

NORMALIZACIÓN INDUSTRIAL Y DERECHO COMUNITARIO DE LA COMPETENCIA

Por

SONIA RODRÍGUEZ-CAMPOS GONZÁLEZ
Profesora Titular Interina de Derecho Administrativo
Universidad de Vigo

SUMARIO: I. LA NORMALIZACIÓN INDUSTRIAL: I.1. *Concepto*. I.2. *Contenido y naturaleza jurídica a través de la delimitación de su objeto: las normas técnicas*. I.3. *Objetivos de la normalización industrial: la calidad como punto de atención preferente y su extensión a otros fines de interés público*.—II. EL PANORAMA ACTUAL DE LAS NORMAS DE CALIDAD: CONFIGURACIÓN JURÍDICA VOLUNTARIA Y OBLIGATORIEDAD EN EL MERCADO.—III. NORMAS TÉCNICAS Y RESTRICCIÓN DE LA LIBRE COMPETENCIA: III.1. *Consideraciones previas en torno a la aplicabilidad del Derecho de la competencia en el ámbito de la técnica*. III.2. *La normalización industrial como distorsionadora de la competencia. La posición de las Instituciones europeas*.

I. LA NORMALIZACIÓN INDUSTRIAL

I.1. *Concepto*

La normalización industrial puede definirse como la actividad dirigida a la elaboración consensuada de documentos de referencia de cumplimiento voluntario («especificaciones técnicas» o «normas») en los que se detallan y unifican los parámetros aplicables tanto a los productos industriales como a las propias empresas que los producen, solucionando así los problemas que aparecen repetitivamente en la producción industrial y en las relaciones entre los operadores económicos (1).

(1) En nuestro país pueden verse otras definiciones aportadas por los contados juristas que han abordado la normalización industrial. Según G. FERNÁNDEZ FARRERES, «*Industria*», en el vol. col. *Derecho Administrativo Económico* (dirigido por S. MARTÍN-RETORTILLO), La Ley, Madrid, 1991, t. II, pág. 500, tal término hace referencia a la actividad por medio de la cual se fijan las características técnicas de los productos industriales, atendiendo a su durabilidad, seguridad, fiabilidad e intercambiabilidad, a la vez que determina y especifica los medios técnicos pertinentes para la constatación de que los productos reúnen tales características. Desde otra perspectiva, E. MALARET GARCÍA, *Comentarios sobre el Estatuto de Autonomía de Cataluña*, Institut d'Estudis Autònoms, Barcelona, 1990, vol. II, pág. 518, ha precisado que se trata de «un conjunto de actividades llevadas a cabo por los poderes públicos y los particulares que responden a las siguientes funciones: tutelar intereses públicos irrenunciables referidos a la seguridad, la salud y el medio ambiente; asegurar la compatibilidad entre productos diversos y la conexión con sistema de red; garantizar el producto industrial y por tanto tutelar al consumidor-utilizador del producto; influir en el desarrollo tecnológico y racionalizar el gasto público». Más recientemente, véanse las definiciones aportadas por J. A. CARRILLO DONAIRE, *El Derecho de la seguridad y de la calidad*

En síntesis, tal actividad se manifiesta generalmente en la elaboración, publicación y aprobación de normas técnicas, afirmación que paso a precisar.

I.2. *Contenido y naturaleza jurídica a través de la delimitación de su objeto: las normas técnicas*

Para una mejor comprensión del significado de la normalización industrial se impone aclarar los términos utilizados para definirla. En esta línea, conviene en primer lugar diferenciar entre «especificaciones técnicas» y «normas técnicas», términos que han dado lugar a no pocas confusiones (2).

De acuerdo con lo que establece el párrafo primero del artículo 2.2 del RD 1168/1995, de 7 de julio, sobre remisión de información en materia de normas y reglamentaciones técnicas, una especificación técnica es

«la que figura en un documento en el que se definen las características requeridas de un producto, tales como los niveles de calidad, el uso específico, la seguridad o las dimensiones, incluidas las prescripciones aplicables al producto en lo referente a la denominación de venta, la terminología, los símbolos, los ensayos y métodos de ensayo, el envasado, el marcado y el etiquetado, así como los procedimientos de evaluación de la conformidad».

La Organización Internacional de Normalización (ISO) (3), por su parte, entiende por especificación técnica

industrial, Marcial Pons, Madrid, 2000, pág. 35, y V. ÁLVAREZ GARCÍA, *La normalización industrial*, Tirant lo Blanch, Valencia, 1999, pág. 33. Según este último, dicha actividad es el proceso o la actividad destinada, por un lado, a establecer de forma unificada los criterios técnicos que deben respetar tanto los productos industriales como las propias empresas encargadas de producirlos y, por otro, a fijar un lenguaje común respecto a estos dos campos concretos de actividad.

(2) A. MATTERA, *El Mercado Único Europeo. Sus reglas, su funcionamiento*, Cívitas, Madrid, 1991, pág. 175, ha justificado tales confusiones en la desafortunada traducción española de *spécification technique, norme technique y règle technique*, expresiones que frecuentemente figuran en las Directivas comunitarias.

(3) La ISO (International Organization for Standardization) es el principal organismo de normalización internacional, y agrupa a las entidades normalizadoras de más de cien países miembros. Su finalidad es preparar y publicar normas internacionales para los sectores industriales, con lo cual no sólo facilita la coordinación internacional y la unificación de la industria, sino que reduce y elimina los obstáculos técnicos al comercio. Cabe añadir, por último, que las normas de la ISO son de carácter consensual y voluntarias, como corresponde a simples documentos técnicos procedentes del sector privado. En relación a la ISO pueden consultarse B. COLAS, «Normalisation», en el vol. col. *Accords Economiques In-*

«un documento que define las características requeridas de un producto o servicio, tales como los niveles de calidad o de funcionamiento, la seguridad o las dimensiones, etc. Puede incluir las prescripciones relativas a la terminología, los símbolos, el ensayo y los métodos de ensayo, el embalaje, el marcaje o el etiquetaje. Puede también tomar la forma de un código de buena práctica».

La diferencia más visible entre ambas definiciones es que la de la ISO incluye dentro del referido concepto los «códigos de buena práctica», es decir, las conductas que, originadas y establecidas por los operadores económicos de un concreto sector, son unánimemente aceptadas en las relaciones comerciales y en los procesos productivos (4). Por lo demás, de la lectura de ambos párrafos se extrae, en síntesis, que una especificación técnica es un documento técnico que define y explica las características técnicas del producto o servicio al que se refiere. Entre ellas: dimensiones, tolerancias, niveles de calidad, de seguridad, etc. Además, puede establecer las condiciones productivas y comerciales del bien económico al que se refiere e indicar los métodos de control de cumplimiento de las mismas. Por último, no tiene por qué ser un documento público; al contrario, lo normal es que sea de uso interno de la empresa o fábrica.

La norma técnica, por otro lado, se define en nuestro ordenamiento jurídico en la Ley 21/1992, de 16 de julio, de Industria (en adelante, LI). Su artículo 8.3 entiende por tal término

ternationaux. Répertoire des accords et des institutions, ed. La documentation française-Wilson & Cailleux, París, 1990, pág. 115; J. IGALENS y H. PENAN, *La normalisation*, PUF, París, 1994, págs. 43 y ss., y G. ARIZA DOLIA, *Barreras técnicas al comercio. Normalización, homologación y certificación de productos*, ESIC, Madrid, 1989, págs. 43 a 46.

(4) La común aceptación de estos códigos que nada tienen que ver con normas jurídicas obligatorias plantea relevantes cuestiones para el Derecho, que la doctrina francesa ha abordado ampliamente; pese a su origen convencional y, por tanto, ajeno a la producción normativa de los poderes públicos, se imponen en las relaciones económicas como si de verdaderas normas jurídicas se tratase. Esto demuestra que su consideración normativa real no deriva de su obligatoriedad jurídica directa, sino de su extendida aplicación práctica en los diversos sectores económicos. Sobre el problema del «valor jurídico» de los códigos de buena práctica —estrechamente ligado al pluralismo jurídico—, vid. J. PARDON, «Quelques normes propres au secteur bancaire», en el vol. col. *Le droit des normes professionnelles et techniques*, Bruylant, Bruselas, 1985, págs. 6 y 7. Asimismo, F. OSMAN, *Avis, directives, codes de bonne conduite, recommandations, déontologie, éthique, etc.: réflexion sur la dégradation des sources privées du droit*, en «RTDC», núm. 94, 1995, págs. 509 a 531, y especialmente la pág. 513, donde concreta el significado de estos especiales instrumentos de regulación social; Ch. HANNOUN, *La déontologie des activités financières: contribution aux recherches actuelles sur le néo-corporatisme*, en «Revue Trimestrielle de Droit Commercial», 1989, págs. 417 a 455, y G. FARJAT, «Réflexions sur les codes de conduite privés», en el vol. col. *Le droit des relations économiques internationales. Homenaje a B. GOLDMAN*, Librairies Techniques, París, 1983, págs. 47 a 66.

«la especificación técnica de aplicación repetitiva y continuada cuya observancia no es obligatoria, establecida con participación de todas las partes interesadas, que aprueba un Organismo reconocido, a nivel nacional o internacional, por su actividad normativa».

Este concepto ha sido también recogido por la ISO, que la define como

«la especificación técnica u otro documento accesible al público, establecido con la cooperación y el consenso de todas las partes interesadas, basado en los resultados conjugados de la ciencia, la tecnología y la experiencia, y aprobado por un organismo de actividades normativas reconocido a nivel nacional, regional o internacional».

