios o descuentos vinculantes, la decisión anterior de la Comisión en el asunto *Tetra Pak II* prohibió a Tetra Laval recurrir a dichas prácticas en uno de los mercados afectados. Por lo que se refiere a otros mercados, el TPI sostiene que la Comisión no tenía motivos suficientes para presumir que dichas prácticas anticompetitivas fueran a llevarse a cabo, por lo que prohibió la concentración de forma infundada.

Esta batalla jurídica todavía no ha terminado al haber recurrido la Comisión la sentencia del TPI ante el TJCE (*IP/02/1952, de 20 de diciembre de 2002*).

#### **8. El TPI anula la decisión de la Comisión en el asunto Lagardère / Canal Plus (as. T-251/00, Lagardère / Canal Plus, de 20 de noviembre de 2002).**

El 22 de junio de 2000, la Comisión aprobó una serie de operaciones mediante las que Lagardère y Canal Plus adquirían, junto con Liberty Media, el control conjunto de Canal Satélite en Francia. Dichas operaciones conllevaban una serie de restricciones accesorias que fueron asimismo aprobadas por la citada decisión. Apenas tres semanas más tarde, la Comisión adoptó una nueva decisión que modificaba sustancialmente el contenido de la de 22 de junio por entender que, debido a un “error de manipulación”, el texto de la anterior decisión era incorrecto y debía ser modificado. Dicha modificación afectaba a las restricciones accesorias de la operación notificada que, como consecuencia de la nueva decisión, debían entenderse prohibidas.

El TPI entiende que la revocación con efectos retroactivos de un acto jurídico que confiere derechos subjetivos

a sus destinatarios sólo es admisible si (i) dicha revocación se produce en un período de tiempo razonable, y (ii) la institución de la que emana el acto de revocación tiene en cuenta la situación de confianza legítima en la que pueden hallarse los destinatarios de dicho acto. En este caso, el TPI señala que los destinatarios tenían motivos suficientes para presumir que la primera decisión de la Comisión no se vería afectada. Por ello, el TPI concluye que la Comisión no motivó de manera suficiente la decisión impugnada y la anula.

#### **9. La Comisión autoriza el sistema de tasas de intercambio aplicadas a los pagos transfronterizos con tarjeta Visa (Decisión de 24 de julio de 2002, DO L 318, de 22 de noviembre de 2002).**

Tras largas discusiones que obligaron a Visa Internacional (Visa) a modificar sustancialmente determinados aspectos de sus normas internas de funcionamiento, la Comisión ha autorizado el sistema de la tasa de intercambio (TI) aplicada a las tarjetas para particulares en las operaciones de pago transfronterizas realizadas entre Estados miembros. La TI es un pago interbancario abonado por el banco adquirente (el del comerciante) al banco emisor (el del titular de la tarjeta Visa) por cada transacción comercial efectuada con una tarjeta Visa. Tanto el nivel de la TI, establecido por el consejo de Administración de Visa UE en defecto de pacto bilateral entre los bancos, como el modo de fijarlo constituían para Visa secretos de negocios.

En contra de la opinión de Visa, la Comisión considera que la TI restringe la competencia al limitar sustancialmente la libertad de los bancos de determinar individualmente sus políticas de precios y falsea las condiciones de competencia en los mercados de emisión de tarjetas Visa y de adhesión a las mismas. No obstante, la TI representa un considerable progreso económico y técnico (la existencia de un sistema internacional de pago de gran dimensión) al tiempo que reserva una parte equitativa de estos beneficios a las dos categorías de usuarios del sistema Visa: los comerciantes y los consumidores. Por lo que respecta a la indispensabilidad de la TI, la Comisión señala que no ha podido acreditarse que pueda existir una solución financiera alternativa factible y menos restrictiva que la TI. Por último, la TI no elimina la competencia entre bancos emisores (que mantienen la libertad para fijar las tasas de sus respectivos clientes) ni entre bancos adquirentes (que siguen siendo libres para fijar el nivel definitivo de la TI más allá del mínimo establecido por Visa y pueden competir en otros componentes de la comisión comercial).

