

RESOLUCIÓN

Expte. S/0257/10 NATURA BISSE INTERNACIONAL

CONSEJO:

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente
Dña. Pilar Sánchez Núñez, Vicepresidenta
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
Dña. M^a Jesús González López, Consejera
Dña. Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 17 de diciembre 2010

El Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (el Consejo), con la composición arriba expresada y siendo Ponente la Consejera Doña Pilar Sánchez Núñez, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente S/0257/10 NATURA BISSE INTERNACIONAL, que trae causa de la denuncia presentada por NEGRO DIVINO, SL. sociedad integrante del Grupo de Perfumerías PRIMOR, por hechos que supondrían una infracción de la *Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia* (LDC).

ANTECEDENTES DE HECHO

1. La presente Resolución se origina con el escrito que el 26 de abril de 2010 tuvo entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), en el que D. [...], en nombre y representación de la entidad NEGRO DIVINO, SL. denunciaba la conducta de la entidad NATURA BISSE INTERNACIONAL, S.A. (en adelante Natura Bisse) consistente en la negativa a suministrar mercancía al Grupo de perfumerías PRIMOR, alegando que esta parte vende por debajo de los precios estipulados por ellos, en un mercado en que los precios no están regulados reglamentariamente, lo que a su juicio sería una infracción del artículo 2 de la LDC.
2. La anterior denuncia dio lugar a las siguientes actuaciones realizadas por la Dirección de Investigación de la CNC, y que en la Propuesta de Archivo se describen como sigue:

“1. La Dirección de Investigación de la CNC, a la vista de la información contenida en la mencionada denuncia y con objeto de conocer en lo posible la realidad de los hechos para determinar si puede haber indicios de infracción, de conformidad con lo dispuesto en la LDC, con fecha 7 de mayo de 2010, acordó llevar a cabo una información reservada, solicitando a Natura Bissé descripción de la actividad de la empresa, de su sistema de distribución, listado de distribuidores habituales, política de precios de la empresa con respecto a los distribuidores, cuota en el mercado mayorista de perfumes y cosméticos en España, relación

comercial con el denunciado, motivos por los que Natura Bissé se negó a suministrar el pedido a Negro Divino y clarificación de la política de precios del denunciado con los centros de estética de Málaga (folios 15 y 16).

(...)

(...) Con fecha 14 de julio de 2010, con objeto de clarificar la información que obra en poder de esta Dirección de Investigación, se requirió de nuevo a Natura Bissé para que indicase los productos que fabrica y comercializa, a qué gama pertenecen y aclaración de la cuota de mercado de los mismos en relación a la gama a la que pertenecen (lujo, gran consumo), indicando si los productos que comercializan a través de distribuidores selectivos (perfumerías) son los mismos que los que se comercializan a través de distribuidores exclusivos (spa, hoteles y centros de estética) y listado de tarifas profesionales para el año 2009 y 2010 (folio 151 y 152).

(...)

3. Con fecha 1 de octubre de 2010, se requirió de nuevo a Natura Bissé para que clarificase el porcentaje que corresponde a ventas de productos de esa entidad que se comercializa a través de distribuidores selectivos (perfumerías), el porcentaje que comercializa a través de spas, hoteles, centros de estética, etc., desglosando, en este último, el que corresponde a productos para reventa al consumidor final y el que corresponde a ventas de productos Natura Bissé para uso exclusivo en cabina. Cuota de Natura Bissé en España en el año 2009, tanto en distribución mayorista en perfumerías como en distribución mayorista a centros de estética y, en relación a este último, la lista de sus competidores (folios 191 y 192)".

3. Recibida la información necesaria, a juicio de la DI, ésta procede en su propuesta de archivo a valorar:

... "si Natura Bissé ha negado el suministro de sus cosméticos de lujo al Grupo de Perfumerías PRIMOR, alegando que vende por debajo de los precios estipulados, y si esa conducta constituye una infracción de la LDC, en particular del artículo 2.

Asimismo, esta Dirección de Investigación valorará la conformidad de las condiciones de distribución de Natura Bissé con la LDC".

4. Los Hechos Acreditados por la DI son:

Respecto a las partes

"A) Denunciante: Negro Divino, S.L.