Combinando ambos conceptos obtendremos las notas características de las normas técnicas, cualidades que servirán tanto para delimitar su significado y diferenciarlas de las mencionadas especificaciones, como para aclarar el contenido y naturaleza jurídica de la actividad de normalización.

En primer lugar, las normas son en esencia «especificaciones técnicas», documentos en los que se recogen características, propiedades y otros requisitos aplicables a un producto o a una empresa (5). Esto significa que nada diferencia a ambas categorías desde el punto de vista del contenido, de ahí que se identifique normalizar con especificar. No obstante, ha de matizarse que aunque una norma es siempre, desde esta perspectiva, una especificación técnica, ésta no siempre alcanza la categoría de norma por las razones que en breve pasaré a exponer.

En segundo lugar, las normas técnicas están llamadas a ser aplicadas repetida y continuamente y se basan en los resultados combinados de la ciencia, la tecnología y la experiencia (6).

(5) El contenido de las normas técnicas son determinaciones de tipo metrológico, dimensional, técnico y cualitativo (incluyendo aquí diversos parámetros como rendimiento, fiabilidad, idoneidad al uso que se destina al bien económico de que se trate, etc.). Con mayor concreción, J. CALAIS-AULOY y F. STEINMETZ, *Droit de la consommation*, 4.^ª ed., Dalloz, París, 1996, pág. 197.

(6) No obstante, G. WIBAUX ha advertido que al sustentarse las normas en los resultados obtenidos en campos tan cambiantes como los señalados, su vigencia temporal es en general limitada porque continuamente es necesario adaptarlas a los adelantos tecnológicos (vid., de este autor, *Le statut juridique de la norme*, en «Revue de la Concurrence», núm. 99, 1997, pág. 34).

En tercer lugar, las normas son «aprobadas por un organismo reconocido, a nivel nacional, regional o internacional, por su actividad normativa» y «establecidas con la cooperación y el consenso de todas las partes interesadas». Han de resultar, pues, de la actividad normativa de una entidad de normalización «reconocida», que habrá de seguir un procedimiento en el que se garantice la participación y el consenso de los agentes socioeconómicos interesados en la elaboración de las normas técnicas, así como de representantes de la Administración (7). Este consenso es esencial a la hora de fijar el contenido de la norma que, de esta forma, cristaliza en un acuerdo de voluntades (8). Ello constituye la mejor garantía de su acierto y aplicabilidad por los operadores económicos.

De aquí se deduce que no son normas otros documentos técnicos —denominados especificaciones técnicas, normas *de facto*, especificaciones de acceso público, códigos de buena práctica, pliegos de condiciones, etc. (9)— resultantes de la concertación entre los agentes económicos que operan en un determinado sector y que, por tanto, carecen del referido consenso general (10). No obstante, pueden adquirir la categoría de norma cuando a la vista de su utilidad el organismo de normalización así lo crea conveniente, supuesto en el que habrán de consensuarse para pasar a ser auténticas normas.

En cuarto lugar, la observancia de las normas no es obligatoria, como corresponde a normas elaboradas y aprobadas por organismos estrictamente privados. Cosa distinta es, como ya se verá, que las

(7) Más exhaustivamente, el Reglamento de la Infraestructura para la Calidad y la Seguridad Industrial, aprobado por Real Decreto 2200/1995, de 28 de diciembre, establece entre las condiciones y requisitos de organización y funcionamiento que deben observar los organismos de normalización: la representación permanente, en sus órganos de gobierno y en los Comités técnicos, de las asociaciones de consumidores y usuarios, agentes económicos interesados y de representantes de la Administración del Estado y de las Comunidades Autónomas. Véase, al respecto, el artículo 10.c), d) e i) del citado Reglamento.

(8) Así lo ha expresado E. GARGALE, *Amministrazione Pubblica e privati nella certificazione di qualità dei prodotti industriali*, en «Informatica e Diritto», 1993, pág. 253. En idéntico sentido, G. CAS y R. BOUT, *Lamy Droit économique*, ed. Lamy, París, 1999, pág. 1783; D. NGUYEN THANH-BOURGÉAIS, *Normalisation*, en «Concurrence. Consommation», ed. Juris-Classeurs, fasc. 870, 8, París, 1990, pág. 4.

(9) Refiriéndose a estos documentos bajo la denominación de *standard di fatto* o *standard di mercato*, M. MARIANI y P. RANCI, *Il mercato interno europeo*, Il Mulino, Bolonia, 1988, pág. 149.

(10) La doctrina ha sido unánime a la hora de establecer la diferenciación entre una norma técnica y cualquier otro documento en función del sujeto que la adopta, de tal forma que no son normas los no procedentes de un organismo de normalización. Vid., por ejemplo, A. PENNEAU, *Règles de l'art et normes techniques*, LGDJ, París, 1989, pág. 40; A. GRECARD, *Normalisation, certification: quelques éléments de définition*, en «Revue d'économie industrielle», núm. 75, 1996, pág. 46; J. CALAIS-AULOY, «Les consommateurs face aux normes techniques et professionnelles», en el vol. col. *Le droit des normes professionnelles et techniques*, Bruylant, Bruselas, 1985, pág. 449.

fuerzas del mercado las impongan *de facto* a la hora de la comercialización.

En quinto lugar, la norma técnica debe ser accesible al público. Este requisito se justifica, por una parte, en el hecho de que se dirigen a los agentes del mercado, que en su actividad necesitarán aplicarlas; por otra, en que tal utilización afecta a los consumidores y usuarios de los bienes normalizados, que tienen derecho a saber qué es lo que adquieren (11). En consecuencia, la publicidad y disponibilidad son condiciones indispensables de las normas; de ahí que entre las obligaciones que impone a los organismos de normalización la normativa vigente (en concreto, el Reglamento de la Infraestructura para la Calidad y la Seguridad Industrial, aprobado por Real Decreto 2200/1995, de 28 de diciembre), se establezcan una serie de medidas en garantía de aquéllas (12).

Así caracterizadas las normas técnicas, objeto y razón de ser de la normalización, se deduce respecto de ésta que se trata de un sistema voluntario que se instrumenta a través de unos documentos de origen privado cuya aplicación viene garantizada por el consenso en el que descansa su elaboración y aprobación. Dicho esto, cabe concluir que la normalización industrial se fundamenta, primero, en la autorregulación normativa por los propios agentes del mercado, por lo que su naturaleza jurídica es estrictamente privada; segundo, en el consenso de dichos sujetos, consenso del que depende la eficacia y legitimidad del sistema. Sólo en la medida en que los productores aplican esas normas voluntariamente y los operadores económicos las recogen en sus acuerdos comerciales, la normalización es eficaz (13).

(11) Además, según E. MALARET GARCÍA, *Una aproximación jurídica al sistema español de Normalización de productos industriales*, en el núm. 116 de esta REVISTA, 1988, pág. 302, la información pública sirve de mecanismo que facilita la participación.

(12) Por ejemplo, tales organismos deben editar y publicar, al menos una vez al año, un catálogo de normas españolas actualizado —art. 11.j)—. También han de disponer de un fondo documental de textos actualizados de normas españolas para su consulta gratuita, así como atender las peticiones de información que se realicen sobre las normas o proyectos de normas —art. 11.k)—.

(13) En este sentido, J. PERNOLLET ha señalado que «al ser voluntaria la aplicación de la norma, el consenso y la transparencia garantizan su valor e interés» (*Le processus d'élaboration des normes techniques aux plan national, communautaire et international*, en «Les Petites Affiches», núm. 18, 1998, pág. 38). Indicando también la importancia del consenso como garante de la eficacia del sistema, D. BENEZECH, *La norme: une convention structurant les interrelations technologiques et industrielles*, en «Revue d'économie industrielle», núm. 75, 1996, pág. 28; PENNEAU, *Respect de la norme et responsabilités civile et pénale de l'homme de l'art*, en «Les Petites Affiches», núm. 18, 1998, pág. 28.

I.3. *Objetivos de la normalización industrial: la calidad como punto de atención preferente y su extensión a otros fines de interés público*

Limitada en sus orígenes a asegurar la compatibilidad e intercambiabilidad de los productos y de sus componentes, en los últimos tiempos las normas técnicas se han multiplicado para valorar la calidad de los productos e incluso de los procesos y equipos industriales (14). Esto ha sido posible gracias a algo inherente a la actividad de normalizar: la especificación o descripción detallada de las características cualitativas y técnicas que ha de reunir el bien al que se refiere. Tal especificación contenida en las normas las convierte en expresión medida de las características, de los rendimientos, de la eficacia para el fin al que el producto o el servicio se destinan; en suma, «perfectos parámetros de evaluación de la calidad» (15). Esto explica que el objetivo fundamental de la normalización —entendida como generación y aplicación de normas que contienen especificaciones técnicas— sea la mejora de la calidad y, en consecuencia, el incremento de la competitividad de productos, servicios y empresas (16).

En lo que a los primeros respecta, las normas técnicas son indispensables para establecer las cualidades óptimas que deben reunir (definiendo los niveles que deben alcanzar de fiabilidad, duración, mantenimiento, etc.). Además, el uso de la normalización se ha extendido progresivamente a las propias empresas, donde ha alcanzado primero a la función productiva, después a su organización interna y, más recientemente, a la gestión de su impacto en el medio ambiente. Y es que, en dicho ámbito, observar las normas técnicas se

(14) Sobre los orígenes y posterior evolución de la normalización industrial, vid. CARRILLO DONAIRE, *El Derecho de la seguridad...*, op. cit., págs. 69 y ss. Además, puede consultarse mi libro *Calidad industrial e intervención administrativa*, en prensa. En la literatura comparada cabe remitir a P. ANDREINI, «La normativa tecnica tra sfera pubblica e sfera privata», en el vol. col. *La normativa tecnica industriale. Amministrazione e privati nella normativa tecnica e nella certificazione dei prodotti industriali* (dirigido por G. CALA, G. ELIAS y F. A. ROVERSI-MONACO), Il Mulino, Bolonia, 1995, págs. 45 y ss. Asimismo, véase J. REPUS-SARD, *Les normes techniques au service de la construction européenne*, en «Revue du Marché Commun et de l'Union Européenne», núm. 396, 1996, págs. 222 y ss.