La exención se concede hasta el 31 de diciembre de 2007. Transcurrida dicha fecha, la Comisión podrá reexaminar el sistema de la TI de Visa a la vista de sus repercusiones en el mercado. Es importante tener en cuenta que la exención solamente es aplicable a las

transacciones transfronterizas efectuadas con tarjetas Visa (de crédito, de débito diferido y de débito directo) en los comercios minoristas del EEE, las cuales representan aproximadamente un 10% de todas las transacciones efectuadas con tarjetas Visa en dicho territorio. La Decisión no se aplica a las TI devengadas en pagos efectuados con tarjetas Visa en los respectivos Estados miembros, ni a las TI aplicadas a las tarjetas Visa de empresa.

#### **10. La Comisión Europea anuncia una amplia reforma de la política de control de concentraciones en la UE (IP/02/1856, 11 de diciembre de 2002).**

Mario Monti, Comisario responsable de Competencia, anunció el pasado mes de noviembre un paquete de medidas mediante las que se reformará la política de la Comisión sobre el control de operaciones de concentración. Dichas medidas constituyen la reforma de mayor envergadura del régimen de control de concentraciones de la Unión Europea desde que se aprobara el Reglamento 4064/89 y serán objeto de análisis en el siguiente número de Noticias de Competencia y Mercado.

#### **11. Aprobado el nuevo Reglamento que revoluciona el Derecho de la competencia (Reglamento n°1/2003, de 16 de diciembre de 2002, DOCE L1).**

La Comisión ha adoptado el Reglamento n°1/2003, sobre aplicación de las normas de competencia comunitarias (el Reglamento), que sustituye al Reglamento 17/1962. El Reglamento, que entrará en vigor el 1 de mayo de 2004 coincidiendo con la próxima ampliación de la Unión Europea, constituye la reforma más importante del sistema de aplicación de los artículos 81 y 82 del Tratado CE en los últimos 40 años y revolucionará el derecho comunitario de la competencia.

En esencia, los principales cambios respecto al régimen actual son los siguientes:

- Autoevaluación: se abandona el sistema de notificaciones y de autorización previa obligatoria a favor de un sistema de aplicación directa, de modo que los acuerdos que cumplan las condiciones del artículo 81.3 del Tratado CE serán directamente aplicables sin necesidad de una autorización previa. Ello otorga un mayor grado de responsabilidad a las empresas y sus asesores jurídicos, que deberán evaluar por sí mismos los criterios de exención. La Comisión mantiene la facultad para adoptar Reglamentos de exención por categorías.

En suma, las autoridades nacionales de la competencia (ANC) podrán aplicar conjuntamente su legislación nacional y las normas comunitarias en materia de competencia, salvo en el caso de procedimientos en

materia de concentraciones, en los que este sistema de aplicación conjunta no rige.

- Descentralización: tanto las ANC como los órganos jurisdiccionales nacionales serán competentes para aplicar los artículos 81 y 82 del Tratado CE a asuntos concretos. Asimismo, las ANC serán competentes para ordenar la cesación de acuerdos o conductas restrictivas, acordar medidas cautelares e imponer multas en aplicación de dichos artículos.

- Cooperación: se establece un sistema de cooperación entre la Comisión y las ANC por el que éstas deberán informar a la Comisión cuando actúen en virtud de los artículos 81 y 82 del Tratado y necesariamente antes de adoptar una orden de cesación por la que se acepten compromisos o una decisión de inaplicación de un Reglamento de exención por categorías. Asimismo, las ANC podrán consultar a la Comisión en todo momento acerca de la aplicación de los artículos 81 y 82. Por otra parte, en procedimientos judiciales en materia de competencia, la Comisión y las ANC podrán presentar observaciones verbales o por escrito y los órganos jurisdiccionales deberán asegurarse de que sus fallos guardan coherencia con las decisiones de la Comisión.

