



**JUZGADO DE LO MERCANTIL Nº 14 DE MADRID**

C/ Gran Vía, 52 , Planta 3ª - 28013

Tfno: 917043517

Fax: 917031996

42020310

NIG: 28.079.00.2-2019/0052143

**Procedimiento: Procedimiento Ordinario (Materia Mercantil - [REDACTED])**

Materia: Derecho mercantil: otras cuestiones

Clase reparto: DEMANDAS ART. 101 Y 102 UE

MS / Telefono:914933229

**Demandante:** [REDACTED]

PROCURADOR D./Dña. [REDACTED]

**Demandado:** TRATON SE (MAN SE)

PROCURADOR D./Dña. [REDACTED]

**SENTENCIA Nº [REDACTED]**

En Madrid, a 16 de Enero de 2023.

Vistos por D<sup>a</sup>. Carmen González Suárez, magistrada titular del Juzgado de lo Mercantil nº 14 de Madrid en juicio oral y público los autos registrados entre los de su igual clase con el nº arriba referenciado, identificado el proceso por los siguientes elementos:

- Tipo de procedimiento: Juicio Ordinario.
- Parte actora: [REDACTED] procurador [REDACTED]  
[REDACTED]
- Parte demandada: TRATON SE, procurador [REDACTED]  
[REDACTED] [REDACTED]
- Pretensión deducida: acción de reclamación por daños derivados de una infracción del derecho de defensa de la competencia.

**ANTECEDENTES DE HECHO**

**PRIMERO. - DEMANDA**

Ingresó en este Juzgado el 04 de Abril de 2019, demanda presentada por la procuradora [REDACTED]

[REDACTED] en representación de [REDACTED]



██████████ en la que se ejercita una acción reclamación de cantidad por daños derivados de una infracción del derecho de defensa de la competencia frente a MAN SE y se interesa se dicte sentencia por la que declare:

*(...) que la mercantil demandada ha llevado a cabo prácticas contrarias a la libre competencia, causando a la actora un perjuicio de 33.222,34 € por la compra de los camiones indicados en el hecho primero de esta demanda, y se CONDENE a la misma a indemnizar a la actora en dicha suma, más los intereses legales y todo ello con expresa imposición de las costas judiciales.*

En el escrito de demanda se consignan los fundamentos de hecho y de derecho que se estiman convenientes, y se adjuntan a tal escrito una serie de documentos en prueba de lo manifestado.

Mediante decreto de 12 de Abril de 2019 fue admitida a trámite y se acuerda dar traslado a la parte demandada para su contestación.

## **SEGUNDO. - CONTESTACIÓN A LA DEMANDA Y SUCESIÓN PROCESAL**

El demandado fue emplazado regularmente, confiriéndole el plazo legalmente fijado para personarse en autos y contestar a la demanda.

En fecha 02 de Octubre de 2019, el procurador D. ██████████, en representación de MAN SE presenta escrito de contestación a la demanda, solicitando su íntegra desestimación.

El 1 de octubre de 2021, la demandada presentó escrito poniendo en conocimiento la fusión por absorción de la sociedad matriz del grupo MAN, MAN SE, con la sociedad TRATON SE e interesando se acuerde la sucesión procesal. Por decreto de 27 de enero de 2022, se acuerda la sucesión procesal interesada.

## **TERCERO. - SEÑALAMIENTO DE LA AUDIENCIA PREVIA Y APORTACIÓN DE DICTÁMENES PERICIALES**

Por Diligencia de Ordenación de 4 de noviembre de 2020 se señala la Audiencia Previa para el 6 de abril de 2021, motivo por el cual, el 24 de marzo de 2021, dentro del plazo previsto en el artículo 337.1 LEC, la demandada aportó el informe pericial elaborado por Compass Lexecon.

El 26 de marzo de 2021 la parte actora aportó una “Adenda del informe pericial”.

A la vista de lo anterior, el 21 de mayo de 2021, la demandada aporta un informe pericial complementario en el que se incluye el análisis de la Adenda del informe pericial aportado el 26 de marzo de 2021.

## **CUARTO. - AUDIENCIA PREVIA**

Se celebró en sede judicial el 1 de junio de 2021.

En el citado acto, la parte demandante señala que desea modificar el suplico de la demanda, pues a la vista de la Adenda realizada a su informe pericial, ha resultado una reducción del sobreprecio del 20,7 % al 17,15%. En consecuencia, la cantidad reclamada ascendería a un total de 32.032,07 €.

A continuación, las partes fijaron los hechos controvertidos y se propusieron las pruebas relacionadas en las notas de prueba obrantes en autos. Por S.S<sup>a</sup>. se admitieron las pruebas pertinentes y útiles. Por último, se señaló fecha para el juicio.



## QUINTO. - JUICIO

Se celebra el 11 de octubre de 2022. En la citada fecha, se practicaron las pruebas solicitadas y admitidas, con el contenido que obra en autos.

Las partes formularon sus conclusiones, ratificando sus pretensiones iniciales.

En la tramitación del presente procedimiento se han observado las prescripciones legales.

## FUNDAMENTOS DE DERECHO

### PRIMERO. - OBJETO DEL PROCESO. PRETENSIONES DE LAS PARTES.

1.1. [REDACTED] ejercita una acción de reclamación por daños derivados de una infracción del derecho de defensa de la competencia frente a MAN SE, solicitando la condena de la demandada al pago del sobreprecio que ha soportado en la compra de dos vehículos de la marca MAN que, tras la modificación interesada en la Audiencia Previa, cuantifica en un total de 32.032,07 €.

Fundamenta sus pretensiones, síntesis, en los siguientes hechos:

i) el 16 de marzo de 2005, la demandante formalizó dos contratos de arrendamiento financiero para la adquisición de dos camiones de la marca MAN, modelo TG350A y matrículas [REDACTED] y [REDACTED], por un precio de 93.652 € y 95.400 € respectivamente.

ii) La Decisión de la Comisión Europea de 19 de julio de 2016 consideró que varias empresas habían infringido el art. 101 TFUE, al haber participado en acuerdos y prácticas concertadas en materia de precios e incremento de precios brutos, al objeto de lograr un alineamiento de los precios brutos de los camiones en el EEE, así como en relación con el calendario y la repercusión de los costes de introducción de las tecnologías de emisión exigidas por las normas EURO 3 a 6. Según la Decisión, dichas prácticas abarcaron la totalidad del Espacio Económico Europeo durante el periodo comprendido entre el 17 de enero de 1997 hasta el 18 de enero de 2011.

De conformidad con el artículo 1.1 de la Decisión, los productos afectados por la infracción son los camiones con un peso entre 6 y 16 toneladas (“camiones medios”) y los camiones de más de 16 toneladas (“camiones pesados”).

Puesto que [REDACTED] adquirió dos vehículos afectados por la infracción en el periodo del cártel, ha pagado un importe superior al que debiera como consecuencia directa de la práctica contraria al derecho de libre competencia anteriormente referida.

Para acreditar el sobreprecio y proceder a su cuantificación, aporta como documento 3 un informe pericial elaborado por ingeniero industrial, D. Frank Rodríguez Trouwborst, en el que se reseña la cuantía total soportada de los sobrecostes derivados del “passing on” de la implementación de las tecnologías y el sobrecoste derivado de la cartelización de los dos camiones y que asciende a

33.222,34 €. El 26 de marzo de 2021 aporta una Adenda a su informe pericial en el que rebaja la cuantificación a 32.032,07 €.

**1.2.** La demandada, TRATON SE, se opone invocando la excepción de falta de legitimación activa, falta de legitimación pasiva y de prescripción de la acción, si bien en conclusiones desiste de la excepción de prescripción. En lo que respecta al fondo del asunto, sostiene que no se ha acreditado que se hayan ocasionado daños a la parte demandante y niega la relación de causalidad entre el supuesto daño y la parte demandante, así como una relación de causalidad entre el supuesto daño y la demandada como supuesta causante del daño reclamado. Por último, discute la cuantificación del daño.

**1.3.** Fijadas de esta forma las posiciones de las partes, pasamos a examinar las cuestiones controvertidas en el presente procedimiento, comenzando por la excepción de falta de legitimación pasiva invocada en el escrito de contestación a la demanda.

## **SEGUNDO. – FALTA DE LEGITIMACIÓN ACTIVA**

### ***2.1. Posiciones de las partes***

La demandada, TRATON, opone falta de legitimación activa, alegando que la parte demandante no ha demostrado que sea o que haya sido en algún momento dado la legítima propietaria de los vehículos tras haber satisfecho las correspondientes obligaciones de pago del precio de los vehículos, pues se limita a aportar: (i) facturas de compra emitidas por COMATRA al arrendador financiero – Madrid Leasing- y; (ii) los permisos de circulación y fichas técnicas. No se aporta sin embargo justificación alguna del pago efectivo de los importes recogidos en las facturas de compra de los vehículos, ni del pago, en su caso, de las correspondientes cuotas de leasing a Madrid Leasing.

Al objeto de acreditar la legitimación activa, la parte actora aporta, como documento 10 de la demanda, las facturas de compra, las fichas técnicas y los permisos de circulación de los vehículos. Asimismo, en la audiencia previa aporta, como documento 2, el contrato de leasing de los vehículos.

### ***2.2. Valoración***

Ostenta legitimación para el ejercicio de la acción de daños quien padece el perjuicio, es decir, la persona física o jurídica que ha soportado un sobrecoste como consecuencia de la conducta infractora, lo que, en el marco de las acciones ejercitadas en el denominado “cártel de camiones”, exige que la parte demandante acredite, al menos indiciariamente, el pago del precio de adquisición del/los vehículos.