(15) F. ANCORA, *Normazione tecnica e certificazione di qualità. Elementi per uno studio*, en «Il Consiglio di Stato», núm. 10, 1994, pág. 1563. También en relación a las normas técnicas como instrumentos de la calidad, CALAIS-AULOY y STEINMETZ, *Droit de la consommation*, op. cit., pág. 197.

(16) Argumentando que la calidad es imprescindible para incrementar la competitividad industrial y ocupar un lugar en el mercado, vid. M. RODRÍGUEZ GONZÁLEZ-MATEO, *Las entidades de inspección y control reglamentario. Antecedentes, desarrollo y perspectivas*, en «Economía Industrial», núm. 285, 1992, pág. 45. Asimismo, PENNEAU, *Règles de l'art...*, op. cit., pág. 171, donde significativamente afirma que la normalización se dirige a la mejora de la competitividad de productos y servicios mediante la mejor definición de la calidad que deben presentar.

considera un requisito ineludible para lograr una mejora global en el proceso de producción y en las unidades empresariales, marco en el que se han popularizado términos como «calidad total», «sistema de calidad» o «gestión integrada de la calidad» (17). Estos conceptos de índole económica han sido adoptados en el espacio internacional gracias a la labor de la ISO; tienen en común referirse a un modo de organización y gestión empresarial que se sustenta en una lógica de calidad utilizada como factor estratégico, y esto no sólo por las ventajas competitivas que ofrece, sino porque conlleva optimización de productos, simplificación de procesos y disminución de costes (18). Tales beneficios justifican el generalizado empleo de la serie normativa ISO 9000, dirigida a proporcionar un marco referencial para establecer sistemas de gestión de la calidad en las empresas y organizaciones (19).

A mayor abundamiento, también en el seno de las empresas las normas técnicas han alcanzado a los sistemas de ecogestión y ecoauditoría, o, lo que es lo mismo, herramientas de protección ambiental cuyo objetivo es la mejora de la organización interna que evite repercusiones indeseadas. Es aquí donde operan las normas de la serie ISO 14000, orientadas a la normalización internacional de los sistemas de gestión medioambientales y a proteger el medio ambiente (20).

(17) «Sistema de calidad» hace referencia, según la norma internacional ISO 8402, al «conjunto de la estructura de la organización, de responsabilidades, de procedimientos, de procesos y de recursos para llevar a cabo la gestión de calidad». Por otro lado, «gestión de la calidad», «gestión integrada de la calidad» y «calidad total» (traducción de la extendida expresión anglosajona *Total Quality Management*) vienen a significar lo mismo, ya que implican un específico modo de gestión empresarial que obedece a normas de calidad.

(18) De hecho, los denominados «costes de la no calidad en la empresa» derivan de la inexistencia de un buen sistema de gestión de la calidad (abarcan, entre otros, los retoques de piezas, defectos, controles, retornos de clientes, costes de garantías y seguros, *stocks* de seguridad, deterioro de la imagen de la marca, etc.) Estos costes vienen siendo considerados entre el 15 y el 20% del volumen de negocio como valor medio, según consta en M. BARCELÓ, *Un sistema integrado de calidad industrial para España*, en «Economía Industrial», núm. 247, 1986, pág. 25.

(19) Cabe señalar, en una breve aproximación al contenido de las ISO 9000, que en esta serie normativa se integran tres grupos: en el primero de ellos se establecen las líneas directrices del sistema de gestión y aseguramiento de la calidad en la empresa. El segundo está formado por un conjunto de tres normas, las normas ISO 9001, 9002 y 9003, todas ellas dirigidas a un aseguramiento externo de la calidad. Son, en esencia, normas de tipo contractual que la ISO pretende que sean utilizadas como medio de vínculo legal entre proveedor y clientes externos para que cualquier proveedor de productos/servicios asegure que su sistema de gestión se rige bajo criterios de calidad. Por último, el tercer grupo está integrado por la norma ISO 9004, que trazan un modelo orientado a lograr la eficacia de la gestión interna de la calidad dentro de la propia organización empresarial. Son una especie de guías que los industriales deben seguir si quieren contar con un eficaz sistema de aseguramiento de la calidad en sus instalaciones. Vid. ÁLVAREZ GARCÍA, *La normalización industrial*, op. cit., págs. 43 y 44.

(20) Diversos organismos de normalización nacionales han elaborado normas con este objetivo: AFNOR en Francia ha adoptado la NF X 30-200; la BSI (British Standards Institution) ha elaborado la norma británica 7750; por último, España las normas UNE 77-801 y

Pero no se agotan aquí los objetivos que persigue la normalización en la actualidad, pues aunque las normas técnicas siguen encontrando en la calidad industrial su «natural acomodo» (21) han extendido su radio de acción a otros ámbitos. Me refiero, por ejemplo, al de la seguridad industrial. En absoluto son infrecuentes las normas técnicas que contienen especificaciones de seguridad referentes a productos e instalaciones industriales, si bien en este caso tales requisitos aparecen recogidos en diversas normas jurídicas denominadas «reglamentos o reglamentaciones técnicas» (22).

En suma, la normalización industrial se asocia en la actualidad a una amplia gama de fines y diversos intereses. Aquí es precisamente donde radica su valor pues, siendo un sistema voluntario, su creciente utilización y el sorprendente desarrollo que ha experimentado en los últimos años se debe a las múltiples ventajas que reporta a los empresarios, a los consumidores y usuarios, y a los poderes públicos. Veamos, pues, en qué consisten los beneficios que para los sujetos mencionados derivan del empleo de dicha técnica.

En lo que a los *fabricantes* respecta, la normalización se traduce en un notable aumento de ingresos por las siguientes razones: en primer lugar, la observancia de las normas técnicas incrementa la productividad y disminuye sensiblemente los costes de producción. Sólo aplicándolas es posible la compatibilidad e intercambiabilidad de

77-802, destinadas a la ecogestión y a la ecoauditoría, han sido producto de la actividad de AENOR. Vid., sobre la proliferación de esta normativa medioambiental en las empresas y sus aplicaciones, M. TARRÉS VIVES, *Los sujetos privados en la gestión y auditoría medioambiental comunitaria. Su desarrollo en la umweltaudügesetz alemana*, en el núm. 145 de esta REVISTA, 1998, págs. 511 y ss.; A. NOGUEIRA LÓPEZ, *Ecoauditorías, intervención pública ambiental y autocontrol empresarial*, Marcial Pons, Madrid, 2000; ÁLVAREZ GARCÍA, *La protección del medio ambiente mediante las técnicas de la normalización industrial y de la certificación*, en «REDA», núm. 105, 2000, págs. 60 y ss.

(21) J. ESTEVE PARDO, «El componente técnico del derecho del medio ambiente. Limitaciones y posibilidades de los entes locales», en el vol. col. *Derecho del Medio Ambiente y Administración Local*, Cívitas, Madrid, 1996, pág. 455.

(22) También la denominación de estas normas jurídicas que recogen estipulaciones técnicas ha dado lugar a no poca confusión, por lo que a efectos conceptuales no estará de más concretar el significado de estos términos. Por *reglamento técnico* ha de entenderse una concreta fuente formal: las disposiciones de carácter general aprobadas por las Administraciones públicas competentes en el ejercicio de la potestad reglamentaria. En ocasiones reciben la denominación de «reglamentos de seguridad», pues tradicionalmente los poderes públicos han venido haciendo uso de dicha potestad para describir con detalle los requisitos técnicos que deberían cumplir por motivos de seguridad los productos e instalaciones industriales. Por su parte, el término *reglamentación técnica* hace referencia a cualquier norma obligatoria, de cualquier rango, que proceda de una instancia pública con capacidad normativa. Se incluyen aquí desde la Ley hasta las Órdenes ministeriales y disposiciones de rango inferior que recogen especificaciones técnicas relativas a dimensiones, tolerancias, etc. Explicando las diferencias entre ambos conceptos, así como el alcance y preferente utilización del término «reglamentación técnica» en el ordenamiento comunitario, CARRILLO DONAIRE, *El Derecho...*, op. cit., págs. 314 y ss. En exclusiva referencia a los reglamentos de seguridad, vid. M. IZQUIERDO CARRASCO, *La seguridad de los productos industriales*, Marcial Pons, Madrid, 2000, págs. 188 y ss.

materiales y la reducción de la variedad «inútil» (23) de productos, con lo que se consigue un mayor tamaño de los lotes de fabricación y ahorrar materias primas y energía (24). En segundo lugar, la normalización hace que los procesos industriales sean más sencillos y rápidos, ya que trabajar con productos industriales normalizados es más fácil que con productos individualizados. Esta afirmación se verifica en la menor complejidad de los controles sobre los productos, pues el mismo procedimiento de control sirve para todos los productos normalizados. Desde otra perspectiva, la normalización industrial simplifica la gestión de compras al posibilitar un lenguaje común entre suministradores y fabricantes del mismo sector (25). Las relaciones comerciales entre esos agentes son más sencillas y fluidas si se utilizan normas técnicas para concretar las características de los materiales y componentes que los últimos precisan para abastecerse y desarrollar su actividad. Estas mismas normas mejoran el diseño en la fabricación y garantizan el grado de calidad y seguridad que el mercado reclama, con lo que la normalización se convierte en una insustituible herramienta promocional que proporciona a las empresas el prestigio que necesitan para comercializar sus productos y ser más competitivas (26). Por último, la normalización contribuye al desarrollo tecnológico de las empresas e incrementa sus posibilidades de exportación. Puesto que las normas técnicas introducen los más avanzados criterios técnicos respecto de la materia que tratan, la exportación, medio fundamental de crecimiento empresarial, pasa por el empleo de aquéllas. En este aspecto, el conocimiento y la incorporación de los estándares técnicos que se aplican en el extranjero es una de las principales claves para la apertura de los mercados internacionales.