- Nuevos poderes de inspección: la Comisión estará facultada para investigar los domicilios particulares de los directivos de compañías investigadas siempre que exista una “sospecha razonable” de la existencia de una infracción grave a las normas comunitarias de la competencia y se haya obtenido un mandamiento judicial de un juez del Estado miembro afectado.

- Sanciones: se establecen multas coercitivas de hasta el 5% del volumen de negocios diario de las empresas sancionadas por cada día de retraso en someterse a una inspección de la Comisión, o de incumplimiento de una orden de cesación o de medidas cautelares. Asimismo, el Reglamento establece multas de hasta el 1% del volumen de negocios de las empresas sancionadas por proporcionar información inexacta, incompleta o engañosa en respuesta a una solicitud de información de la Comisión o en el curso de una inspección domiciliaria.

Resulta difícil pronunciarse a priori sobre el éxito de una reforma tan amplia. No obstante, no descartamos que exista cierta confusión inicial en aquellos aspectos que se han dejado sin regular o que han sido regulados de forma incompleta (las reglas de atribución de asuntos entre la Comisión y las ANC o la forma de intervención de aquélla en los asuntos que esté tramitando un Tribunal nacional). Ello incrementará muy probablemente la remisión al TJCE de cuestiones prejudiciales en interpretación de las disposiciones del Reglamento.

### España

#### 1. El TS protege los derechos derivados del modelo industrial frente a actos de competencia desleal (STS de 3 de octubre de 2002).

Esta sentencia casa y deja sin efecto la SAP de Bilbao de 3 de diciembre de 1996, en relación con el litigio iniciado por Ford Werke A.G. (Ford), titular registral de un modelo industrial internacional, frente a un fabricante de repuestos de automóvil que producía y distribuía piezas idénticas al modelo industrial registrado a favor de Ford.

El TS entiende que, en este caso, el modelo industrial de Ford protege una pieza (la aleta delantera) que, si bien forma parte de un todo (la carrocería del vehículo), es independiente de ésta dado que goza de autonomía, tanto funcional como comercial, y tiene un interés en el tráfico mercantil separadamente de ese todo del que forma parte. Por ello, dicha pieza es susceptible de protección industrial.

Por consiguiente, la fabricación o imitación de un modelo industrial registrado sin la debida autorización del titular del mismo constituye una práctica de competencia desleal por ser susceptible de inducir al consumidor a pensar que existe algún acuerdo entre el titular del derecho y el fabricante de la pieza.

#### 2. Admitida la compatibilidad registral de dos marcas con el apellido “Picasso” (STS de 4 de octubre de 2002).

Esta sentencia reitera la doctrina del TS relativa al uso de los apellidos para la inscripción de una marca que, salvo en los casos de identidad absoluta, permite a las personas inscribir como marca sus propios apellidos, si ello no causa perjuicio a otra persona.

El TS entiende que la convivencia de marcas que presentan una homonimia parcial, como ocurre en el caso objeto de esta sentencia entre las marcas “Rouge Picasso” y “Paloma Picasso”, es admisible dentro de un conjunto donde el apellido común figure junto con otras expresiones que permitan su individualización, tales como el nombre, otros apellidos del solicitante u otro elemento gráfico que sirva para identificarlo. Así, sólo podrá denegarse la marca cuando ésta sea susceptible de inducir a error o confusión.

Señala, por último, el TS que el carácter de marca notoria no impide que puedan convivir con ella otras marcas diferentes con las que no haya riesgo de confusión, que sólo existiría si la marca imitadora pretendiera aprovecharse de la fama, crédito o reputación de la marca notoria.

#### 3. La protección del derecho exclusivo a la explotación de modelos industriales opera desde la fecha de su inscripción (STS de 17 de octubre de 2002).

En la presente sentencia, el TS interpreta que los derechos derivados de los dibujos y modelos industriales son ejercitables por el titular de los mismos únicamente a partir de la fecha de inscripción en el Registro de la Propiedad Industrial.