En el caso que nos ocupa, los contratos de arrendamiento financiero, junto con la documentación técnica y los permisos de circulación de los vehículos, acreditan indiciariamente que [REDACTED] adquirió la propiedad de los dos camiones, abonando la totalidad de las cuotas del contrato de arrendamiento financiero. A esta conclusión se llega si se tiene en cuenta que, en el contrato de arrendamiento se establecía una duración de 36 meses (del 18 de marzo de 2005 al 15 de abril de 2008). El hecho de que, con posterioridad a la finalización del contrato de arrendamiento, el demandante tenga en su poder toda la documentación técnica de los vehículos (incluyendo las tarjetas ITV en la que constan inspecciones posteriores a 2008) acredita

indiciariamente que la demandante adquirió la titularidad de los vehículos abonando la totalidad de las cuotas del contrato, así como el valor residual del vehículo.

No desvirtúa tal conclusión el hecho de que no se hayan aportado los documentos que acreditan el pago del precio de adquisición o de todas y cada una de las cuotas del arrendamiento financiero. En este sentido, se debe tomar en consideración que los empresarios solo tienen obligación de conservar su documentación contable 6 años según el art. 30 del Código de Comercio, y nunca más de 10 años conforme resulta de la Ley General Tributaria, por lo que, a la vista del tiempo transcurrido, resulta extremadamente complicado obtener prueba dirigida a acreditar el pago.

En este sentido, la sentencia de la Sección 28 de la AP de Madrid de 28 de enero de 2022, señala:

*(...) En el caso que nos ocupa nos encontramos que el contrato de leasing se celebró el 10 de enero de 2006 y contemplaba la finalización del mismo el 12 de diciembre de 2010, existiendo para el empresario la obligación de conservar los documentos que integran su contabilidad durante un periodo de 6 años tal y como establece el artículo 30 del Código de Comercio. Hay que considerar que no es sino hasta el año 2016, es decir 10 años después del contrato, cuando se produce la DCE que justifica la pretensión ejercitada en el presente procedimiento. Tal y como indica la sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra de 11 de febrero de 2021:*

*“El hecho legitimador para el ejercicio de la acción es el pago del precio, -se reclama el perjuicio sufrido por su artificiosa elevación-, por lo que la factura se convierte en el documento esencial en ausencia de otros más precisos, -ausencia razonable, justificada por las circunstancias del caso-, mientras que la titularidad administrativa resulta, a estos efectos, irrelevante. En definitiva, en un contexto de dificultad probatoria, al que la mercantil adquirente de los camiones resultaba por completo ajena, no resulta admisible a la sociedad que ha participado en un cártel durante tan largo período de tiempo que, escudándose en una situación por ella creada, pueda rechazar la legitimación sobre la base de una supuesta falta de justificación del pago del precio, cuando no existe indicio alguno, o circunstancia periférica de ninguna índole, que permita sospechar que el demandante no fuera quien efectivamente adquirió el camión y pagó el precio y, por ello, quien sufrió el perjuicio.”*

*Por lo tanto y adhiriéndonos a este criterio jurisprudencial, máxime cuando la actora aporta la tarjeta de transporte del camión a nombre del actor con vigencia hasta el 29 de febrero de 2012 (lo que puede justificar el cumplimiento de las obligaciones del contrato de leasing y la definitiva adquisición del dominio sobre el camión) se desestima este motivo de la contestación a la demanda.*

## **TERCERO. - FALTA DE LEGITIMACIÓN PASIVA**

### **3.1. Argumentos de la demandada**

TRATON (anteriormente, MAN SE) excepciona falta de legitimación pasiva para ser demandada en el presente procedimiento. Sostiene, en síntesis, que MAN SE es destinataria de la Decisión por su condición de sociedad matriz, pero no participó en la conducta sancionada. En efecto, del apartado 95 (c) de la Decisión se desprende que MAN SE es responsable solidario únicamente como sociedad

matriz de MTBD y MAN T&B. En ningún caso MAN SE fue acusada de haber participado de ningún modo en la conducta sancionada.

### 3.2. *Antecedentes relevantes.*

Los **Destinatarios de la Decisión** aparecen definidos en el artículo 1.2., que comienza proclamando que:

*(...) las empresas partícipes en la infracción son las enumeradas en los apartados 2.1. a 2.5. de esta Decisión (denominadas conjuntamente, los Destinatarios de la Decisión).*

En particular, en lo que respecta a MAN, el punto 1.2.1. establece que:

*(7) MAN (en lo sucesivo, MAN SE y sus filiales serán denominadas conjuntamente MAN") es una empresa que opera en la fabricación y distribución de camiones, autobuses, motores diésel, turbo maquinaria y equipos o engranajes especiales. Junto con lo anterior, MAN presta servicios financieros vinculados a la distribución de sus productos.*

*(8) Las sociedades de MAN responsables de la infracción son las siguientes:*

- *MAN SE, con domicilio social en Múnich, Alemania;*
- *MAN Truck & Bus AG ("MAN HQ"), con domicilio social en Múnich, Alemania; [yl*
- *MAN Truck & Bus Deutschland GmbH ("MAN DE"), con domicilio social en Múnich, Alemania.*

Asimismo, en lo que respecta a la **imputación de responsabilidad** por la infracción, el art. 6 de la Decisión comienza definiendo el concepto de “empresa” y la responsabilidad de la matriz por los actos de la filial tal y como se ha configurado en la jurisprudencia del TJUE, para, a continuación, determinar las empresas responsables de la infracción:

*Atendiendo al conjunto de pruebas y a los hechos descritos anteriormente, así como al reconocimiento claro e inequívoco realizado por los destinatarios de la Decisión en sus solicitudes de transacción, la Comisión considera a las empresas que se enumeran a continuación, de las que forman parte las entidades jurídicas que igualmente se indican, responsables de una infracción de los artículos 101 del TFUE y 53 del Acuerdo EEE.*

*(...) 6.1. MAN*

*(95) Las siguientes sociedades se consideran conjunta y solidariamente responsables de la infracción cometida por MAN:*

*(a) MAN Truck & Bus AG como partícipe directo, por su participación en la infracción desde el 17 de enero de 1997 hasta el 20 de septiembre de 2010 y, en su condición de sociedad matriz, por la conducta de su filial MAN Truck & Bus Deutschland GmbH desde el 3 de mayo de 2004 hasta el 20 de septiembre de 2010. MAN Truck & Bus AG ha reconocido que, en su condición de sociedad matriz, ejerció influencia decisiva sobre su filial MAN Truck & Bus Deutschland GmbH durante el periodo relevante.*

*(b) MAN Truck & Bus Deutschland GmbH, como partícipe directo, por su participación en la infracción desde el 3 de mayo de 2004, hasta el 20 de septiembre de 2010.*

(c) *MAN SE, en su condición de sociedad matriz, por la conducta de su filial MAN Truck & Bus AG desde el 17 de enero de 1997 hasta el 20 de septiembre de 2010 y de su filial MAN Truck & Bus Deutschland GmbH desde el 3 de mayo de 2004 hasta el 20 de septiembre de 2010. MAN SE ha reconocido que, en su condición de sociedad matriz, ejerció influencia decisiva sobre su filial íntegramente participada MAN Truck & Bus AG desde el 17 de enero de 1997 hasta el 20 de septiembre de 2010, así como, en su condición de sociedad matriz (indirecta), sobre su filial MAN Truck & Bus Deutschland GmbH desde el 3 de mayo de 2004 hasta el 20 de septiembre de 2010.*

### **3.3. Valoración**

Ostenta legitimación pasiva en este tipo de procedimientos el responsable de los daños y perjuicios, es decir, la empresa o asociación de empresas que haya cometido una infracción del derecho de la competencia. En el caso que nos ocupa, la Decisión incluye expresamente como responsable de la infracción a la demandada, MAN SE. En consecuencia, no puede cuestionar la existencia de una infracción de las normas de competencia por parte de MAN SE, al haber sido expresamente declarada por una Decisión de la Comisión. Si bien la Decisión especifica que MAN SE es responsable en su condición de sociedad matriz de las dos filiales alemanas que participaron de forma directa en la infracción, ello no significa, como pretende la demandada, que MAN SE no participara en la conducta sancionada, pues como señala la propia Decisión, MAN SE ha reconocido que ejerció una influencia decisiva en las filiales, interviniendo, de esta forma, en la conducta sancionada.

En este sentido, se ha de tener en cuenta que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en la sentencia del caso *Akzo*, que sienta el principio de la imputación a la matriz de la conducta de la filial (sentencia de 10 de septiembre de 2009, asunto C 97/08P) proclama que, aunque la sociedad matriz no intervenga directamente una infracción, ejerce una influencia determinante en las filiales que han intervenido en aquella, por lo que no puede considerarse que la responsabilidad de la matriz sea una responsabilidad objetiva.

Por este motivo, debe desestimarse la excepción de falta de legitimación pasiva invocada por la parte demandada.

## **CUARTO. - CONDUCTA ANTIJURÍDICA. INFRACCIÓN CONSTATADA Y SANCIONADA EN LA DECISIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA DE 19 DE JULIO DE 2016.**

### **4.1. Carácter vinculante de la Decisión**

Con carácter previo, a la vista de las alegaciones de la parte demandada sobre el alcance de la vinculación de las resoluciones de las autoridades administrativas de la competencia, deben realizarse una serie de precisiones acerca del carácter vinculante de la Decisión de la Comisión que fundamenta el ejercicio de la acción de reclamación objeto del presente procedimiento.

Con la finalidad de preservar la aplicación uniforme de las normas sobre la competencia en toda la Unión Europea, el Reglamento 1/2003 del Consejo de 16 de diciembre de 2002 -relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado- regula en su artículo 16 el efecto vinculante de las resoluciones firmes dictadas por la Comisión, estableciendo que los órganos jurisdiccionales nacionales que se pronuncien sobre acuerdos, decisiones o prácticas que

ya hayan sido objeto de una decisión de la Comisión, no podrán adoptar resoluciones incompatibles con la decisión adoptada por la Comisión.