Desde el punto de vista de los *consumidores y usuarios*, la normalización proporciona una serie de beneficios que elevan de forma di-

(23) Se adopta aquí la terminología utilizada por IGALENS y PENAN para hacer referencia a los productos que no ofrecen ventaja alguna para el cliente (*La normalisation*, op. cit., págs. 78 y 79).

(24) En este aspecto, resulta significativo el Preámbulo del derogado Real Decreto 1614/1985, de 1 de agosto, por el que por primera vez se regulaban en nuestro ordenamiento las actividades de normalización y certificación de modo general y sistemático. En él se afirmaba: «Las técnicas de racionalización del trabajo y de reducción de los costes de producción han puesto de manifiesto las ventajas que se derivan de utilizar, en la mayor medida posible, materiales y productos normalizados. Ello favorece la intercambiabilidad entre elementos análogos, reduce los almacenes de productos intermedios y permite beneficiarse de las economías a escala».

(25) Así lo han señalado R. MARTÍN MATEO, *Nuevos instrumentos para la tutela ambiental*, Trivium, Madrid, 1994, pág. 39, y MALARET GARCÍA, *Una aproximación...*, cit., págs. 289 y 290.

(26) Vid., en este sentido, CALAIS-AULOY y STEINMETZ, *Droit de la consommation*, op. cit., pág. 197. Asimismo, CAS y BOUT, *Lamy Droit économique*, op. cit., pág. 1781.

recta su calidad de vida. Así, la normalización contribuye a que el público esté adecuadamente informado y protegido al elegir sus compras. Al definir las normas técnicas las características de productos y servicios, garantizar su fiabilidad, la aptitud máxima del empleo al que se destinan y una duración apropiada, el comprador tiene la posibilidad de obtener la mayor calidad en lo que busca a un precio razonable (27); por otra parte, la normalización hace que se pueda producir en mayor cantidad, mejor y más barato, por lo que los productos normalizados son más accesibles a un mayor número de personas; finalmente, el ya aludido lenguaje común entre fabricantes y clientes que resulta de la utilización de normas agiliza notablemente sus compras y pedidos.

También la normalización beneficia a los *poderes públicos*, pues simplifica la ejecución de sus funciones y contribuye a la mejor protección del interés general. Para empezar, esta técnica permite promover de manera eficaz la seguridad y la salud de los ciudadanos, la protección del medio ambiente y la mejora de la calidad de los servicios y de los productos industriales, favoreciendo así un progresivo incremento de la calidad de vida; además, la normalización es un mecanismo apto para el ahorro de recursos energéticos y de materias primas, pues, como ha explicado algún autor, el conocimiento de los consumos permite una mejor gestión para incrementar su rendimiento y posibilidades (28); a otro nivel, las normas técnicas simplifican la vida económica del país y las relaciones comerciales en el ámbito internacional porque posibilitan bases contractuales y referencias técnicas comunes. Tal simplificación redundaría en el incremento de la riqueza del país (29).

Desde otro punto de vista, como uno de los mayores agentes económicos, gestores y consumidores del país, la Administración participa con la normalización de las mismas ventajas que los empresarios. La referencia a normas mejora y facilita la contratación pública porque agiliza la elaboración de los pliegos de condiciones técnicas, permite la racionalización y ordenación de las compras públicas, mejora los equipamientos y servicios de la Administración y, además, proporciona la garantía de que los productos y servicios contratados reúnen los adecuados niveles de calidad y seguridad. Resumiendo, la Administración utiliza las normas técnicas en su faceta

(27) CAS y BOUT, *Lamy Droit économique*, op. cit., pág. 1781. También destacando la importancia de las normas técnicas en la protección de los consumidores, D. FERRIER, *La protection des consommateurs*, Dalloz, París, 1996, pág. 33.

(28) M. BARCELÓ y J. CONTRERAS, *Diseño de una política de normalización en España*, en «Economía Industrial», núm. 247, 1986, pág. 43.

(29) ÁLVAREZ GARCÍA, *La normalización industrial*, op. cit., pág. 64.

de operador económico del mismo modo que los particulares en sus relaciones comerciales. No obstante, a diferencia de éstos, no puede elegir entre si las incluye o no en sus contratos normas elaboradas por los organismos de normalización; la referencia a normas es obligatoria en la contratación pública de todos los miembros de la UE (30), obligación que en el caso español se recoge en el artículo 53 de la Ley 13/1995, de 18 de mayo, de Contratos de las Administraciones Públicas, y, complementariamente, en el artículo 20.6 de la LI. Más aún, según el primero de los preceptos mencionados, la Administración debe seguir un estricto orden de preferencia entre la diferente normativa técnica cuando redacta los pliegos de prescripciones técnicas en sus contratos.

Para el interés general, esa obligada remisión a normas tiene trascendentales consecuencias. Dado el inmenso volumen de la contratación pública, la Administración orienta en una determinada dirección la política industrial al condicionar sus compras al cumplimiento de los requisitos establecidos en la normativa escogida. Desde este enfoque, la normalización constituye en manos de los poderes públicos un poderoso y flexible instrumento para la puesta en marcha de una determinada política industrial y, en definitiva, de la política económica general del Estado, con la ventaja de que, al participar en el foro normalizador los agentes económicos interesados, se consigue una responsabilidad colectiva o solidaria en la aplicación de las directrices de esa política (31).

A estos datos resta tan sólo añadir que de la obligatoria remisión a normas técnicas en los contratos públicos resultan otro tipo de ventajas para la ciudadanía europea. Dado que la política comunitaria mantiene dicha obligación en todo el territorio de la UE, otra finalidad es facilitar la apertura de la contratación pública, posibilitando que las empresas europeas puedan acceder a las convocatorias de cualquier Estado miembro en condiciones de igualdad; se evita

(30) IGALENS y PENAN, *La normalisation*, op. cit., pág. 81.

(31) Sobre la relevancia de la inclusión de las normas técnicas en las compras públicas y su repercusión en la política industrial, vid. F. GAMBELLI, *Aspects juridiques de la normalisation et de la réglementation Technique européenne. Guide sur le droit technique et la normalisation*, Eyrolles, París, pág. 163; ÁLVAREZ GARCÍA, *La normalización industrial*, op. cit., págs. 198 a 200. Con anterioridad a estos trabajos y a la promulgación de la LI, ya MALARET GARCÍA y FERNÁNDEZ FARRERES habían advertido la importancia de la inclusión en la contratación pública de unas normas denominadas «oficiales» por el entonces vigente RD 1614/1985, de 1 de agosto, de ordenación de las actividades de normalización y certificación (vid., de los autores citados, *Una aproximación...*, cit., págs. 303 y 304, e «Industria», cit., pág. 505, respectivamente). Cabe añadir, al margen de la importancia de la normalización en este tema, que la relevancia de las compras públicas en el diseño de una política industrial y su carácter orientador de la producción ha sido abordado en varias ocasiones por la doctrina. Baste ahora con remitir a MARTÍN MATEO, *Derecho Público de la Economía*, CEURA, Madrid, 1985, pág. 57.

así que los poderes públicos nacionales puedan prohibir el acceso a sus mercados con intenciones proteccionistas. Por otro lado, la ampliación del ámbito de contratación a toda la Comunidad tiene como importante consecuencia la creación de economías de escala en la industria europea, lo que conlleva un incremento de su productividad y una mayor competencia empresarial que ha de ocasionar una mejora de la calidad y una bajada de precios. Por tanto, con tal política se beneficia no sólo a los compradores públicos, sino a todos los ciudadanos de la Unión. Además, la apertura de la contratación pública a la libre competencia en la Comunidad es fundamental para consolidar el mercado interior (32).

II. EL PANORAMA ACTUAL DE LAS NORMAS DE CALIDAD: CONFIGURACIÓN JURÍDICA VOLUNTARIA Y OBLIGATORIEDAD EN EL MERCADO

Si algo tienen en común hoy en día las empresas de todo el mundo, eso es, sin lugar a dudas, la búsqueda de la calidad. La aproximación a este concepto viene inducida, en la mayoría de los casos, por la necesidad de ser competitivos en el marco de una concurrencia abierta y por la presencia de unos consumidores y usuarios mejor informados y, por ende, más exigentes. En este contexto, ofrecer calidad es irrenunciable para cualquier empresario que quiera posicionarse en un mercado como el actual (33), altamente globalizado e interdependiente, y donde el precio ya no es el único factor de interés por parte de los compradores. Es más, un alto número de éstos prefieren pagar más por productos y servicios que les ofrecen una mayor fiabilidad (34).