Insiste el TS en que la protección registral otorgada a los titulares de dibujos y modelos no puede ser otorgada por el simple anuncio de la solicitud en el BOPI. Por una parte, dicha publicación otorga una reducida publicidad y, por otra, ello se compadece mal con las disposiciones del EPI según las cuales el registro de dibujos y modelos industriales confiere a su titular el derecho exclusivo de ejecutar, fabricar, producir, vender, utilizar y explotar el objeto sobre el que recaiga, lo que indica que dicho derecho se adquiere por medio del correspondiente certificado de la OEPM.

### Unión Europea

#### 1. Publicado el procedimiento de registro de dibujos y modelos comunitarios y las tasas en concepto de registro (Reglamento 2245/2002, de 21 de octubre, y Reglamento 2246/2002, de 16 de diciembre, DOCE L 341).

Estas dos normas desarrollan el Reglamento 6/2002, sobre los dibujos y modelos comunitarios, que creó un sistema de protección para esta modalidad de derechos de propiedad industrial en todo el territorio de la UE mediante un único registro en la Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI).

#### 2. Condiciones para el reetiquetado de medicamentos objeto de una autorización centralizada de comercialización por parte de la Agencia Europea del Medicamento (as. C-433/00, Aventis Pharma c. Kohlfarma y MTK Pharma, de 19 de septiembre de 2002).

El presente litigio enfrenta a Aventis Pharma, fabricante del medicamento «Insuman», con dos importadores paralelos que adquirirían el fármaco en Francia, donde era comercializado por Aventis en cajas de cinco cartuchos y, tras reenvasarlo, lo importaban en Alemania en cajas de diez cartuchos con la misma presentación que las cajas originales de Aventis para el mercado alemán. Aventis había obtenido distintas autorizaciones centralizadas de comercialización para los formatos de cinco y de diez cartuchos en virtud del Reglamento 2309/93, en el que se establecen los procedimientos comunitarios

## II. PROPIEDAD INDUSTRIAL

para la autorización de medicamentos y se crea la Agencia Europea para la Evaluación de Medicamentos. Aventis se opuso al reenvasado al entender que no era “necesario” en el sentido de la jurisprudencia del TJCE en el asunto MPA Pharma (11 de julio de 1996).

Según el TJCE, el Reglamento 2309/93 se opone a que un fármaco que es objeto de dos autorizaciones distintas para el formato de cinco y de diez unidades sea reenvasado y comercializado en un embalaje constituido por dos cajas de cinco unidades, unidas y reetiquetadas. Del razonamiento del TJCE se desprende que ello es una consecuencia de las indicaciones específicas y detalladas que necesariamente deben contenerse en el embalaje de los medicamentos que son objeto de una autorización centralizada de comercialización con el fin de evitar que los consumidores sean inducidos a error.

### 3. El titular de una marca puede oponerse a su utilización por un tercero aunque no la use como marca (as. C-206/01, Arsenal FC c. Matthew Reed, de 12 de noviembre de 2002).

En esta interesante sentencia, el TJCE interpreta, a nuestro modo de ver de forma poco afortunada, determinadas disposiciones de la Directiva 89/104, de 21 de diciembre de 1989, Primera Directiva sobre marcas (la Directiva). En particular, se discute en este asunto si el titular de un derecho de marca está facultado para oponerse a cualquier utilización por un tercero sin su consentimiento de un signo idéntico o similar a la marca para productos idénticos o similares a los que se protegen con la marca, o si, por el contrario, dicho derecho permite sólo impedir que un tercero utilice el signo como marca, esto es, para indicar la procedencia de los productos.

La cuestión prejudicial se originó en un litigio entre el club de fútbol británico Arsenal FC (titular de diversas marcas para artículos deportivos) y un vendedor de recuerdos y objetos relacionados con dicho club de fútbol que dispone de varios puestos alrededor del estadio. Pese a que el vendedor utiliza un gran cartel en el que advierte de que los productos que ofrece no son oficiales, el Arsenal FC le demandó por infracción de sus derechos de marca. En su defensa, el vendedor alegó que la Directiva faculta al titular para oponerse al uso de un signo por un tercero sólo cuando dicho uso es susceptible de causar confusión respecto a la procedencia de los productos; por el contrario, si el público no percibe el signo como una indicación del origen de los productos, su utilización no constituye un uso en cuanto a marca y, por tanto, está fuera de la protección de la Directiva.