El artículo 16.1 del Reglamento 1/2003 codifica la jurisprudencia fijada por el TJUE en la sentencia de 14 de diciembre de 2000, *Masterfoods Ltd y HB Ice Cream Ltd*, C-344/98, que declaró que, cuando las jurisdicciones nacionales se pronuncian sobre acuerdos o prácticas que han sido objeto de una Decisión de la Comisión, no pueden tomar decisiones que vayan en contra de la de misma, puesto que la Decisión es, con arreglo al artículo 189, párrafo cuarto, del Tratado, obligatoria en todos sus elementos para todos sus destinatarios.

La sentencia del TJUE, de 6 de noviembre 2012, *Europese Gemeenschap c. Otis NV y otros*, C-199/11 ha precisado el alcance del artículo 16 de Reglamento 1/2003 con relación al ejercicio de una acción de daños y perjuicios *-follow-on-*. El TJUE señala que la vinculación se refiere a la infracción sustancial, pudiendo el tribunal nacional decidir libremente sobre la causalidad y sobre la existencia del daño. Continúa el Tribunal resaltando que, aun cuando la Comisión se haya visto inducida a determinar en su Decisión los efectos concretos de la infracción, corresponde siempre al juez nacional determinar individualizadamente el daño ocasionado a cada una de las personas que han ejercitado una acción de indemnización.

En consecuencia, la Decisión de la Comisión tiene un efecto vinculante que recae sobre el órgano judicial nacional. El efecto vinculante opera tanto respecto de la determinación de los hechos, como de la valoración jurídica y, en consecuencia, el juez no puede entrar a examinar el acaecimiento de los hechos, ni tampoco si son compatibles o incompatibles con los artículos 101 y 102 TFUE, sino que debe limitarse a declarar la causación del daño y su cuantificación.

Trasladando las anteriores consideraciones al presente caso, la presente resolución ha de partir de la descripción de la conducta imputada a la empresa demandada, y la calificación de dicha conducta como una infracción del Derecho europeo de la competencia efectuadas en la Decisión.

#### **4.2. Conducta sancionada por la Decisión de la Comisión europea de 19 de julio de 2016**

Sin perjuicio de analizar en mayor profundidad los hechos constitutivos de la infracción en ulteriores fundamentos jurídicos (fundamentalmente al examinar la existencia del daño y su cuantificación) conviene dejar apuntados los elementos esenciales de la conducta antijurídica que fundamenta la acción de daños ejercitada en el presente procedimiento.

4.2.1. La Decisión señala que una serie de empresas, entre las que se encuentran las filiales alemanas de la demandada y la sociedad demandada, MAN SE (TRATON), participaron en prácticas colusorias en materia de precios e incremento de precios brutos de los camiones medios y pesados y en relación con el calendario y la repercusión de los costes de introducción de las tecnologías de emisión exigidas por las normas EURO 3 a 6 (artículo 1). Dichas prácticas abarcaron la totalidad del Espacio Económico Europeo y, en el caso de la demandada, se ejecutaron durante el periodo comprendido entre el 17 de enero de 1997 y el 20 de septiembre de 2010.

Las prácticas colusorias consistieron en un intercambio de listas de precios brutos e información sobre precios brutos, así como programas de configuración de camiones (46 y 48). Asimismo, la Decisión señala que los Destinatarios discutieron y, en algunos casos, acordaron sus incrementos de



precios brutos (51). Por último, las partes coludieron sobre el calendario y la repercusión de los costes para la introducción de camiones que cumplieran con las normas EURO 3 a 6 e intercambiaron otros datos comercialmente sensibles.

En este sentido, el apartado 3 de la Decisión bajo la rúbrica “Descripción de la Conducta” señala:

*Todos los Destinatarios de la Decisión intercambiaron listas de precios brutos e información sobre precios brutos (...). Con el paso del tiempo, los configuradores de camiones, que contenían información detallada sobre precios brutos para todos los modelos y opciones, sustituyeron a las listas de precios brutos tradicionales, lo que facilitó el cálculo del precio bruto para cada una de las posibles configuraciones de los camiones. El intercambio se llevó a cabo, tanto de forma multilateral, como bilateral (46).*

*En la mayor parte de los casos, la información sobre precios brutos de piezas o componentes de los camiones no estaba disponible públicamente y aquella que sí lo estaba no era tan detallada y precisa como la intercambiada por, entre otras empresas, los Destinatarios de la Decisión. A través del intercambio de listas de precios brutos actuales y listas de precios brutos, combinado con otra información recabada mediante inteligencia de mercado, los Destinatarios de la Decisión estaban en mejores condiciones de calcular los precios netos actuales aproximados los que disponía cada uno de ellos (47)*

*Las prácticas colusorias comprendieron acuerdos y/o prácticas concertadas en materia de precios e incremento de precios brutos, al objeto de lograr un alineamiento de los precios brutos en el EEE (50).*

Asimismo, señala que en una serie de reuniones a las que asistieron altos directivos de todas las sedes centrales de los Destinatarios de la Decisión celebradas desde 1997 hasta 2004, varias veces al año:

*(...) los participantes discutieron y en algunos casos acordaron, sus respectivos incrementos de precios brutos. Con anterioridad a la introducción de las listas de precios aplicables a escala paneuropea los partícipes discutían los incrementos de precios brutos, especificando su aplicación dentro de todo el EEE, dividido por mercados principales (51).*

4.3.2. En cuanto a la “valoración jurídica de la conducta”, el apartado 4 de la Decisión, señala que la conducta supone una infracción del artículo 101 TFUE y consistió en la coordinación de los precios brutos:

*(...) la conducta descrita en el apartado tercero puede calificarse como una infracción completa de los artículos 101 del TFUE y 53 del Acuerdo EEE formada por varios actos que sean susceptibles de calificarse como acuerdos o prácticas concertadas, en virtud de los cuales los destinatarios de la decisión sustituyeron conscientemente los riesgos de la competencia por una cooperación práctica entre ellos (68)*

*(...) El único objetivo económico y anticompetitivo de la colusión entre los Destinatarios era coordinar su comportamiento en materia de precios brutos con la finalidad última de distorsionar o falsear el proceso de fijación independiente de los precios y la evolución normal de los precios de los camiones en el EEE (71).*

*El comportamiento anticompetitivo descrito en el apartado tercero de la decisión tiene por objeto restringir la competencia en el mercado EEE. La conducta consistió en la coordinación de los precios brutos entre los Destinatarios de la Decisión, empresas competidoras, de forma directa y a través del intercambio de información sobre los incrementos de precios brutos previstos, la limitación y [la coordinación de] el calendario de introducción de la tecnología compatible con la nueva normativa sobre emisiones y la puesta en común de otra información comercialmente sensible, como la cartera de pedidos y los plazos de entrega (81).*

#### 4.4. Valoración

De la descripción de hechos y la valoración jurídica de la conducta efectuadas en la Decisión, a las que el órgano judicial se encuentra vinculado en virtud de lo dispuesto en el artículo 16 del Reglamento 1/2003, se desprende que, entre el 17 de enero de 1997 y el 20 de septiembre de 2010 las filiales alemanas de la demandada y la demandada, MAN SE, participaron, junto con el resto de Destinatarios, todos ellos competidores, en una conducta de coordinación de los precios brutos de los camiones en todo el EEE.

Por todo ello, se considera acreditado el primero de los requisitos de la acción de indemnización de daños y perjuicios ejercitada en la demanda, a saber, la concurrencia de una conducta antijurídica imputable a la mercantil demandada, MAN SE (TRATON SE).

## **QUINTO. - CONCURRENCIA DEL DAÑO**

### ***5.1. Posiciones de las partes***

En lo que respecta a la prueba del daño, la parte demandante no realiza el menor esfuerzo al objeto de acreditar el sobrecoste, deduciendo su existencia de la “Decisión de la Comisión y la actitud de la empresa” extremos que, a juicio de la actora, “hacen más que probado el sobrecoste producido en los precios de los camiones” (fundamento jurídico sexto).

La parte demandada niega la existencia del daño: a) que la Decisión sanciona una conducta colusoria por objeto, no por efecto, por lo que no analiza los efectos de esa conducta en el mercado y, en consecuencia, el demandante tenía que haber acreditado la existencia del daño; b) la conducta sólo afectó a los precios brutos y no pudo transmitirse a los precios finales y; c) el daño no se presume, puesto que no resulta de aplicación la presunción contenida en la LDC y la Directiva de daños y la parte actora no ha aportado prueba alguna dirigida a acreditar su existencia.

### ***5.2. Régimen jurídico. Aplicabilidad de la presunción de daños***

5.2.1. El silencio de la parte actora en el escrito de demanda en cuanto a la acreditación del daño, junto a la invocación de la Ley de Defensa de la Competencia parecen dar a entender que la parte demandante pretende la aplicación del apartado tercero del artículo 76 de la Ley de Defensa de la Competencia, precepto que, en línea con el artículo 17.2 de la Directiva de Daños, presume que las infracciones calificadas como cártel causan daños y perjuicios, salvo prueba en contrario.

El artículo 76 de la Ley de Defensa de la Competencia se introduce en nuestro ordenamiento jurídico por el artículo 3 del RD 9/17 de 26 de mayo por el que se transponen a nuestro derecho una serie de Directivas de la UE, entre las que se encuentra la Directiva de Daños. La Disposición Transitoria Primera del RD establece que las previsiones recogidas en el artículo 3 del RD 9/17 no se aplicarán con carácter retroactivo. Dado que los hechos que sirven de fundamento a la acción ejercitada se cometieron entre el 17 de enero de 1997 y el 20 de septiembre de 2010 y el RD 9/17 entró en vigor el 27 de mayo de 2017, la presunción contenida en el artículo 76 LDC no resulta de aplicación al caso que nos ocupa.