Pese a este evidente auge de la calidad industrial, la vigente LI de-

(32) En relación a las ventajas derivadas de la obligatoria referencia a normas técnicas en los contratos públicos en Europa y, en concreto, sobre la positiva incidencia de tal obligación en el incremento de la competitividad de la industria europea, vid. IGALENS y PENAN, *La normalisation*, op. cit., pág. 81. Adicionalmente, sobre su beneficiosa repercusión en la construcción del mercado único, véase M. BALLBÉ y C. PADRÓS, *Estado competitivo y armonización europea*, Ariel, Barcelona, 1997, pág. 121.

(33) Destacando la calidad como factor diferenciador de éxito en el mercado, vid. C. DE ANDRÉS, *Calidad y seguridad industrial*, en «Economía Industrial», núm. 285, 1992, pág. 21; MALARET GARCÍA, *Una aproximación...*, cit., pág. 290; J. CHAMPIGNEULLE-MIHAILOV, *Les conflits relatifs a l'utilisation des normes par les professionnels*, en «Les Petites Affiches», núm. 18, 1998, pág. 24.

(34) La veracidad de esta afirmación puede corroborarse en el «Especial Calidad» incluido en el periódico «La Voz de Galicia» de 9 de noviembre de 2000, págs. 1 a 12, y, más concretamente, en estudios de mercado que ratifican la realidad de la referida tendencia. Aludiendo a éstos y recogiendo las cifras que arrojan, R. NAZ PAJARES, «AENOR: diez años apoyando la calidad», en el vol. col. *Anuario de Calidad 1996*, ed. Negocios y Arthur Andersen, Madrid, 1996, págs. 36 y 37.

dica a esta materia una escasa regulación específica. Aun reconociendo en su Exposición de Motivos su importancia creciente en el contexto internacional, el capítulo II del título III regula la calidad industrial con dos únicos preceptos (el art. 19 y el 20 de la LI) e insta para ella un sistema cuya ordenación es un tanto imprecisa (35). Para saber qué debe entenderse por «calidad» hay que retroceder al artículo 8, que recoge de forma genérica los conceptos utilizados en ese título sin concretar, ni tan siquiera, el objeto de la regulación. Por lo demás, la Ley se limita a determinar los agentes que intervendrán controlando y certificando la concurrencia o no de las satisfactorias condiciones de calidad. Con este objetivo, la lista que establece comprende organismos de normalización, entidades de acreditación y de certificación, entidades auditoras y de inspección y, por último, laboratorios de ensayo y de calibración industrial. Cualquiera de estos agentes, según dispone el artículo 19.2 de la LI, «cuando actúan en el ámbito de la calidad industrial, y por tanto voluntario, (...) deberán estar constituidos y operar de forma que se garantice la imparcialidad y competencia técnica de sus intervenciones».

Resulta así que el sistema instaurado para la calidad industrial es voluntario, por lo que los industriales pueden elegir si desean o no adherirse a él. De acuerdo con ese carácter, los parámetros o estándares técnicos que han de observarse para operar en dicho sistema son, como ya nos consta, no vinculantes. Estas normas son la «auténtica matriz del sistema de calidad», por cuanto lo principal de éste es que se dirige a comprobar y verificar la observancia de tales prescripciones técnicas (36).

La adecuación a las correspondientes especificaciones por parte de una empresa, producto o servicio es comprobada y, en su caso, declarada por entidades privadas e independientes cuya competencia técnica ha de ser previamente reconocida por una entidad de acreditación (37). Dicha labor de garantía se dirige a verificar el cumpli-

(35) Una aproximación a la misma puede verse en C. PADRÓS REIG, *Actividad administrativa y entidades colaboradoras*, Tecnos, Madrid, 2001, págs. 53 y ss.

(36) J. ESTEVE PARDO, *Técnica, riesgo y Derecho. Tratamiento del riesgo tecnológico en el Derecho ambiental*, Ariel, Barcelona, 1999, pág. 133.

(37) Según se desprende del artículo 8.11 de la LI, esa acreditación es «el reconocimiento formal de la competencia técnica de una entidad para certificar, inspeccionar o auditar la calidad, o de un laboratorio de ensayo o de calibración industrial». La previa acreditación es imprescindible para que puedan ser habilitadas —esto es, para que puedan desempeñar las actividades que les son propias— las entidades de certificación, así como los laboratorios de ensayo y los de calibración. Incluso los Organismos de Control que operan en el ámbito de la seguridad industrial necesitan ser acreditados, si bien en este caso, y a diferencia de los agentes de la calidad, se requiere también autorización administrativa. Para el estudio de los requisitos exigidos para la constitución y habilitación de dichos Organismos, vid. FERNÁNDEZ FARRERES, *La infraestructura organizativa para la calidad y la se-*

miento de los criterios de calidad recogidos en las normas técnicas mediante un procedimiento privado al que se denomina certificación voluntaria o marcado de calidad, siendo el fabricante el que elige si quiere que una entidad especializada certifique sus productos o incluso sus procedimientos de producción (38). En el caso de que así sea y se compruebe que satisfacen tales criterios, obtendrá un certificado de conformidad que le permitirá exhibir una marca comercial de calidad.

En suma, desde una perspectiva jurídica, lo que caracteriza a la calidad industrial es, por un lado, la voluntariedad en su cumplimiento —que constituye su nota jurídica más relevante— y, por otro, su instrumentación a través de la normalización y la certificación.

Dejando ahora el plano teórico para centrarnos en lo que sucede en la práctica, resulta que, al haberse convertido la calidad en primordial para los ciudadanos, desde cualquier sector de la vida económica se impone recurrir a la normalización y a la certificación. En primer lugar, los empresarios acuden a la normalización porque «establece los criterios de calidad que deben aplicar» (39), o, en otras palabras, constituye el necesario soporte técnico para alcanzar un nivel óptimo de aquélla.

Sin duda alguna, la normalización es fundamental para los fabricantes porque ajustando su producción a normas que contienen criterios de calidad incrementan sus ventas. En sentido contrario, cabe pensar que al aparecer la norma como un índice de calidad para el comprador, todo competidor que se aparte de ella se enfrentaría, en principio, a una desventaja en su actividad (40). Por tanto, las normas se respetan, en primer lugar, por la necesidad de estar a la altura de otros productos concurrentes en el mercado; en segundo lugar, porque sólo así puede obtenerse la certificación y la consiguiente marca de calidad, un distintivo que crecientemente reconocen y demandan los compradores (41). Es más, este tipo de marcas se han

guridad industrial y el fenómeno del ejercicio por los particulares de funciones públicas de inspección y control, en «Revista Aragonesa de Administración Pública», núm. 13, 1998, págs. 54 y ss. Además, resulta inexcusable remitirse al libro de IZQUIERDO CARRASCO, *La seguridad...*, op. cit., págs. 471 y ss.

(38) Véase V. LANDES, «Normes techniques et certifications», en *Europe*, ed. du Juris-Classeur, fasc. 560, 11, París, 1997, pág. 15. Añade además esta autora que, cuando se trate de certificar un procedimiento de producción, la entidad competente deberá examinar y aprobar el sistema de gestión de la calidad del fabricante y realizar controles periódicos.

(39) GREINARD, *Normalisation, certification...*, cit., pág. 46.

(40) CAS y BOUT, *Lamy Droit économique*, op. cit., pág. 1783.

(41) Vid., sobre la importancia de las normas y las certificaciones de calidad en el mercado, CALAIS-AULOY y STEINMETZ, *Droit de la consommation*, op. cit., págs. 196 y 197.

convertido en algunos países en incomparables vectores de penetración en el mercado (42).

El resultado de todo ello es que las normas técnicas «actúan como definidoras de los productos que entran en el mercado y dictan las reglas de juego para sus miembros potenciales, definiendo su extensión» (43). Los productores se sienten obligados a adaptar ya no sólo sus mercancías, sino el propio sistema productivo, a las exigencias de la calidad y de sus normas, ya que de lo que en definitiva se trata es de «producir mejor» que las empresas competidoras. Para ello acuden frecuentemente a las normas de la serie ISO 9000, útiles como patrones que, de acuerdo con estándares prefijados, sirven de guías para establecer sistemas de gestión de la calidad. De hecho, su observancia viene cada vez más exigida por los clientes, que asocian estas normas ISO a calidad de los productos suministrados y a seriedad y fiabilidad del fabricante, constituyendo, por tanto, un rentable instrumento de publicidad del nombre de la empresa y de sus productos.

Abundando en las razones que avalan el extendido empleo de la normalización, debe tenerse en cuenta que la referencia a las normas técnicas es, en la Unión Europea, obligatoria en la contratación pública. Las Administraciones, obligadas a remitirse a la normativa técnica en los pliegos de condiciones de sus contratos, exigen a sus contratistas y suministradores certificaciones que garanticen que sus productos o su sistema de producción se ajustan a los estándares de calidad que describen las normas aprobadas por los organismos de normalización.

Por estos motivos, las normas técnicas son actualmente el más usual punto de referencia en las relaciones comerciales entre compradores, públicos y privados, y productores. Sucede así que aunque no son obligatorias, jurídicamente hablando, para las empresas, adquieren en la práctica fuerza vinculante como consecuencia de su frecuente inclusión en los clausulados de los contratos entre los fabricantes y sus proveedores y subcontratistas (44).

(42) Así sucede en Francia, como ha indicado CHAMPIGNEULLE-MIHAILOV, *Les conflits relatifs...*, cit., pág. 24.

(43) MALARET GARCÍA, *Una aproximación jurídica...*, cit., págs. 295 y 296.