El TJCE argumenta que la presencia del vocablo “Arsenal” en los productos del vendedor puede denotar la

existencia de una relación material en el tráfico económico entre los productos afectados y el titular de la marca a pesar de la advertencia del carácter no oficial de los productos. Según el TJCE, ello se produciría en el caso de que los productos fueran de nuevo revendidos, en cuyo caso los adquirentes finales de los productos podrían creer que existe una relación entre el producto y el club de fútbol, situación en la que se pondría en peligro la garantía de procedencia que constituye la función esencial de la marca.

En nuestra opinión, resulta bastante más sólida y convincente la argumentación utilizada por el Abogado General, el español Dámaso Ruiz-Jarabo, en sus Conclusiones en este asunto. Siguiendo la distinción entre el “uso como marca” o el “uso con fines distintos” establecido por la jurisprudencia del propio TJCE en las sentencias BMW (23 de febrero de 1999) y Hölterhoff (14 de mayo de 2002), el Abogado General señaló que no están cubiertos por la Directiva aquellos casos en los que el signo no se utiliza como marca y, por tanto, no se pretende vincular los productos con un determinado origen empresarial. Lamentablemente, esta postura no ha sido acogida por el TJCE, cuya amplia interpretación de las facultades del titular de una marca puede dar lugar a casos absurdos (p. ej. un fabricante de automóviles que demande a un fabricante de videojuegos en los que se reproduzcan las correspondientes marcas de dichos automóviles).

### 4. Los signos olfativos no pueden ser registrados como marca (as. C-273/00, Sieckmann c. Deutsches Patent-und Markenamt, de 12 de diciembre de 2002).

El TJCE se ha pronunciado por vez primera sobre la admisibilidad como marca de los signos olfativos. El litigio se inició cuando la oficina alemana de patentes y marcas se negó a registrar una marca olfativa para la sustancia química pura cinamato de metilo, que el solicitante expresaba en su fórmula química, lo cual ha obligado al TJCE a interpretar la disposición de la Directiva 89/104 que establece que cualquier signo susceptible de ser representado gráficamente puede ser registrado como marca.

Si bien es cierto que el TJCE confirma en abstracto la posibilidad de que los signos que no pueden ser percibidos visualmente pueden ser registrados como marcas, no lo es menos que tal posibilidad se ha visto notablemente limitada en la práctica al interpretar restrictivamente la expresión “susceptible de representación gráfica”. A estos efectos, el TJCE indica que la representación gráfica debe (i) permitir una representación que permita identificar el signo con exactitud; y (ii) ser clara, precisa, completa en sí misma, fácilmente accesible, inteligible, duradera y objetiva.

Según el TJCE, en el caso de un signo olfativo, el

## II. PROPIEDAD INDUSTRIAL

requisito de la representación gráfica no se cumple mediante una fórmula química (que no se considera suficientemente inteligible, completa en sí misma, clara ni precisa), una descripción con palabras escritas (que no se considera suficientemente clara, precisa ni

objetiva), el depósito de una muestra del olor en cuestión (no es propiamente una representación gráfica ni una descripción duradera), ni una combinación de dichos elementos.

## III. NUEVAS TECNOLOGÍAS

**1. Aprobada la Directiva relativa a la competencia en los mercados de redes y servicios de comunicaciones electrónicas** (*Directiva 2002/77, de 16 de septiembre DO L 249, de 17 de septiembre de 2002*).