5.2.2. El derecho transitorio también impide la aplicación de la presunción de que los cárteles causan daños y perjuicios acudiendo a la interpretación conforme con la Directiva de Daños. Puesto que la Directiva entró en vigor el 25 de diciembre de 2014 y, como señalábamos anteriormente, los hechos que sirven de fundamento a la acción ejercitada cesaron el 20 de septiembre de 2010, la

aplicación de la presunción por la vía de la interpretación conforme con la Directiva infringiría el artículo 22 de la Directiva que, al igual que la ley española, establece la irretroactividad de sus disposiciones de carácter sustantivo. Ello sin perjuicio de que, como señala la abogada general Kokott en las conclusiones de 17 de enero de 2019 relativas al asunto *Cogeco Communications inc*, el hecho de que no exista obligación de interpretar el derecho nacional de conformidad con la Directiva, no afecta a la obligación de interpretar el derecho nacional de conformidad con los artículos 101 y 102 TFUE y el principio de efectividad.

5.2.3. Descartada la aplicación del art. 76 LDC y la Directiva, se ha de acudir al régimen general en materia de resarcimiento de daños y perjuicios. La doctrina general del Tribunal Supremo en materia de indemnización de daños es que los mismos no se presumen, sino que tanto su existencia, como su importe, deben acreditarse por quien los reclama en aplicación del principio general del artículo 217.2 de la LEC, en virtud del cual, *“corresponde al actor y al demandado reconviniendo la carga de probar la certeza de los hechos de los que ordinariamente se desprenda, según las normas jurídicas a ellos aplicables, el efecto jurídico correspondiente a las pretensiones de la demanda y de la reconvención”*.

Como excepción, la jurisprudencia presume la existencia del daño cuando se produce una situación en la que los daños y perjuicios se revelan como reales y efectivos. Se trata de supuestos en que la existencia del daño se deduce necesaria y fatalmente del ilícito o del incumplimiento, o son consecuencia forzosa, natural e inevitable, o daños incontrovertibles, evidentes o patentes, según las diversas dicciones utilizadas. Se produce una situación en que "habla la cosa misma" (*“ex re ipsa”*), de modo que no hace falta prueba, porque la realidad actúa incontestablemente por ella (sentencia de la Sala Primera del Tribunal Supremo de 17 de julio de 2008, con cita de las sentencias de 25 de febrero y 19 de junio de 2000, 29 de marzo de 2001 y 23 de marzo de 2007).

En consecuencia, aunque el derecho transitorio impida la aplicación la presunción prevista en el RD 9/17 de 26 de mayo y en la Directiva, cabría presumir la existencia de un daño consistente en el pago de un sobreprecio, acudiendo a la jurisprudencia de los daños *“ex re ipsa”* si el examen de la conducta sancionada por la Comisión revela que el daño es una consecuencia forzosa, natural o inevitable de la misma. En definitiva, se debe analizar si la descripción y la valoración jurídica de la conducta efectuadas en la Decisión evidencian la existencia de un daño consistente el pago de un sobreprecio.

### **5.3. Conducta sancionada por la Decisión: la coordinación de precios brutos**

Como señala el anterior fundamento jurídico, la infracción sancionada por la Decisión es constitutiva de un cártel de intercambio de información y fijación de precios brutos entre competidores. Así se desprende de la parte dispositiva de la Decisión (artículo 1) que proclama que los Destinatarios de la Decisión participaron en prácticas colusorias en materia de precios e incremento de precios brutos. Complementa dicha parte dispositiva la descripción de la conducta y la valoración jurídica efectuadas en la Decisión y, en particular, el párrafo 81 que precisa que la conducta consistió en la coordinación de los precios brutos entre los Destinatarios de la Decisión de forma directa y a través del intercambio de información sobre los incrementos de precios brutos.

### **5.4. La coordinación de precios brutos ocasionó un sobreprecio**

5.4.1. La evidencia empírica existente en la literatura económica y financiera revela que, por regla general, la existencia del cártel produce un efecto en el mercado consistente en un coste excesivo. En este sentido, la Guía Práctica de la Comisión (párrafos 140 a 145), señala que infringir las normas de competencia expone a los miembros del cártel al riesgo de ser descubiertos y, por lo tanto, objeto de una decisión por la que se declare una infracción y la imposición de importantes multas. El mero hecho de que las empresas participen en tales actividades ilegales indica que esperan obtener sustanciales beneficios de sus acciones, es decir, que el cártel produzca efectos en el mercado y por lo tanto en sus clientes.

Los tribunales, basándose en este conocimiento empírico, han declarado que es probable que, por regla general, los cárteles den lugar a costes excesivos y que cuanto más duradero y sostenible haya sido un cártel más difícil le resultaría al demandado alegar que no había habido un impacto negativo sobre los precios en un caso concreto.

Partiendo de este principio económico empírico, la jurisprudencia alemana reconoce la existencia de una presunción de hecho de causación de daños por el cártel. En este sentido, la sentencia del Tribunal Supremo alemán de 23 de septiembre de 2020 señala que:

*(...) El Tribunal Federal de Justicia ha sostenido sistemáticamente que existe una presunción de hecho - basada en la alta probabilidad de que se produzca tal suceso- a favor del cliente de una empresa que participa en un acuerdo de cártel -en el sentido de una experiencia previa- de que los precios obtenidos en el marco del cártel son en promedio más altos de los que se habrían alcanzado sin que el acuerdo restringiera la competencia (BGH, sentencia de 8 de enero de 1992- 2 StR, 102/91, BGHSt 38, 186, 194; sentencia de 28 de junio de 2005 - KRB 2/05, WuW/E DE-R 1567, 1569 Berliner Transportbeton I; sentencia de 26 de febrero de 2013 - KRB 20/12, BGHSt 58, 158 marginal 76- Cártel del cemento; sentencia de 12 de junio de 2018, KZR 56/16, WRP 2018, 941, marginal 35- Cártel de cemento II; NZKart 2019, 101, marginal 55- Cártel de los raíles I; WuW 2020, 202, marginal 40- Cártel de los raíles II). El fundamento de esta experiencia previa es la experiencia económica de que el establecimiento y la puesta en marcha de un cártel lleva consigo unos ingresos mayores para las empresas partícipes del mismo. Los acuerdos de cártel significan que las empresas implicadas se libran, al menos hasta cierto punto, de la necesidad de competir con empresas rivales por conseguir encargos, y las empresas que sobre la base de dichos acuerdos no tienen que enfrentarse a la competencia, en particular a la competencia por los precios, no tendrán por regla general ningún motivo para utilizar el margen existente para reducir sus precios (véase BGH, NZKart 2019, 10, marginal 55 Cártel de los raíles I; en cuanto a las pruebas económicas, véase Coppik/Heimeshoff, WuW 2020, 584).*

En el caso que nos ocupa, la Decisión de la Comisión sanciona un cártel de coordinación de precios de larga duración (se ejecutó durante el periodo comprendido entre el 17 de enero de 1997 hasta el 18 de enero de 2011) y que afectó todo el mercado europeo, lo que constituye un importante indicio de que la conducta ha tenido un impacto negativo sobre los precios.

5.4.2 La descripción y la valoración jurídica de la conducta evidencian la existencia de un daño consistente el pago de un sobreprecio.

La Decisión señala que la conducta consistió en la coordinación de los precios brutos entre los Destinatarios de la Decisión no sólo a través del intercambio de información sobre los incrementos de precios brutos, sino también, en ocasiones, de forma directa, a través de acuerdos de diferente naturaleza sobre los precios brutos.

i) Efectos en el mercado del intercambio de información sobre los precios.

Con carácter previo se ha de señalar que el hecho de que la Decisión haya sancionado un cártel de intercambio de información sobre precios presupone que la Comisión considera que los mismos se vieron -o se pudieron ver- afectados, sin perjuicio de que, al tratarse de una infracción por objeto, no tenga obligación de acreditar ni entrar a valorar dicho efecto en el mercado. La propia Decisión señala expresamente que el único objetivo de la coordinación era falsear el proceso de fijación independiente de los precios y la evolución normal del precio de los camiones (71).

En este sentido, se debe señalar que los criterios recogidos en las Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal, ordenan sancionar los intercambios de información sobre precios y los consideran cárteles bajo la premisa de que, por lo general, se efectúan con la finalidad de fijar precios más altos. Así, en su párrafo 73 indican:

*(...) es particularmente probable que el intercambio de información sobre las intenciones individuales de las empresas en cuanto a su conducta futura relativa a precios o cantidades desemboque en un resultado colusorio. La información recíproca sobre tales intenciones puede permitir a los competidores llegar a un nivel común de precios más elevado sin correr el riesgo de perder cuota de mercado o de desencadenar una guerra de precios durante el periodo de ajuste a los nuevos precios. Además, es menos probable que este tipo de intercambio de información sobre futuras intenciones se haga por razones favorables a la competencia que el intercambio de datos reales.*

*Así pues, los intercambios entre competidores de datos individualizados sobre los precios o cantidades previstos en el futuro deberían considerarse una restricción de la competencia por el objeto a tenor del artículo 101, apartado 1. Además, los intercambios privados entre competidores relativos a sus intenciones en materia de futuros precios o cantidades se considerarán normalmente cárteles y serán multados como tales puesto que, por lo general, tienen por objeto fijar precios o cantidades.*

El apartado 2.4 de las Directrices pone como ejemplo de conducta colusoria un intercambio de información sobre los precios efectuada a través de una asociación de empresas y señala que este tipo de intercambios de información son una herramienta muy eficaz para alcanzar un resultado colusorio. Esto se debe a que si llega a conocimiento de las empresas integradas en dicha asociación que sus competidores se proponen aplicar unos precios más altos, las mismas pueden modificar libremente en cualquier momento los precios anunciados, de forma que pueden alcanzar un mayor nivel común de precios sin incurrir en el coste que supondría perder cuota de mercado. Si una de las empresas comunica un incremento de precios y esta información es accesible a sus competidores, aquella esperará a ver si el resto de las empresas igualan o no el incremento de precios para mantener o revisar su precio. Este ajuste continuará hasta que las empresas converjan a un nivel de precios anticompetitivo cada vez mayor.