Negro Divino, S.L. es una sociedad domiciliada en Málaga, perteneciente al Grupo de Perfumerías Primor. Por su parte, el Grupo de Perfumerías Primor no tiene personalidad jurídica. Es una marca o nombre comercial bajo el

que se comercializan productos de droguería, perfumería e higiene. Dispone de un total de 21 perfumerías en la zona de Málaga, que comercializan productos cosméticos de marcas renombradas (entre otras, Dior, Chanel, La Prairie, Sisley, Kanebo, La Mer, etc.). Tiene la exclusividad en la distribución de productos Natura Bissé Internacional, S.A. en la provincia de Málaga en cuanto a perfumerías se refiere (a excepción de Perfumerías Julia, que era un cliente existente con anterioridad) (folio 6 a 10).

B) Denunciado: Natura Bissé Internacional, S.A.

Natura Bissé Internacional, S.A., constituida en 1979, tiene como actividad principal la fabricación de productos cosméticos de tratamiento, que se comercializan tanto en perfumerías como en establecimientos de estética. La empresa afirma que en la actualidad tiene más de 200 productos de cosmética y complementos pertenecientes a la gama de cosmética de lujo y con proyección internacional (folios 40, 162 y 163).

Natura Bissé indica que, según datos facilitados por STANPA, (Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética, integra a las empresas que fabrican y distribuyen perfumes, cosméticos y productos de higiene y cuidado personal en nuestro país), las ventas del sector de perfumes y cosméticos en España en el año 2009 ascendieron a 4.501,59 millones €, de los que 7.514.716,21 € corresponden a Natura Bissé, por lo que su cuota sería 0,17% (folios 163 y 204).

Teniendo en cuenta únicamente las ventas de perfumes y cosméticos en el canal selectivo o de lujo, el valor total del mercado español según STANPA sería 1.122,90 millones euros, de los cuales 6 millones corresponden a Natura Bissé (folio 204), de donde resultaría una cuota de Natura Bissé de 5,34%.

Natura Bissé considera como principales competidores, entre otros, a los grupos empresariales de marcas selectivas o gama de cosméticos de lujo: L’Oreal, Esteé Lauder, LVMH, Grupo La Prairie, Shiseido, Alquimia, Germain de Capuccini, Chanel, Elizabeth Arden, Lancaster y Orlane (folios 45 y 163).

En cuanto a sus principales competidores en el sector profesional (no reventa) en el segmento de spas, hoteles, centros de estética, etc., cita a La Mer, Carita, Sisley, María Galland, Kanebo, etc. (folio 205).

Respecto a la conducta:

La DI en su informe propuesta considera acreditado los siguientes hechos:

“A. Relación entre Natura Bissé y Perfumerías Primor

Según Natura Bissé, la relación comercial con el denunciante se inicia en abril de 2006 y finaliza en octubre de 2009 (folio 46 y 47).

1. En el año 2006, Natura Bissé no firmó ningún acuerdo comercial con Perfumerías Primor, pero existe un documento (folios 132 y 133) que refleja las condiciones pactadas para ese año, para las 9 perfumerías que constituían la red comercial del grupo Primor en ese momento, en el que figuraban los productos objeto de distribución, las condiciones de pago, las condiciones comerciales y los descuentos aplicables.

2. En el año 2007 Natura Bissé firmó con Perfumerías Primor un Acuerdo de Colaboración (folio 4 y folio 134 confidencial) y las "Condiciones Comerciales 2007" (folio 136 confidencial). (Acuerdo de Colaboración para 2007 uno en el que figura el nombre de Perfumerías Chic, perfumería navarra que forma parte del sistema de distribución selectiva de Natura Bissé).

El Acuerdo de Colaboración de 2007 firmado entre Natura Bissé y Perfumerías Primor, define los productos objeto de distribución, cómo y en qué establecimientos del denunciante deben ser expuestos y la política de merchandising. En cuanto a precios (folio 144), establece que "los precios establecidos por Natura Bissé Internacional en su tarifa de precios PVP serán los precios que Perfumerías Primor establecerá como tarifa de precios venta al público. En ningún caso se pueden modificar estos precios a la alza o a la baja. En caso de negligencia en este punto, Natura Bissé Internacional S.A. se reserva el derecho de retirar el producto de Perfumerías Primor".

Las "Condiciones Comerciales 2007" reflejaban los productos objeto de distribución, los puntos de venta y las condiciones comerciales (descuentos, condiciones de pago y los compromisos de apoyo a la marca (folio 135 confidencial).