(44) La doctrina ha señalado que estas normas de origen privado adquieren en la práctica fuerza vinculante como consecuencia ya no sólo de su extendida inclusión en los acuerdos entre los agentes económicos del sector afectado, sino por un seguimiento masivo en el mercado que las convierte en obligatorias *de facto*. Vid., en este sentido, A. BETANCOR RODRÍGUEZ, «Sobre la liberalización de la ordenación de la calidad industrial, la sustitución de la homologación y discrecionalidad administrativas por la homologación y discrecionalidad privadas y el desconocimiento por el TDC de principios básicos del Derecho Administrativo sancionador», en el vol. col. *Anuario de la competencia 1996*, Marcial Pons, Madrid, 1998, pág. 244; MALARET GARCÍA, *Una aproximación jurídica...*, cit., pág. 300;

Así las cosas, implantar técnicas de calidad industrial para poder ofrecer una imagen de ésta en el mercado resulta imprescindible para ocupar un lugar en el mismo. Es cierto que no existe la obligación de respetar normas que son voluntarias, lo que implica que no es necesario comercializar productos siguiendo los criterios que contienen ni establecer sistemas de calidad en el tejido empresarial. También es verdad que no es obligatorio que las empresas o sus productos y servicios tengan certificada su calidad. Pero lo cierto es que el mercado exige que se ajusten a las normas técnicas para que puedan ser objeto de transacción económica. Por lo demás, los compradores, cada vez mejor informados, tienden a adquirir productos certificados por una entidad acreditada frente a aquellos que no lo están (45).

En conclusión, la voluntariedad del ámbito de la calidad industrial es una característica jurídica del mismo, pero que no dice nada respecto de los efectos reales o materiales que tiene su ordenación (46). Como acabamos de ver, el seguimiento masivo de unas normas voluntarias tiene como resultado su conversión en normas obligatorias *de facto*. En definitiva, su aplicación efectiva e incluso su consideración normativa real no deriva de una obligatoriedad jurídica directa, sino de su generalizada aplicación práctica en la vida económica.

III. NORMAS TÉCNICAS Y RESTRICCIÓN DE LA LIBRE COMPETENCIA

III.1. *Consideraciones previas en torno a la aplicabilidad del Derecho de la competencia en el ámbito de la técnica*

En el contexto descrito, simples documentos técnicos procedentes de entidades privadas tienen para fabricantes y proveedores la misma fuerza imperativa que si de normas jurídicas se tratase. Como podrá suponerse, esta situación acarrea conflictivos problemas ligados al Derecho de la competencia, máxime teniendo en cuenta que el cumplimiento de tales normas suele demostrarse con marcas de calidad cada vez más reconocidas y demandadas por el

FERNÁNDEZ FARRERES, «Industria», cit., pág. 504; ÁLVAREZ GARCÍA, *Introducción...*, cit., pág. 317. En la literatura comparada pueden verse, entre otros, PENNEAU, *Respect de la norme et responsabilités civile et pénale de l'homme de l'art*, en «Les Petites Affiches», núm. 18, 1998, pág. 28; CALAIS-AULOY y STEINMETZ, *Droit de la consommation*, op. cit., pág. 196.

(45) Los actuales estudios de mercado demuestran la veracidad de la mencionada tendencia, por lo que, ya en 1996, 27.000 productos del mercado español contaban con la certificación de conformidad con las normas UNE que concede AENOR. Véase NAZ PAJARES, «AENOR: diez años...», cit., págs. 36 y 37.

(46) En estos mismos términos, BETANCOR RODRÍGUEZ, «Sobre la liberalización...», cit., pág. 244.

público, de ahí que sea prácticamente imposible eludir la aplicación de las normas técnicas.

Fácilmente se comprende, desde esta perspectiva, que los documentos técnicos resultantes de la actividad normalizadora pueden llegar a restringir la libre competencia y constituir una conducta prohibida conforme a lo dispuesto en el artículo 1 de la LDC (47). Por ello cabe que sean objeto de un recurso ante el Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, TDC), como lo demuestran las resoluciones de 17 de junio de 1996 (Expediente r 136/95) y de 25 de noviembre de 1997 (Expediente r 260/97), recaídas ambas en asuntos seguidos contra la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR). Y es que en la medida en que esta entidad ha sido la única designada en nuestro país para desarrollar las tareas de normalización —ello en virtud de una de 26 de febrero de 1986 procedente del Ministerio de Industria (48)—, las directrices del TDC tienen como único destinatario a este organismo.

Resumiendo en lo esencial, la primera de las decisiones mencionadas trae causa de una denuncia en la que varias empresas siderúrgicas acusaban a la entidad de realizar prácticas restrictivas de la competencia consistentes en el establecimiento de barreras de entrada a la materia prima de importación para fabricar mallazo, y ello en beneficio de un concreto grupo empresarial fabricante de acero. La restricción se habría realizado, según los denunciantes, al modificar los Anexos del Reglamento Particular del Comité Técnico de Certificación (CTC 417) de productos de acero para hormigón, cambio que extendía la exigencia de certificar también al alambión utilizado para lograr la certificación del mallazo para construir. Advertiendo que eran precisamente las empresas agrupadas las que ostentaban

(47) Según el artículo 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a «conductas prohibidas», «se prohíbe todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional, y en particular, los que consistan en: a) La fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio; b) La limitación o el control de la producción, la distribución, el desarrollo técnicos o las inversiones; c) El reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento; d) La aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros». Sobre los acuerdos y prácticas restrictivas prohibidos por la LDC, vid. J. M. BAÑO LEÓN, *Potestades administrativas y garantías de las empresas en el Derecho español de la competencia*, McGraw-Hill, Madrid, 1996, págs. 57 y ss. Más recientemente, J. PASCUAL Y VICENTE, *Las conductas prohibidas en la reformada Ley de Defensa de la Competencia*, en «Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia», núm. 205, 2000, págs. 10 y ss.

(48) Desde entonces, AENOR es la única entidad de normalización reconocida en nuestro país, reconocimiento que reitera la Disp. Adicional 1.ª del Reglamento de la infraestructura para la calidad y la seguridad industrial, aprobado por RD 2200/1995, de 28 de diciembre.

una presencia mayoritaria en el Comité técnico que aprobó la modificación, finalmente el TDC concluyó la incidencia real de ésta sobre la competencia (49).

En lo que a la segunda resolución respecta, ésta resuelve un recurso interpuesto por Asfaltex Construcción, S. A. contra un Acuerdo del Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) que sobreescribía un expediente iniciado por denuncia de la recurrente contra AENOR, a la que acusaba de elaborar una norma técnica contraviniendo la LDC.

Los hechos examinados por el TDC podrían sintetizarse en los siguientes términos: Asfaltex fabricaba una lámina, la LAM-2, de 2 milímetros de espesor. AENOR, en su proyecto de norma UNE 104-402-96, relativa a sistemas de impermeabilización de cubiertas, sustituyó esta lámina por la LAM-3, de 3 milímetros de espesor, en la composición de la membrana impermeabilizante PN-3. Aunque Asfaltex fabricaba ambos tipos de láminas, venía siendo fabricante exclusivo en España del modelo que AENOR proyectó excluir de la citada norma UNE. Así las cosas, Asfaltex denunció el comportamiento de AENOR por considerarlo contrario al artículo 1.1.b) de la LDC y al artículo 81 del TCE, al obstaculizar su actividad empresarial «por exclusivos motivos anticompetitivos que desarrollan efectos anticoncurrenciales, bajo el amparo de unas condiciones técnicas inexistentes y en perjuicio del consumidor (...)».

A la vista de los hechos expuestos, el TDC reconoció la aplicabilidad del Derecho de la competencia a los organismos de normalización, afirmando lo siguiente:

«Al Tribunal no se le oculta que las organizaciones normalizadoras, en las que comúnmente participan empresarios nacionales de los diversos sectores, pueden tener la tentación en ocasiones de establecer normas sobre ciertos productos para, con la finalidad declarada de homogeneizarlos en beneficio de la productividad o dotarlos de estándares de seguridad mejores, proteger subrepticamente a ciertas empresas en perjuicio de otras. Cuando estas tentaciones se ponen por obra, constituyen conductas prohibidas por la LDC, sancionables por el Tribunal» (Fundamento de Derecho tercero de la resolución) (50).

(49) Un más completo comentario de la referida resolución se encuentra en BETANCOR RODRÍGUEZ, «Sobre la liberalización...», cit., págs. 239 y ss.

(50) Comentando más exhaustivamente esta decisión, ÁLVAREZ GARCÍA, *La aplicación de las reglas del Derecho de la competencia en el mundo de la técnica*, en el núm. 152 de esta REVISTA, 2000, págs. 153 y ss.

Elevando la cuestión al Derecho comunitario, las normas técnicas pueden ser directamente impugnadas en un procedimiento ante la Comisión (51) cuando cabe deducir vulneración de la libre competencia a la luz de los artículos 81 y 82 (antiguos arts. 85 y 86) del TCE. Atendiendo en particular a lo dispuesto en el artículo 81.1 del TCE, resulta que:

«Serán incompatibles con el mercado común y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común y, en particular, los que consistan en: *a)* fijar directa o indirectamente los precios (...) u otras condiciones de transacción; *b)* limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones; *c)* repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento; *d)* aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva; *e)* subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos (...)».

Por su parte, el artículo 82 del TCE establece que:

«Será incompatible con el mercado común y quedará prohibida, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado común o en una parte sustancial del mismo (...)».

Con base en este precepto y en el mencionado artículo 81.1.b) del TCE, la Comisión se ha pronunciado sobre un asunto en el que se acusaba al Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones

(51) Para un planteamiento general de las facultades de la Comisión en materia de política comunitaria de la competencia, vid. C. BELLAMY y G. CHILD, *Derecho de la Competencia en el Mercado Común*, Civitas, Madrid, 1992, págs. 56 y ss.