Al igual que en el ejemplo de las Directrices, en el caso que nos ocupa, los Destinatarios intercambiaron información relativa a los incrementos futuros de los precios brutos fundamentalmente a través de asociaciones de empresas, así como en distintas reuniones celebradas varias veces al año (párrafos 52 y siguientes). A ello se une que dichos intercambios de información se materializaron entre empresas que concentraban el 90% de la cuota de mercado, lo que favorece todavía más la transparencia (párrafo 22 de la Decisión Scania) y, en consecuencia, la posibilidad de ajustar los

precios al alza sin correr el riesgo de tener que hacer frente a la competencia o de tener que utilizar el margen existente para reducir los precios.

ii) La Decisión señala que los Destinatarios coordinaron los precios brutos de los camiones también de forma directa, a través de acuerdos de distinta naturaleza sobre los precios brutos. En concreto, constata que se pactaron descuentos, recargos e incluso, en alguna ocasión puntual, se discutieron precios netos para algunos países.

Así, la Decisión refleja que en una serie de reuniones a las que asistieron altos directivos de todas las sedes centrales de los Destinatarios de la Decisión celebradas desde 1997 hasta 2004, varias veces al año, *los participantes discutieron y en algunos casos acordaron, sus respectivos incrementos de precios brutos*. Con anterioridad a la introducción de las listas de precios aplicables a escala paneuropea los partícipes *discutían los incrementos de precios brutos, especificando su aplicación dentro de todo el EEE, dividido por mercados principales (51)*.

En los párrafos 52 y siguientes, la Decisión describe y da ejemplos de la naturaleza de las conversaciones mantenidas y los intercambios de información efectuados. Entre otros, constata los siguientes comportamientos colusorios: i) en la reunión celebrada el 17 de enero de 1997 en Bruselas a la que asistieron representantes de la Sede Central de todos los Destinatarios se discutieron cambios en los precios de lista brutos futuros; ii) en la reunión celebrada el 6 de abril de 1998 en el marco de una asociación sectorial, los participantes se coordinaron en relación con la introducción de los nuevos camiones que cumplirían con la norma EURO 3. En concreto, acordaron no sacar al mercado este tipo de camiones hasta que existiese la obligación legal de hacerlo y consensuaron el rango de recargos sobre el precio que se aplicarían a los mismos; iii) todos los Destinatarios de la Decisión mantuvieron conversaciones sobre la posibilidad de aprovechar la introducción del euro para reducir los descuentos. Los partícipes debatieron asimismo sobre el hecho de que Francia era el país con los precios más bajos, y acordaron que los precios en este país debían ser objeto de incremento.

5.4.3. En este sentido, la sentencia de la Sección 28 de la AP de Madrid de 26 de septiembre de 2022 (con cita de las sentencias de 8 de julio de 2022, 10 de diciembre de 2021, 6 de mayo de 2022, 9 de mayo de 2022 y 23 de mayo de 2022) considera que el incremento de los precios brutos ha de tenerse por incontestable a la vista del contenido de la Decisión.

### **5.5. El sobreprecio se trasladó a los precios netos**

Constatada la afectación de los precios brutos de los camiones resta examinar si se produjo una afectación de los precios netos pagados por los compradores finales de los vehículos.

5.5.1. La Decisión es muy parca en lo que respecta a la afectación de los precios netos. Se limita a proclamar que el intercambio de información colocó a los Destinatarios en mejores condiciones para calcular los precios netos de sus competidores. En este sentido, el párrafo 47 señala que:

*(...) A través del intercambio de listas de precios brutos actuales y listas de precios brutos, combinado con otra información recabada mediante inteligencia de mercado, los destinatarios de la decisión estaban en mejores condiciones de calcular los precios netos actuales aproximados de sus competidores - dependiendo de la calidad de la inteligencia de mercado de la que disponía cada uno de ellos.*

Asimismo, reconoce que, ocasionalmente, los partícipes discutieron y, en consecuencia, fijaron, precios netos para determinados países (por ejemplo, en el marco de reuniones bilaterales celebradas entre los años 1997 y 1998 – párrafo 51-; o respecto de Francia, pues consta que los partícipes debatieron sobre que era el país con los precios más bajos, y acordaron que los precios debían ser

objeto de incremento- párrafo 53- ). Por último, el párrafo 56 señala que “generalmente” no se intercambiaban precios netos, ni información sobre subidas de precios netos, por lo que no excluye que, en ocasiones, se intercambiara información sobre precios netos.

5.5.2. A pesar de que de la Decisión se extrae que la coordinación sobre los precios netos no aconteció de forma generalizada y continuada en el tiempo, ello no excluye la existencia del daño, pues el conjunto de circunstancias concurrentes lleva a concluir que el sobreprecio ocasionado como consecuencia de la coordinación de los precios brutos se trasladó a los precios netos de los vehículos.

De la descripción de la estructura de la fuerza de ventas (25) y de los mecanismos de fijación de precios (27) efectuada en la Decisión se infiere la repercusión del sobrecoste al cliente final. En este sentido, la Decisión señala que todos los Destinatarios disponen de filiales comercializadoras que importan los camiones y comercializan los productos a través de distribuidores y redes de concesionarios oficiales que, en algunos casos son filiales de los fabricantes y, en otros, son empresas independientes. Por ese motivo, y en función del nivel de la cadena en la que nos encontremos, la Decisión refiere la existencia de lista de precios brutos inicial, precios de transferencia para la importación, precios de concesionario y precios netos de venta a clientes.

*(...) el punto de partida lo constituye el precio bruto inicial fijado por la Sede Central. A continuación, se procede a fijar unos precios de transferencia para la importación de camiones a distintos mercados, a través de las filiales de distribución del fabricante o de empresas de distribución independientes. Junto a los precios anteriores, cabe hacer referencia al precio que pagan los concesionarios que operan en los mercados nacionales y a los precios netos de venta a clientes. Estos últimos se negocian por los concesionarios o por los fabricantes, en el caso de que estos realicen ventas directas a concesionarios o a clientes con flotas de vehículos. Los precios netos de venta a clientes reflejan descuentos sustanciales sobre el precio de lista bruto inicial.*

La existencia de una conexión entre el precio bruto y el precio de mercado (pues aquel es la base para calcular el precio neto de venta al público) junto con el hecho de que el aumento del precio bruto vaya típicamente asociado al aumento del precio neto de los productos, constituye un importante indicio de que el incremento de los precios brutos se trasladó a los precios netos de los camiones, de forma que, aunque el precio neto se vea influido por los descuentos, por las negociaciones entre las partes o por otros factores, en ausencia de prueba en contrario, se debe concluir que una subida en el precio bruto necesariamente se va a trasladar o repercutir al precio neto a pagar por el consumidor final.

5.5.3. En la misma línea, las sentencias de la Sección 28 de la AP de Madrid anteriormente citadas, consideran acreditado que el aumento de los precios brutos se trasladó a los precios netos.

En concreto, la sentencia 526/2022 de 1 de julio, señala:

*(...) "Por otro lado, la incidencia de los descuentos no supone que los sobrecostes no se trasladen a los precios netos. Y el que incidan diversos factores en la determinación del precio neto tampoco supone que no se traslade el sobrecoste al precio neto. Además, el vehículo objeto de las actuaciones fue adquirido en 2002, lo que no se corresponde con el alcance temporal del análisis que se efectúa en el informe, que se refiere a dos modelos.*

*El informe, más que una conclusión precisa en el caso concreto tiende a sentar una presunción en contra de la repercusión del sobrecoste en el precio neto. La mera variación porcentual del precio bruto*

medio y del precio final medio no permite extraer esa conclusión. Para extraer alguna conclusión en el caso concreto deberían determinarse las variables que inciden en el precio neto y comprobar además las prácticas de la red de distribución. No puede admitirse, dentro de la red de distribución del fabricante, que los concesionarios absorban los incrementos de precio, lo que resultaría irracional y no se correspondería con el principio de normalidad. El distribuidor, como empresario independiente, determina sus precios de reventa a partir de los precios a los que adquiere el vehículo. No puede aceptarse como práctica de la red de distribución que los distribuidores vendan al cliente final sin margen alguno o bajo coste.

Como es obvio, el hecho de que la comercialización de los productos se efectúe a través de la red de distribución del fabricante y los adquirentes finales de los camiones mantengan relación directa con los concesionarios de dicho fabricante no excluye la existencia del daño, consistente en el sobrecoste derivado de los acuerdos ilícitos expuestos. Incluso los descuentos que decidan aplicar los concesionarios con cargo a su margen de distribución se aplican en función de precios ya distorsionados.

En el sector del automóvil resulta notorio que los aumentos de precio de los vehículos se repercuten en la cadena de distribución del propio fabricante, sin perjuicio de los descuentos que decidan en cada caso aplicar los concesionarios sobre sus márgenes comerciales, que dependen siempre del precio de adquisición - de los nuevos precios del fabricante -. Los concesionarios no asumen los incrementos de precios del fabricante. Dicho de otro modo, como norma general, cuando un fabricante incrementa sus precios también se incrementan los precios de los vehículos que venden los concesionarios. En definitiva, la repercusión de los aumentos de precio en la cadena de distribución del fabricante es una práctica comercial generalizada. Esta conclusión puede alcanzarse en nuestro Derecho, como hemos señalado, conforme al principio de normalidad.