3. Según Natura Bissé, para el año 2008 y en adelante, no se acordaron condiciones comerciales porque los resultados fueron muy insatisfactorios en cuanto al volumen de ventas (folio 47), por la falta de implicación de Perfumerías Primor con la marca Natura Bissé y por la aplicación por el denunciante de descuentos sobre los productos de Natura Bissé (folio 46). A través de reuniones (2 y 11 de julio de 2008, folios 6 y 7) se intentaron llevar a cabo una serie de propuestas de colaboración por ambas partes:

- Natura Bissé prohíbe a Perfumerías Primor hacer descuentos y le advierte que en caso de no respetar esta prohibición se reserva el derecho de retirar su marca. Afirma que Perfumerías Primor tiene exclusividad de distribución de productos Natura Bissé en la provincia de Málaga (con excepción de una perfumería) en cuanto a perfumerías se refiere, con lo que no existe competencia en el canal.
- El Grupo de Perfumerías Primor, por su parte, reconoce que aplica descuentos del 10% sobre los productos de Natura Bissé en sus establecimientos y expone que existen centros de estética donde se vende producto Natura Bissé Internacional, S.A., con descuento y que es competencia desleal para ellos.

- *Natura Bissé considera que, si bien pueden existir fugas, el cliente de perfumería es distinto del cliente del centro de estética y que siendo Perfumerías Primor un escaparate directo a la calle, si deja de hacer descuentos, el cliente de estética también dejará de hacerlos y de no ser así la propia compañía se pondrá en contacto con ellos y en caso de reiteración cerraría la cuenta con los mismos.*
- *Se compromete Natura Bissé a velar por los intereses de Perfumerías Primor como cliente, a enviar una circular a todos los clientes de estética de Málaga, de la que se les entregará copia, informándoles de que no pueden hacer descuento. Si algún cliente del canal de estética no respetara esta política de precios de productos de venta al público, Natura Bissé cerraría dicha cuenta, reservándose el derecho de retirar la marca.*
- *Finalmente, Perfumerías Primor propone entregar un vale por el 10% del total de la compra al cliente, para que éste pueda utilizarlo en cualquier producto a excepción de los productos de Natura Bissé, a lo que ésta accede en la medida en que se respete su política comercial y el vale no se emplee en productos de su marca.*

4. El 16 de octubre de 2009, mediante burofax, Perfumerías Primor acusa a Natura Bissé de rescindir unilateralmente las relaciones comerciales con su Grupo, tras la visita de uno de sus comerciales quien amenazó con retirar su marca en caso de incumplir la política de precios que, según la denunciante, estaba reconocida en el Acuerdo de Colaboración firmado. En el mismo escrito adjuntan el listado de un pedido y manifiestan que de no recibir respuesta tienen la intención de emprender las correspondientes acciones judiciales y ejercer su derecho de acudir a la CNC (folios 8 a 14).

Natura Bissé afirma que en 2009, teniendo en cuenta los resultados insatisfactorios y el hecho de no existir acuerdo alguno de suministro con Perfumerías Primor que fuese válido y/o vigente decidió no aceptar más pedidos procedentes de la denunciante antes de que el valor de la marca sufriera un desprestigio, manifestando su derecho legítimo a tomar decisiones empresariales sobre la distribución de sus productos. Estos motivos fueron comunicados por Natura Bissé a Perfumerías Primor mediante carta (burofax) de fecha 28 de octubre de 2009, en respuesta a la carta de esta última en la que la denunciante mostraba su malestar por la falta de suministro (folios 46 y 47).

El argumento expuesto por Natura Bissé para no aceptar más pedidos, es que al disponer el Grupo Perfumerías Primor de 21 perfumerías en la zona de Málaga, que comercializan productos cosméticos de marcas alternativas tan renombradas como Dior, Chanel, La Prairie, Kanebo, La Mer etc., y dada la baja cifra de compras del Grupo a su marca, se pone de manifiesto su nula dependencia de la misma. Perfumerías Primor dispone de múltiples alternativas en el mercado, es libre para comercializar cualquier marca y, Natura Bissé es libre de tomar decisiones empresariales en cuanto a la distribución de sus productos.

Natura Bissé rechaza el contenido de la carta de Perfumerías Primor advirtiéndoles además de que su compañía "...no fija ni pacta precios de reventa, sino que únicamente establece PVP recomendados. El acuerdo de Colaboración que adjuntan a su carta, además de ir referido al año 2007, es como Vds. saben, nulo de pleno derecho y, de hecho, nunca ha sido aplicado..." (folio 150).

B. Sistema de distribución de Natura Bissé

1. Natura Bissé distribuye sus productos en un 8,21% a través de perfumerías, en un 90,79% a través de "otros canales" (spas, hoteles, centros de estética, etc.) y el 1% restante corresponde a materiales promocionales no destinados a la reventa (folio 203).