(ETSI) (52) de infringir las reglas de la competencia. Dicha acusación originó un procedimiento en el que, enjuiciando la concesión por parte del mencionado organismo de licencias relacionadas con los derechos de propiedad intelectual indispensables para la elaboración de una norma, la Comisión reconoció significativamente que en el ámbito de las telecomunicaciones había dos mercados directamente implicados: el de las normas de telecomunicaciones y el que, supeditado a éste, utiliza tales documentos técnicos. En consecuencia, advertida la peligrosidad que la situación entrañaba, dicha autoridad declaró que «las normas no deberían ser utilizadas de forma abusiva para proteger o crear una posición dominante en un mercado a costa de la libre competencia, favoreciendo en un documento reconocido oficialmente la solución adoptada por un proveedor preponderante» (53). Al final, la Comisión no sancionó al ETSI porque, al poco tiempo de la impugnación, éste rectificó su conducta renunciando a otorgar las licencias causantes del conflicto.

En suma, el planteamiento expuesto evidencia, por un lado, que la normalización es susceptible de provocar efectos restrictivos de la competencia; por otro, que lo determinante en nuestro Derecho y en el Derecho comunitario es la prohibición de prácticas colusorias. Están prohibidas tanto para las sociedades como para las asociaciones o cualquier otro tipo de entes que desarrollen una actividad que efectivamente influya en el mercado, y ello al margen de que, según sus estatutos, tengan o no ánimo de lucro (54). En consecuencia, nada impide que aquel Derecho pueda aplicarse en el ámbito de la técnica.

(52) El ETSI (European Telecommunications Standards Institute) es uno de los tres organismos de normalización europeos con sede en Bruselas. En coordinación con los otros dos, el Comité Europeo de Normalización (CEN) y el Comité Europeo de Normalización Electrotécnica (CENELEC), elabora normas técnicas de común aplicación en toda Europa —si bien exclusivamente para el sector de las telecomunicaciones—, contribuyendo así a la consolidación del Mercado interior único. En relación a los referidos organismos, vid. LANDES, «Normes techniques...», cit., págs. 6 y 7; IGALENS y PENAN, *La normalisation*, op. cit., págs. 48 a 56; G. ELIAS, «Le regole comunitarie per l'accesso al mercato unico: le misure per l'eliminazione delle barriere tecniche», en el vol. col. *La normativa tecnica industriale. Amministrazione e privati nella normativa tecnica e nella certificazione dei prodotti industriali* (dirigido por el mencionado autor junto con ANDREINI, CAIA y ROVERSI-MONACO), Il Mulino, Bolonia, 1995, págs. 23 y ss.

(53) Vid. Comunicación de la Comisión, con arreglo al aptdo. B del Reglamento 17 del Consejo, sobre el asunto núm. IV/35006 sobre política interior del ETSI en materia de derechos de propiedad intelectual, «DOCE», núm. C 76, de 28 de marzo de 1995, págs. 5 a 7.

(54) M. MALAURIE-VIGNAL, *Droit interne de la concurrence*, Armand Colin, París, 1996, pág. 17. En esta dirección, ÁLVAREZ GARCÍA, *La aplicación de las reglas...*, cit., pág. 155, ha precisado que aunque los organismos de normalización no son jurídicamente empresas (en nuestro entorno cultural, son asociaciones sujetas al Derecho privado —aunque, eso sí, con influencia variable de los poderes públicos—, con personalidad jurídica propia y sin carácter lucrativo), ello no impide que sean potenciales sujetos activos de las prácticas colusorias, y ello aun cuando el artículo 81.1 del TCE refiere los acuerdos, decisiones o prácticas

III.2. *La normalización industrial como distorsionadora de la competencia. La posición de las Instituciones europeas*

Sentada la doctrina general de la aplicabilidad del Derecho de la competencia a los entes normalizadores, procede ahora concretar cómo pueden ser utilizadas las normas técnicas para obstaculizar el comercio —tanto nacional como internacional— y falsear la competencia. Pues bien, a este resultado se llegaría en el supuesto de que los organismos de normalización nacionales propiciasen acuerdos entre empresas que impusiesen normas en detrimento de empresas extranjeras; igualmente, si en el foro normalizador se acordase elevar determinados estándares a la categoría de normas técnicas en perjuicio de eventuales terceros competidores nacionales que fabricasen con arreglo a otros referenciales técnicos. De esta forma, empresas dominantes en un determinado sector podrían hacer de sus particulares estándares normas oficiales que sólo ellas podrían aplicar.

Esta estrategia se califica de abuso de posición dominante y no es en absoluto infrecuente (55). Según ha explicado la doctrina francesa, el consenso en el que descansa la legitimidad del procedimiento de adopción de las normas es algo muy relativo porque no todos los participantes están en las mismas condiciones; las grandes empresas son las únicas capaces de hacer frente a los gastos de investigación ocasionados por la elaboración de normas de elevada tecnicidad, de ahí que en el foro normalizador determinen sustancialmente el contenido de las mismas (56).

anticompetitivas a las empresas. Separándose de esta legislación, nuestra LDC ha optado en su artículo 1.1 por eludir el sujeto de las restricciones de la competencia, medida que el profesor BAÑO LEÓN ha calificado de acertada en atención a la jurisprudencia comunitaria (*Potestades administrativas...*, op. cit., pág. 60). Y es que, en el contexto del Derecho de la competencia europeo, el TJCE ha reiterado que «el concepto de empresa comprende cualquier entidad que ejerza una actividad económica con independencia del estatuto jurídico de dicha entidad y de su modo de financiación» (*Sentencia Höfner y Elser*, asunto C-41/90, de 23 de abril de 1993).

(55) Así lo han constatado D. FORAY, *Standardisation et concurrence: des relations ambivalentes*, en «Revue d'économie industrielle», núm. 84, 1993, pág. 91; O. ESPOSITO, *Concurrence: l'arme des normes*, en «Problèmes économiques», 7 de diciembre de 1994, págs. 20 a 23. También, A. BIENAYME, *La problématique du sujet*, en «Revue de la concurrence et de la consommation», núm. 90, 1996, pág. 23, donde significativamente afirma que la normalización así utilizada puede hacer las veces de máquina de exclusión de las PYMES. Con carácter general, sobre el significado y alcance de la mencionada conducta prohibida, vid. F. RODRÍGUEZ ARTIGAS, «Sobre el abuso de posición dominante en la defensa de la libre competencia», en el vol. col. *Estudios jurídicos en homenaje al profesor Aurelio MENÉNDEZ*, Cívitas, Madrid, 1996, t. I, págs. 983 y ss.

(56) M. MARUANI, *La normalisation au service de la compétitivité commerciale*, Informe al ministro de Comercio, Artesanía y Turismo, Documentation française, París, 1986, págs. 39 y 85. Haciendo la misma advertencia, REPUSSARD, *Les normes techniques...*, cit., págs. 222 y 224.

Ilustrativo al respecto es el sector de la microinformática (57). En 1980 la Comisión, basándose en el artículo 84 (antiguo 88) del TCE, entabló diligencias en un asunto en el que la enjuiciada era la empresa americana IBM. Ésta, en posición dominante en el mercado europeo, se negaba a comunicar informaciones sobre los interfaces de su sistema IBM/370 y de su red de comunicación SNA (System Network Architecture). La mencionada autoridad calificó el comportamiento de IBM de abuso de posición dominante, pues los competidores dependían de ella para poder conectar sus productos con el sistema SNA. En 1984, como contrapartida al abandono de las diligencias por parte de la Comisión, IBM se comprometió a publicar y poner al día todas las informaciones relativas a los interfaces. Más tarde, la referida empresa recondujo su compromiso y hoy día existen dos normas internacionales en materia informática: la norma OSI (Open System Interconnect), a la que se adhieren la mayoría de los empresarios del sector, y la norma SNA, puesta en marcha por IBM (58).

Por otra parte, la íntima conexión entre normalización y certificación explica que también ésta sea susceptible de vulnerar la libre competencia (59). Problemática me parece, en este sentido, la gene-

(57) A esta conclusión se llega a la vista de trabajos como el de M. HUMBERT, *Le problème des normes dans le traitement des oligopoles mondiaux. Le cas de l'industrie micro-informatique*, en «Revue de la concurrence et de la consommation», núm. 93, 1996, págs. 39 y ss. Igualmente ilustrativo es el de A. CREUS y A. AGUSTINOY GUILAYN, *Apague y reinicie: soluciones para el caso Microsoft*, en «Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia», núm. 206, 2000, págs. 68 y ss.

(58) El planteamiento expuesto se ha tomado de J. HUET y H. MAISI, *Droit de l'informatique et des télécommunications*, Litec, 1989, págs. 936 a 937.