En esta situación, en relación a la repercusión de los incrementos de precio, destaca la Comunicación de la Comisión relativa a las Directrices destinadas a los órganos jurisdiccionales nacionales sobre cómo calcular la cuota del sobrecoste que se repercutió al comprador indirecto (2019/ C 267/07 ) que (22) la carga de acreditar la existencia y el alcance de dicha repercusión recae en el comprador indirecto que reclame daños y perjuicios al infractor. No obstante, añade que (23) la Directiva de daños y perjuicios aborda específicamente las dificultades a las que se enfrentan los compradores indirectos al tratar de obtener compensación por el daño ocasionado por la repercusión de un sobrecoste. Y señala al respecto que el artículo 14, apartado 2, de la Directiva de daños establece una presunción iuris tantum conforme a la cual se considera que un demandante (el comprador indirecto) ha acreditado que tuvo lugar una repercusión del comprador directo al comprador indirecto, siempre y cuando el demandante pueda demostrar que se cumplen las siguientes condiciones:

- a) el demandado ha cometido una infracción del Derecho de la competencia de la UE ;
- b) la infracción del Derecho de la competencia de la UE ha tenido como consecuencia un sobrecoste para el comprador directo del demandado; y
- c) el comprador indirecto ha adquirido los bienes o servicios objeto de la infracción del Derecho de la competencia de la UE, o bienes o servicios derivados de aquellos o que los contengan.

Esta presunción puede ser asumida también sin apartarse de las reglas del Derecho nacional y con arreglo al principio de efectividad, aunque no sea aplicable la Directiva de daños.

Es más, la Comisión ya sugería la aplicación de la presunción - iuris tantum - de que el sobrecoste que el demandado impuso ilegalmente al comprador directo ha sido repercutido completamente al



*comprador indirecto (CSWP 2008, 219), especialmente atendiendo al objetivo de lograr una compensación efectiva y total del daño causado por una infracción de la ley de competencia.*

*Cabría pensar en otros supuestos más complejos que dificultasen la aplicación de la regla presuntiva, pero lo cierto es que aquí (i) la repercusión tiene carácter ofensivo (espada) - no defensivo (escudo) -, (ii) se refiere a un producto en sí, no a insumos afectados por un cártel que inciden en el precio del producto adquirido posteriormente del fabricante intermedio por el demandante perjudicado y (iii) la adquisición se efectúa dentro de la red de distribución del propio fabricante infractor.*

*La Comisión (CSWP 2008, 219) ya había establecido que la prueba de la repercusión del sobrecoste en el caso de acciones ejercitadas por el comprador indirecto dependía del estándar de prueba de la ley nacional, y que la repercusión del sobrecoste y su alcance podría basarse en la presunción de que el sobrecoste que el demandado impuso ilegalmente al comprador directo se ha repercutido en su totalidad hasta su nivel. Ello no obsta a que el demandante deba probar (CSWP 2008, 220) la infracción - aquí no sería necesario por la existencia de una Decisión de la Comisión -, la existencia del sobrecoste inicial y la magnitud de su daño. Es decir, constatado el daño derivado del cártel y el que se produce al comprador indirecto por vía de presunciones, ello no obsta a que dicho daño deba ser cuantificado (y la carga de la prueba reside en el demandante), bien directamente, calculando el sobrecoste repercutido, o bien cuantificando el sobrecoste y presumiendo la repercusión.*

*Como establece la Guía Práctica (166 y 167), el comprador indirecto puede (i) demostrar que hubo un sobrecoste inicial (para ello disponemos de la Guía Práctica) y que ese sobrecoste se le repercutió (y esa repercusión además puede presumirse en determinados casos, como hemos visto) o bien (ii), puede cuantificar directamente el sobrecoste repercutido a su nivel de la misma manera que un cliente directo cuantificaría un sobrecoste inicial (para ello disponemos de la Comunicación de la Comisión relativa a las Directrices destinadas a los órganos jurisdiccionales nacionales sobre cómo calcular la cuota del sobrecoste que se repercutió al comprador indirecto - 2019/ C 267/07 -). En todo caso, la Guía y las Directrices resultan complementarias.*

*Añade la Comisión que, en particular, cuando en el curso de la cadena de producción / distribución el bien o servicio al que afecta el sobreprecio se utilizó para producir otros bienes o servicios, el reclamante aún tendría que indicar el grado en que los bienes o servicios que compró incorporan el bien o servicio sobrecargado del demandado para demostrar su daño. Por ello señalábamos que existen otros supuestos más complejos que el que aquí nos ocupa.*

*La Comisión consideró justificada la aplicación de presunciones para facilitar la carga de la prueba del demandante comprador indirecto puesto que, una vez que la víctima ha demostrado que hubo una infracción y un sobrecoste, resulta más equitativo que quien infringió la ley asuma los riesgos derivados de la infracción, y no su víctima (CSWP 2008, 218).*

*Por ello la Directiva de daños (cdo. 41) establece que en la repercusión al comprador indirecto debe presumirse a menos que el infractor pueda demostrar de manera creíble a satisfacción del órgano jurisdiccional que la pérdida experimentada no se ha transmitido total o parcialmente al comprador indirecto. Esta presunción iuris tantum se contempla en el mencionado artículo 14.2 de la Directiva de daños. La citada Comunicación de la Comisión relativa a las Directrices destinadas a los órganos jurisdiccionales nacionales sobre cómo calcular la cuota del sobrecoste que se repercutió al comprador indirecto desarrolla los aspectos referidos a su cuantificación. Si bien la Guía Práctica se centra en el sobrecoste, las Directrices abordan específicamente con más detalle la repercusión de dicho sobrecoste. La Guía Práctica y las Directrices deben leerse conjuntamente (apartado 3 de las Directrices)".*

Puesto que, como señala el anterior fundamento jurídico, los mecanismos de fijación de los precios en el sector de los camiones, tal y como se describen en la Decisión, revelan que, en el caso que nos ocupa, el incremento de los precios brutos se trasladó a los precios netos y la demandante adquirió dos camiones fabricados por uno de los Destinatarios de la Decisión en el periodo del cártel, sólo cabe concluir que ha abonado un sobreprecio por la adquisición de los vehículos y, en consecuencia, se considera acreditada la relación de causalidad entre la conducta anti jurídica que se imputa y el daño que se reclama en el presente procedimiento.

## **SÉPTIMO. - CUANTIFICACIÓN DEL DAÑO**

Acreditada la existencia del daño y la relación de causalidad, se ha de cuantificar el coste excesivo pagado por el demandante como consecuencia de la conducta colusoria.

### ***7.1. Posiciones de las partes***

7.1.1. El demandante aporta junto con el escrito de demanda, un informe pericial que concluye, tras realizar el análisis que examinaremos a continuación, que el sobreprecio abonado por el demandante ascendió a la cantidad de 33.222,34 €. Con posterioridad a la contestación a la demanda y antes de la celebración de la audiencia previa al juicio, aporta una “Adenda al informe pericial” que concluye que el importe del sobreprecio asciende a la cantidad de 32.032,07 €.

7.1.2. La parte demandada opone, en síntesis, que la cuantificación del daño realizada por la actora es improcedente.

### ***7.2. Reglas aplicables a la cuantificación de daños***

#### ***7.2.1. Marco general de la cuantificación de los daños***

La reparación de los daños y perjuicios derivados de una infracción de los artículos 101 o 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) pretende devolver a la parte perjudicada a la situación en que habría estado si no se hubieran infringido las normas en materia de competencia, por lo que requiere una comparación entre la situación actual del perjudicado con la situación en la que habría estado de no ser por la infracción. En consecuencia, la cuestión clave en la cuantificación de daños y perjuicios por infracciones contrarias a la competencia es determinar qué habría ocurrido probablemente sin la infracción.

En un supuesto como el que nos ocupa, en el que ha quedado acreditado un daño consistente en el pago de un sobreprecio, la cuantificación del daño debe efectuarse realizando una estimación del precio que se habría abonado sin la infracción para establecer un punto de comparación con el precio realmente pagado por los perjudicados. Como señala la Comisión en la introducción de la Guía Práctica, ese cálculo debe partir de una premisa fundamental: es imposible saber con certeza cómo habría evolucionado exactamente el precio si no se hubieran infringido las normas de competencia, puesto que los precios dependen de una serie de factores e interacciones complejas, a menudo estratégicas, entre los participantes en el mercado que no es fácil estimar. Por ese motivo, la estimación del hipotético escenario sin infracción se basará, por definición, en una serie de supuestos.

Esta circunstancia, unida a la indisponibilidad o inaccesibilidad de datos, determina que la cuantificación del perjuicio en asuntos de competencia esté, por su propia naturaleza, sujeta a importantes limitaciones en cuanto al grado de certeza y precisión que puede esperarse. No puede

haber un único valor «verdadero» del daño sufrido que pueda determinarse sino únicamente las mejores estimaciones basadas en supuestos y aproximaciones. Por ese motivo, los tribunales no exigen un cálculo preciso y/o exacto de los daños y perjuicios, sino que reconocen expresamente este desconocimiento del valor real del daño y tienden a aceptar estimaciones que sean razonables, aunque no perfectas.

7.2.2. Esta es la solución por la que opta la Sala Primera del Tribunal Supremo en la sentencia de 7 de noviembre de 2013 (“cártel del azúcar”) en la que, partiendo de las dificultades inherentes a la cuantificación de los daños en este tipo de procedimientos, concluye que lo exigible al dictamen pericial de cuantificación de daños y perjuicios es que formule una hipótesis razonable y técnicamente fundada sobre datos contrastables y no erróneos. En estos casos, en ausencia de otra hipótesis alternativa que pueda considerarse mejor fundada, la valoración de los daños realizada en dicho informe ha de considerarse razonable y acertada.