La Directiva 2002/77, que completa el marco regulador comunitario de las comunicaciones electrónicas y deroga la Directiva 90/388, responde a la necesidad de asegurar que los Estados miembros no adoptarán ni mantendrán medidas que puedan restringir la libre competencia a favor de empresas a las que conceden derechos exclusivos o especiales que operan en el sector de las telecomunicaciones. En esencia, los aspectos más destacables de la Directiva obligan a los Estados miembros a:

- conceder autorizaciones o licencias fundamentadas en criterios objetivos, no discriminatorios, proporcionales y transparentes;
- impedir que las empresas públicas verticalmente integradas que suministren redes de comunicaciones

electrónicas y gocen de posición dominante favorezcan sus propias actividades;

- suprimir todos los derechos exclusivos y especiales relativos a la creación y prestación de servicios de guía telefónica; y
- velar porque ninguna empresa que suministre redes públicas de comunicaciones electrónicas, sea dominante en el mercado y explote al mismo tiempo una red de TV por cable, gestione ambas redes por medio de una misma entidad jurídica.

En suma, la Directiva supone un paso más en la construcción de un mercado comunitario libre en el sector de las telecomunicaciones y se encuadra en el marco regulador de las comunicaciones electrónicas que forman la llamada Directiva Marco y las cuatro directivas específicas (de autorización, de acceso, de servicio universal y sobre la privacidad y las comunicaciones electrónicas), todas ellas aprobadas durante el año 2002.

## IV. MERCADO

**1. Consideradas “perjudiciales” las condiciones en las que Makro comercializa los perfumes Christian Dior** (*SAP Madrid de 8 de octubre de 2002*).

Esta sentencia trae causa de una demanda interpuesta contra la cadena de gran distribución Makro por Christian Dior, quien pretendía que se determinara si las condiciones en las que la cadena comercializa y publicita sus perfumes de lujo perjudican su imagen.

Antes de resolver el fondo de la cuestión, la sentencia ofrece extensas consideraciones acerca de las funciones que las marcas en general, y las marcas notorias y

renombradas en particular, cumplen en el tráfico económico y el esfuerzo empresarial que supone darlas a conocer. De ello deduce la Audiencia que se provoca un “perjuicio grave y directísimo” a la imagen de marca de productos como los de Christian Dior si su comercialización se realiza en condiciones poco selectivas (en polígonos industriales y con ausencia de secciones y personal especializados).

En nuestra opinión, el razonamiento de la Audiencia Provincial es perfectamente compatible con los pronunciamientos de las autoridades de Defensa de la Competencia en materia de distribución selectiva de

## IV. MERCADO

perfumes de lujo, dado que no prohíbe la comercialización de este tipo de productos por las grandes cadenas de distribución, sino que la somete al cumplimiento de las condiciones de distribución selectiva.

**2. España condenada por no adaptar la legislación sobre publicidad comparativa** (as. C-329/01, *Comisión c. Reino de España*, de 29 de noviembre de 2002).

El TJCE estima en esta sentencia el recurso por incumplimiento interpuesto por la Comisión, que acusó a España de no cumplir con su obligación de transponer en plazo al ordenamiento jurídico interno la Directiva 97/55, de 6 de octubre de 1997, por la que se modifica la Directiva 84/450, sobre publicidad engañosa, a fin de incluir en la misma la publicidad comparativa.

## OFICINAS

### Madrid

Velázquez, 29 4º 28001 Madrid

Tel.: 91 436 04 20 - Fax: 91 436 04 30

### Barcelona

Diputación, 260 4º - 2ª 08007 Barcelona

Tel.: 93 481 30 75 - Fax: 93 481 30 76

### La Coruña

Compostela, 8 5º izda. A 15004 La Coruña

Tel.: 981 20 28 81 - Fax: 981 20 27 82

Esta publicación ha sido elaborada por el Departamento de Competencia y Mercado - Propiedad Industrial e Intelectual de Pérez-Llorca Abogados. La información contenida en la misma se dirige a sus clientes, es de carácter general y no constituye asesoramiento jurídico.

Se prohíbe la reproducción total o parcial de este documento sin autorización expresa de Pérez-Llorca Abogados.

Coordinador: Oriol Armengol i Gasull.

**PÉREZ-LLORCA**  
ABOGADOS

Si desea recibir esta publicación por correo electrónico, le rogamos la solicite dirigiéndose a la Srta. Rosa Contreras: (rcontreras@perezllorca.com)  
También puede descargarse la misma desde nuestra página web: [www.perezllorca.com](http://www.perezllorca.com)