(59) Buena prueba de ello es la Decisión 95/551/CE, de 29 de noviembre de 1995, de la Comisión, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 81 del TCE [asunto IV/34.179, 34.202, 216 —Stichting Certificatie Kraanverhuurbedrijf (SCK) y Federatie van Nederlandse Kraanverhuurbedrijven (FNK)—]. «DOCE», núm. L 312, de 23 de diciembre de 1995, págs. 79 a 89. Contra dichas entidades, M.W.C.M. van Marwijk y otras diez empresas presentaron una denuncia el 13 de enero de 1992 acusándolas de haber infringido las normas de competencia del Tratado, y ello por haber exigido abusivamente certificaciones expedidas por una concreta entidad. Según los denunciantes, dicha exigencia había terminado por excluir del mercado de alquiler de grúas móviles a las empresas no autorizadas por SCK y por determinar un régimen de precios fijos, de acuerdo con sus estatutos y reglamentos (vid. «DOCE», núm. L 117, de 7 de mayo de 1994, pág. 30). De los hechos examinados han dado cuenta J. B. BLAISE y L. IDOT, *Concurrence*, en «Revue Trimestrielle de Droit Européen», núm. 31, 1995, pág. 54. En síntesis, la FNK agrupa en Holanda a empresas que alquilan grúas móviles y la SCK es una fundación cuyo objetivo es promover y mantener la calidad de las empresas de alquiler de grúas, para lo cual instauró un sistema de certificación. Entre una y otra entidad existía una estrecha dependencia porque la FNK designaba a la mitad de los miembros directivos de la SCK, o, dicho de otro modo, ésta no podía adoptar decisión alguna sin la conformidad de la FNK. El problema de fondo radicaba en que los estatutos de la SCK prohibían a sus miembros recurrir, para el alquiler de grúas, a empresas no afiliadas a la misma o a empresas extranjeras. Esto supuso que dichos miembros no pudiesen subcontratar trabajos a empresas no certificadas y, como la mayoría del trabajo en ese sector se lleva a cabo en forma de subcontratas, el volumen de negocios de las empresas de alquiler de grúas no certificadas experimentó una notable disminución. Tomando en cuenta estas circunstancias, la Comisión declaró la infracción del

realizada exigencia de la certificación de conformidad con las normas de la serie ISO 9000. Teniendo en cuenta que obtener dicha conformidad es un proceso costoso —probablemente demasiado para las pequeñas y medianas empresas—, cabe plantearse si la exigencia de esa certificación puede ser calificada de abuso de posición dominante. En esta cuestión, respondiendo a una pregunta formulada en parecidos términos por un parlamentario europeo, la Comisión ha contestado con una negativa argumentando que «en la medida en que las empresas que exigen el respeto a la norma ISO 9000 no hacen más que extender a los concursos públicos su propio sistema de garantía de la calidad, esta exigencia no debe considerarse como un abuso de posición dominante, sino al contrario, como una consecuencia del hecho de que ellas mismas respetan la norma ISO 9000». Además, la certificación a la norma ISO 9000 no puede calificarse de carga económica excesiva para las empresas pequeñas ya que «el respeto a esta norma refuerza la competitividad general de la empresa» (60).

Estas declaraciones revelan que, pese a los riesgos que la exigencia de estas normas puede entrañar (61), la defensa de la calidad de la industria europea es prioritaria para las autoridades comunitarias. Tanto es así que, aun probada la efectiva vulneración de las reglas de la competencia, la Comisión ha declarado en diversas ocasiones que la prohibición a la que se refiere el artículo 81 del TCCE queda sin efecto en el caso de las normas técnicas por encajar en uno de los supuestos que recoge el apartado 3 de este precepto. Según el artículo 81.3 del TCCE, las disposiciones del apartado 1 podrán ser declaradas inaplicables a cualquier acuerdo, decisión, práctica, o categorías de los mismos,

«que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que:

artículo 81.1 del TCE por parte de SCK y FNK argumentando que «habida cuenta que el sistema de certificación (...) no permitía aceptar garantías equivalentes ofrecidas por otros sistemas, obstaculizó el acceso de empresas de alquiler de grúas que no estuviesen afiliadas a SCK y, en particular, el acceso de empresas extranjeras al mercado neerlandés de alquiler de grúas». La Decisión fue impugnada ante el Tribunal de Primera Instancia Comunitario (TPI), dando lugar a la *Sentencia SCK y FNK/Comisión*, asuntos acumulados T-213/95 y T-18/96, de 22 de octubre de 1997. Véase J. E. SORIANO GARCÍA, *La reciente jurisprudencia comunitaria comentada*, Marcial Pons, Madrid, 1999, págs. 139 y 140.

(60) Vid. Pregunta escrita núm. 34488/92, de 25 de enero de 1993, planteada por Lord INGLEWOOD, «Mercados Públicos», núm. 275, julio-agosto de 1993, pág. 6.

(61) Cuestionando por ello la validez de la respuesta de la Comisión, GAMBELLI, *Aspects juridiques...*, op. cit., pág. 145.

- a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos,
- b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate».

La incorporación de otros valores colectivos y la consideración de que la defensa de la competencia no es un valor absoluto justifican la postura de la Comisión, es decir, el otorgamiento de excepciones a la aplicación generalizada de la prohibición de realizar prácticas que puedan alterar el supuesto de concurrencia perfecta entre los competidores. La defensa de la competencia, tanto en nuestro Derecho como en el Derecho comparado, ha de ponerse en relación con determinados valores que eventualmente pueden superponerse a aquélla: de un lado, los intereses de los consumidores y usuarios, y el incremento del nivel social y económico; de otro, la mejora del comercio exterior y la corrección de determinados fallos del mercado en el sistema de abastecimientos y aprovisionamientos (62). Eso sí, en ambos casos ha de poder demostrarse, en primer lugar, que el servicio a tales valores —colectivos y económicos— redundaría en mejoras de la producción o de la comercialización de bienes y servicios, o de la técnica y progreso económico; en segundo lugar, que la práctica restrictiva de que se trate es indispensable para la consecución de aquellos objetivos y que no conduce a eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos o servicios afectados (63).

Probada la concurrencia de estas circunstancias, la Comisión se ha acogido en varios supuestos al incremento de la productividad, a la mejora de la calidad y de la distribución de los productos, a la protección del medio ambiente, así como al avance tecnológico que la aplicación de las normas técnicas conlleva, para excepcionar su prohibición, justificando, en términos generales, que su uso repercute positivamente en la protección de los ciudadanos y en la prosperidad general. Con estos argumentos la Comisión ha exceptuado de la prohibición de prácticas anticompetitivas aquellos acuerdos entre empresas que tienen por objeto aplicar determinadas normas técnicas, y ello aun cuando pudiesen ir en detrimento de los fabricantes

(62) En parecidos términos lo ha explicado SORIANO GARCÍA, *Derecho público de la competencia*, Marcial Pons, Madrid, 1998, pág. 560.

(63) Subrayando la necesidad de que concurren estos requisitos para que se conceda una exención individual —utilizando la terminología comunitaria—, aun cuando la práctica anticompetitiva redunde en el progreso económico, M. C. BOUTARD LABARDE y G. CANNIVET, *Droit français de la concurrence*, LGDJ, París, 1994, págs. 107 y 108.

que no las observen. Así lo demuestran, por ejemplo, su Decisión 83/669/CEE, de 8 de diciembre de 1983 (64), relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 85 (hoy art. 81) del TCE [asunto núm. IV/29.955, que se siguió contra Carbon Gas Technologie], y 83/666/CEE, de 5 de diciembre de 1983, sobre un procedimiento entablado al amparo del mismo precepto [asunto IV/27.492, en el que se denunció el Acuerdo de exposición de la asociación inglesa SMM & T (Society of Motor Manufacturers and Traders Ltd)] (65).

En la literatura comparada numerosos juristas han apoyado este criterio sosteniendo que si bien la normalización puede repercutir en el funcionamiento del mercado y en la libre competencia, su empleo está legitimado por contribuir al progreso económico y beneficiar al interés general (66). Dado que esto es lo fundamental, la doctrina de la Comisión sienta un interesante precedente que merece ser considerado en futuras impugnaciones de las que deba conocer nuestro TDC, máxime teniendo en cuenta que las causas de inaplicabilidad que establece el Derecho comunitario en el referido artículo 81.3 del Tratado se recogen en el artículo 3 de la LDC como supuestos de autorización de las conductas prohibidas descritas en el artículo 1 de esta Ley (67).

(64) «DOCE», núm. L 376, de 31 de diciembre de 1983, pág. 17.

(65) «DOCE», núm. L 376, de 31 de diciembre de 1983, pág. 1.

(66) En este sentido, CAS y BOUT, *Lamy Droit économique*, op. cit., pág. 1783; GAMBELLI, *Aspects juridiques...*, op. cit., pág. 153; B. GOLDMAN, A. LYON-CAEN y L. VOGEL, *Droit commercial européen*, 5.^ª ed., Dalloz, París, 1994, págs. 403 y 404. Para un planteamiento general de lo que deba entenderse por interés de los consumidores, sus manifestaciones y su relación con el progreso económico, vid. J. P. BONTHOUX, «L'intérêt des consommateurs fait justificatif des atteintes à la concurrence en droit français», en el vol. col. *Concurrence et consommation* (dirigido por Y. SERRA y J. CALAIS-AULOY), Dalloz, París, 1994, págs. 53 y ss.; J. DEBOIS, «L'intérêt des consommateurs fait justificatif des atteintes à la concurrence en droit communautaire», en *Concurrence et consommation*, op. cit., págs. 63 y ss.

(67) Según el referido artículo 3 de la Ley de Defensa de la Competencia, «se podrán autorizar los acuerdos, decisiones, recomendaciones y prácticas a que se refiere el artículo 1, o categorías de los mismos, que contribuyan a mejorar la producción o la comercialización de bienes y servicios, o a promover el progreso técnico o económico, siempre que: a) Permitan a los consumidores o usuarios participar de forma adecuada de sus ventajas; b) No impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para la consecución de aquellos objetivos, y c) No consientan a las empresas partícipes la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos o ser». Un comentario a estos supuestos de autorización puede verse en SORIANO GARCÍA, *De-recho público...*, op. cit., págs. 560 y ss.

JURISPRUDENCIA