Asimismo, la sentencia señala que en estos casos no es suficiente que el informe pericial aportado por el responsable de los daños se limite a cuestionar la exactitud y precisión de la cuantificación realizada por el perjudicado, sino que es necesario que justifique una cuantificación alternativa mejor fundada, pues de lo contrario se estaría contraviniendo el principio jurídico que impone compensar los daños sufridos por la actuación ilícita de otro y la tutela efectiva que debe otorgarse al derecho del perjudicado a ser indemnizado.

Trasladando las consideraciones de la citada resolución al presente caso, debe examinarse la razonabilidad de la hipótesis formulada en el dictamen pericial del demandante, así como del método empleado.

### ***7.3. Metodología y conclusiones del informe pericial que acompaña al escrito de demanda***

7.3.1. El informe pericial de la parte actora llega a la conclusión de que los daños generados a [REDACTED] por el sobreprecio pagado en la adquisición de su vehículo ascienden a la cantidad de 32.032,07 €.

Para calcular el sobrecoste derivado del intercambio de información sobre incrementos de precios de lista brutos, el informe se basa en un estudio elaborado por D. Florian Smuda que, sobre la base de los datos utilizados en el estudio del Sr. Connor, analiza 129 cárteles particularmente nocivos (los denominados “hard-core cartels”) que tuvieron lugar en Europa entre 1945 y 2009 y estima que la media de sobrecostes derivados de estos cárteles es del 20,70% respecto al precio en condiciones de competencia.

7.3.2. Sentado lo anterior, no se pueden asumir las conclusiones del informe pericial de la parte demandante, puesto que una metodología como la descrita, basada en estudios teóricos sobre datos históricos de los cárteles en el pasado, no puede aceptarse como válida.

La cuantificación de daños y perjuicios exige un ejercicio de comparación entre el escenario durante el periodo de infracción y el escenario en ausencia de infracción o contrafactual, lo que exige la realización de un estudio propio y específico que tenga en cuenta las circunstancias del caso. La cuantificación del daño debe presentar un relato de los hechos ocurridos que resulte convincente en torno a hipótesis transparentes, razonables y técnicamente fundadas sobre datos contrastables.

La doctrina científica descarta la utilización de metodologías que, como la que nos ocupa, se basan exclusivamente en estudios sobre los efectos de los cárteles, porque no permiten tomar en consideración las circunstancias del caso concreto y, en consecuencia, conducen a resultados arbitrarios.

Por este motivo, la Guía práctica de la Comisión señala que las conclusiones de los efectos de los cárteles plasmadas en este tipo de estudios en ningún caso pueden sustituir la cuantificación del perjuicio (par. 145) (...) *“estas conclusiones de los efectos de los cárteles no sustituyen a la cuantificación del perjuicio específico sufrido por los demandantes en un asunto concreto”*.

En el caso que nos ocupa, el informe pericial cuantifica el daño basándose exclusivamente en las conclusiones de un estudio teórico (Smuda), limitándose a una mera aplicación automática de la media de sobreprecio (20,70%) que arrojan sus resultados. No realiza una comparación entre el escenario durante el periodo de infracción y el escenario en ausencia de infracción o contrafactual, ni presenta un relato de los hechos que resulte convincente en torno a hipótesis razonables y técnicamente fundadas sobre datos contrastables, por lo que, en definitiva, no puede considerarse que haya efectuado una cuantificación del daño.

#### **7.4. Metodología y conclusiones de la “Adenda al informe pericial”**

7.4.1. La estimación del daño se basa en un análisis empírico que compara los precios brutos de camiones ligeros y furgonetas, con los precios brutos de modelos pesados durante el periodo de la conducta sancionada. En el apartado IV del informe, señala que ambos mercados presentan diferencias, pero también claras similitudes.

A tal efecto, utiliza datos sobre precios brutos de los vehículos industriales y algunas de sus características técnicas, tanto de los fabricantes que participaron en la conducta sancionada como de aquellas que no participaron, datos que ha obtenido de los catálogos anuales publicados por la revista Transporte Profesional (de la Confederación Española de Transportes De Mercancías) en el periodo 1997-2010.

Para estimar los precios contra factuales de los camiones pesados en ausencia de la infracción durante el periodo relevante, utiliza un modelo de regresión múltiple que relaciona los precios brutos de los camiones ligeros y furgonetas y los camiones pesados con una serie de variables ( marca, Masa Máxima Autorizada, potencia en caballos de vapor, restricciones relacionadas con las normativas medioambientales, estimación de efectos fijos de año y unas variables independientes que identifican los camiones afectados por la conducta.

Sentado lo anterior, aplica un modelo de regresión múltiple para calcular el sobrecoste medio y otro para calcular el sobrecoste anual (apartados V. 3 y V.4 respectivamente).

Concluye que durante el periodo de la conducta se produjo un sobrecoste medio de [REDACTED] % que varió, año a año, entre el [REDACTED] % (1997,1998,1999 y 2000) % y el [REDACTED] % (2007). Los sobrecostes aplicados a los años 1997, 1998 y 1999 se corresponden con los del año 2000 porque los resultados que arrojaba el modelo “no son significativos”.

7.4.2. El informe pericial de la demandada apunta una serie de objeciones a la metodología de estimación de los supuestos sobrecostes de la Adenda que llevan a concluir que sus conclusiones son

erróneas. En particular, sostiene que los datos empleados no son adecuados, porque emplea los precios brutos, sin justificar de forma suficiente por qué no se han utilizado los precios netos. Asimismo, el análisis econométrico es incorrecto, dado que: i) no tiene en cuenta las principales diferencias entre los mercados de camiones pesados y los mercados de camiones ligeros y furgonetas; ii) adolece de un problema de identificación, es decir, no permite medir el supuesto sobre coste derivado de la conducta; iii) la interpretación de los resultados es incorrecta.

7.4.3. La valoración del informe pericial obliga a emprender una labor analítica y crítica de su contenido, labor que ha de partir de las explicaciones y los razonamientos contenidos en el mismo. En el caso que nos ocupa, el dictamen presenta lagunas de gran calado en su argumentación que, de por sí, impiden asumir sus conclusiones.

En particular, en lo que respecta a los sobrecostes de los años 1997, 1998 y 1999, el dictamen sostiene que “los resultados no son significativos”, motivo por el cual decide aplicar los resultados del año 2000. Una conclusión tan relevante, puesto que afecta a las tres primeras anualidades del cártel, exigiría una justificación de las razones por las que dichos resultados no se consideran significativos, así como del motivo por el que se ha optado por aplicar el resultado del año 2000.

Asimismo, a pesar de que se reclama el sobrecoste sufrido por el comprador indirecto, el dictamen ha descartado efectuar el análisis con los precios netos de factura, con el argumento de ha efectuado un análisis con las facturas que estaban a su disposición (facturas que afirma no poder aportar “por protección de datos”) y ha concluido que existe una elevada dispersión en los precios netos de compra. Sin embargo, ni el análisis de los precios de compra aparece justificado, ni ese argumento, de por sí y sin una explicación adicional es suficiente para descartar su utilización.

Este extremo afecta también a la metodología empleada. En efecto, en aquellos casos como el que nos ocupa, en los que la demanda se interpone por el consumidor indirecto contra el infractor, la Guía Práctica señala que caben dos planteamientos distintos para cuantificar el sobrecoste (apartados 166 y 167): a) cuantificar el coste excesivo inicial y determinar el índice de repercusión al consumidor indirecto o; b) utilizar los métodos y técnicas expuestas en la propia guía para determinar si el consumidor indirecto en cuestión pago un coste excesivo. En consecuencia, cuando un consumidor indirecto solicita la reparación por el coste excesivo causado por el cártel, este consumidor puede demostrar que hubo un coste excesivo inicial y que ese coste excesivo se le repercutió o bien puede cuantificar el coste excesivo repercutido a su nivel de la misma manera que un cliente directo cuantificaría un coste excesivo inicial, es decir, comparando el precio real que pagó con el precio probable en un escenario sin infracción. En el caso que nos ocupa, el dictamen pericial de la actora parte del precio bruto, por lo que, de acuerdo con la Guía Práctica, tendría que haber procedido a cuantificar el índice de repercusión del coste excesivo o, en caso de considerar -como parece deducirse del dictamen, aunque no se afirma expresamente-, que el índice de repercusión es del 100 % (lo que, según la Guía Práctica, sólo puede acontecer en mercados perfectamente competitivos), haber justificado dicho extremo.

Por último, el dictamen pericial presenta una importante objeción relativa a los datos que ha utilizado para su elaboración, puesto que no se basa en datos recabados y observados por el perito, sino en datos extraídos de una Adenda del informe pericial elaborado por la Dra. [REDACTED]

(informe aportado en el procedimiento judicial seguido ante el Juzgado de lo Mercantil nº 3 de Valencia). Incluso justifica la validez de dichos datos efectuando una transcripción de las observaciones de la Dra. [REDACTED] en dicho dictamen pericial y, por lo tanto, dando por buenas dichas conclusiones sin haber efectuado comprobación alguna.

### **7.5. Estimación judicial del daño**

Pese a las deficiencias o limitaciones apuntadas, el dictamen de la parte actora utiliza un método adecuado, de los admitidos por la ciencia económica para el cálculo del sobreprecio, a saber, el método comparativo con los precios de otro mercado de producto (comparativo sincrónico) y justifica su proceso de análisis, realizando una aproximación “razonable” a la cuantificación del daño.

En supuestos como el que nos ocupa, en los que el informe pericial efectúa una aproximación razonable a la cuantificación de los daños que supera un mínimo estándar de prueba, pero que presenta deficiencias, el órgano judicial está autorizado para acudir a las facultades de estimación del daño.

Así lo señala la sentencia de la Sección 28 de la AP de Madrid 526/2022 de 1 de julio:

*(...) Es en este contexto - sobre la base de una aproximación razonable en la cuantificación que supera el estándar mínimo de prueba pero que, no obstante, presenta deficiencias, que existirán siempre y en todo caso dado que la cuantificación parte siempre de supuestos que crean un escenario alternativo - en el que el tribunal puede acudir a las facultades estimativas de la indemnización.*

*Estas facultades de estimación, como señala la Directiva de daños (cd. 44) tienen por finalidad tanto impedir que no se repare plenamente el perjuicio ocasionado por la inexistencia de un resarcimiento pleno por la infracción del Derecho de la competencia de la Unión o nacional, como evitar que se obligue al infractor a indemnizar daños y perjuicios que no se han sufrido realmente. Y, aunque no resultase de aplicación la Directiva, esta valoración puede efectuarse con arreglo al Derecho interno y conforme al principio de efectividad.*

*No obstante, en relación a la aplicación de estas facultades de estimación, debemos advertir que la STJUE de 22 de junio de 2022, asunto C-267/20, establece (89) que el artículo 17, apartado 1, de la Directiva 2014/104 debe interpretarse en el sentido de que constituye una disposición procesal a efectos del artículo 22, apartado 2, de la citada Directiva y de que en su ámbito de aplicación temporal está comprendida una acción por daños que, aunque se derive de una infracción del Derecho de la competencia que finalizó antes de la entrada en vigor de dicha Directiva, fue ejercitada después del 26 de diciembre de 2014 y después de la entrada en vigor de las disposiciones nacionales que transponen tal Directiva al Derecho nacional.*

*El fundamento de estas facultades se explica en el cdo. 46 de la Directiva. Dada la asimetría de información entre las partes y el hecho de que cuantificar el perjuicio requiere evaluar cómo habría evolucionado el mercado en cuestión de no haber sido por la infracción – que supone una comparación con una situación por sí hipotética, por lo que nunca puede hacerse con precisión – se garantiza que los órganos jurisdiccionales estén facultados para hacer una estimación del importe del perjuicio ocasionado por la infracción. Se evita así que la desestimación de la demanda se justifique en que la cuantificación no es lo suficientemente precisa.*

*La citada STJUE C-267/20 destaca (83) que se trata de una facultad particular atribuida a los órganos jurisdiccionales nacionales en el marco de los litigios relativos a acciones por daños por infracciones del Derecho de la competencia que (81) pretende garantizar la efectividad de las acciones por daños por infracciones del Derecho de la competencia, en particular en aquellas situaciones en las que sería*

*prácticamente imposible o excesivamente difícil cuantificar con precisión el importe exacto del daño sufrido. Añade (82) que dicha disposición tiene por objeto flexibilizar el nivel de prueba exigido para determinar el importe del perjuicio sufrido y subsanar la asimetría de información existente en detrimento de la parte demandante afectada, así como las dificultades derivadas del hecho de que la cuantificación del perjuicio sufrido requiere evaluar cómo habría evolucionado el mercado de referencia si no se hubiera producido la infracción.*

Sentado que se ha de acudir a la facultad de estimación judicial del daño y, a la vista de que ni el informe pericial de la actora, ni el de la demandada ofrecen pautas que puedan auxiliar al órgano judicial en esta labor, la Sección 28 de la AP opta por moderar el porcentaje en el que el demandante ha fijado el sobrecoste y lo reduce a un cinco por ciento para evitar que un informe impreciso pueda generar una cuantificación superior al perjuicio realmente sufrido:

*(...) Las carencias apreciadas en el informe en el que se sustenta la pretensión indemnizatoria, que también deben reconocerse, conducen, como hemos señalado, a evitar que se obligue al infractor a indemnizar daños y perjuicios que no se han sufrido realmente, lo que obliga a moderar el porcentaje en el que se fija el sobrecoste. Por estas razones consideramos que debe reducirse dicho porcentaje a un cinco por ciento del precio a fin de evitar que un informe no suficientemente preciso pueda generar una cuantificación superior a la que corresponde al perjuicio verdaderamente sufrido.*

En el caso que nos ocupa, la parte demandada aporta un dictamen pericial complementario aportando una supuesta cuantificación alternativa con una estimación del sobrecoste en un 1,12 %. Sin embargo, el propio dictamen pericial señala que dicho resultado no es estadísticamente significativo y parte de que los precios de los camiones vendidos durante el periodo de la infracción no fueron diferentes a los precios de los camiones vendidos fuera del periodo de la infracción, es decir, sugiere que la infracción no produjo un aumento de los precios. Formulada en estos términos, no se puede considerar una cuantificación alternativa, sino una reiteración de la hipótesis de la demandada de que el cártel no ocasionó un daño.

Por todo ello y en línea con el criterio de la Secc. 28 de la AP de Madrid debe rebajarse la indemnización reclamada a un cinco por ciento del precio abonado por la demandante para la adquisición de los camiones objeto del presente procedimiento.

#### **OCTAVO. – INTERESES MORATORIOS**

Un principio básico en materia de reparación de daños y perjuicios derivados de una conducta anticompetitivas es el de la reparación íntegra del perjudicado, pues lo que se pretende es devolver al perjudicado a la situación en la que habría estado de no haberse infringido las normas en materia de competencia. Por ese motivo, en la Guía de la Comisión, se incluyen -punto 20- los intereses como parte de esa reparación al ser "elemento indispensable de la reparación" porque así resulta tanto de la jurisprudencia del TJUE -con cita de las Sentencias asunto C-271/91, Marshall, apart 31, y asuntos acumulados C-295/04 a C-298/04, Manfredi, apart 97- como del Libro Blanco sobre acciones de daños y perjuicios por incumplimiento de las normas comunitarias de defensa de la competencia, comprendiendo el devengo la totalidad del periodo comprendido desde la causación del perjuicio por la infracción.

En este sentido, la Secc. 28 de la AP de Madrid (sentencia de 16 de diciembre de 2022, entre otras) ha venido reconociendo a los demandantes en este tipo de procedimientos el derecho a los intereses legales desde la fecha de adquisición del vehículo en los siguientes términos:

*(...) Como establece la STS 123/2015, de 4 de marzo:*

*Esta Sala ha declarado que la obligación de indemnizar en los casos de responsabilidad extracontractual constituye una deuda de valor, pues su finalidad es la de restablecer la situación existente cuando se produjo el daño, por lo que resulta necesario adecuar su cuantía al momento en que el perjudicado recibe la indemnización correspondiente. Así lo han declarado, entre las más recientes, las sentencias de esta Sala núm. 471/2013, de 5 de julio, y 706/2014, de 3 de diciembre. Ello se explica porque en las obligaciones de esta naturaleza, el dinero no está "in obligatione" sino "in solutione", esto es, el dinero no es propiamente el objeto de la obligación (que está constituido por el resarcimiento del daño causado), sino que es el medio de cumplimiento de la obligación.*

*2.-Para conseguir esta adecuación pueden seguirse varios sistemas, y entre ellos, la jurisprudencia ha aceptado tanto la revalorización de la cantidad en la que en su día se cuantificó el daño conforme al IPC, como el devengo de intereses legales.*

*Y desde la perspectiva del Derecho de la Competencia, ya la Comisión advertía la necesaria aplicación de intereses, de conformidad con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia. La concesión de intereses, de conformidad con las normas nacionales aplicables, debe ser considerada como un componente esencial de la indemnización. El objetivo de los tribunales es asegurar que la víctima reciba el valor real de la pérdida sufrida. Por lo tanto, la referencia en la sentencia de 13 de julio de 2006, "Manfredi", asuntos acumulados C-295/04 a C-298/04, al pago de intereses debe entenderse que abarca todo el período desde el momento en que se produce el daño hasta que se paga efectivamente la suma de capital otorgada. (CSWP 2008, 187).*

*Y ya la sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de agosto de 1993, dictada en el asunto C-271/91, "Marshall", declaró que la reparación íntegra no puede prescindir de elementos que pueden reducir su valor, como el transcurso del tiempo. Se trata de un elemento indispensable de la indemnización que debe fijarse conforme a las normas nacionales aplicables.*

Por ese motivo, se ha de reconocer al demandante el derecho a que se le abonen intereses desde la fecha de adquisición del vehículo, momento en el que se pagó el sobreprecio y a partir del cual la parte demandada debe a la perjudicada el daño cuyo importe ha sido objeto de concreción en la sentencia.

A esa suma se le añadirán los intereses del artículo 1108 desde la fecha de interposición de la demanda hasta la presente resolución y los intereses del artículo 576 LEC desde la fecha de la presente resolución hasta su efectivo abono.

#### **NOVENO. -COSTAS**

En cuanto a las costas procesales, en aplicación del art. 394.2 LEC a la vista de la estimación parcial de la demanda, no cabe efectuar expresa imposición de costas.

En virtud de las razones expuestas, de las pruebas analizadas y de los preceptos citados,

### **FALLO**



Estimar parcialmente la demanda interpuesta por [REDACTED] frente a TRATON SE y, en consecuencia, se condena a TRATON SE a abonar a la parte demandante el importe correspondiente al 5 % del precio de adquisición de los vehículos en que se sustenta la demanda, así como al pago de los intereses legales producidos por dicha cantidad desde la fecha de adquisición.

Todo ello sin expresa condena en costas.

Notifíquese esta sentencia a las partes, con expresa prevención de que la misma no es firme, pues cabe contra ella recurso de apelación, que deberá interponerse en el plazo de 20 días contados desde el siguiente a su efectiva notificación.

Así por esta mi sentencia, que dicto, mando y firmo en el día de su fecha, de la cual se dejará testimonio en los autos de su razón, llevándose su original al libro correspondiente, y ejecutoriándose, en su caso, en nombre SM el Rey.