Las ventas a través de "otros canales" (que, como se ha señalado, representan el 90,79% de las ventas de Natura Bissé) se destinan en un 24,81% a uso profesional, en un 74,11% a la reventa al consumidor final y el 1,09% restante son ventas de materiales promocionales (folio 203).

2. El sistema de distribución elegido por Natura Bissé es como sigue (folios 41 y 42):

- Perfumerías. *Se trata de una distribución directa selectiva. La compañía distribuye directamente a estos puntos de venta (excepto en Canarias, Guipuzcoa y Vizcaya, donde opera a través de sus distribuidores exclusivos) a los que les factura, vende y entrega los productos. Los puntos de venta deben cumplir requisitos cualitativos acordes con la imagen de la marca. Con algunos de estos puntos de venta existen acuerdos comerciales firmados y con otros no. Consta en el expediente modelo de acuerdo tipo (documento nº 2, folios 95 a 98) con las 12 perfumerías (folios confidenciales 120 y 121) que tienen firmados acuerdos comerciales del total de 26 que distribuyen productos de Natura Bissé (folios 122 a 125 confidenciales).*
- Centros de estética, profesionales de la estética, spas y hoteles. *La distribución en estos puntos de venta se efectúa en unas zonas de forma directa y en otras de forma indirecta.*
 - a. Indirecta: *la distribución se efectúa a través de distribuidores mayoristas exclusivos y éstos posteriormente revenden a los puntos de venta. La distribución en el canal minorista es selectiva, basada en el cumplimiento de determinados requisitos cualitativos, acordes con la marca (modelo de contrato tipo de distribución, folios 58 a 79 confidenciales y 99 a 118 no confidenciales).*
 - b. Directa: *en las zonas donde la compañía no tiene nombrados distribuidores exclusivos la distribución es directa y selectiva. La compañía atiende directamente los pedidos de estos puntos de venta. No se firman acuerdos comerciales con los centros ni con los profesionales de la estética. Con los spas y hoteles tampoco se firma acuerdo alguno, con alguna excepción (folios 41 y 42).*

3. Respecto a la distribución en centros de estética, profesionales de la estética, spas y hoteles de forma indirecta, cabe destacar las siguientes cláusulas en el contrato aportado como modelo a esta Dirección de Investigación:

(...)

B. Cláusula 5.3 (folio 103).

“Como consecuencia de lo establecido en el pacto 5.1. anterior, el DISTRIBUIDOR:

a) podrá comercializar otros productos distintos de los PRODUCTOS, siempre que no sean competidores y/o concurrentes de los PRODUCTOS y, en este sentido, se pacta expresamente que el DISTRIBUIDOR no podrá comercializar, representar o prestar ninguna clase de asistencia o servicios en relación con ninguna clase de productos cosméticos, aunque se trate de cosméticos de otra gama o nivel, salvo que obtenga la autorización previa, expresa y por escrito de la NBI.

b) no podrá, ni directa ni indirectamente, adquirir capital o intervenir en la gestión o administración de una compañía o empresa que fabrique o comercialice productos cosméticos, así como tampoco asociarse ni mantener intereses en dicho tipo de empresas o productos competidores y/o concurrentes.

c) se abstendrá de realizar publicidad y/o acciones comerciales y/o de venta de los PRODUCTOS fuera del TERRITORIO, incluidos los cursos de formación y su publicidad. En el caso de que excepcionalmente se produjere algún pedido procedente de fuera del TERRITORIO, el DISTRIBUIDOR deberá advertir al solicitante de que no tiene el carácter de distribuidor oficial autorizado para fuera del TERRITORIO y remitir, en su caso, su consulta o solicitud a NBI para que ésta la pueda reenviar al distribuidor correspondiente.

d) se obliga a no abrir ni disponer de ningún establecimiento, sucursal o almacén fuera de TERRITORIO, salvo lo indicado en el pacto 4.2”.

4. Según Natura Bissé, existen ciertos productos destinados a la reventa al consumidor que se distribuyen indistintamente en todos los puntos de venta minorista (perfumerías, spas, hoteles, centros de estética, etc.). Son los marcados con “P” en el catálogo de productos (folios 164 y 166 a 171).

Los spas, hoteles, centros de estética, etc., además, disponen de referencias de uso profesional (no para reventa) que son normalmente de mayor tamaño o volumen, incluso en determinados productos con mayores concentraciones de principios activos y siempre para uso exclusivo en cabina con intervención de un profesional de la estética. Son los no marcados con “P” (folios 164 y 166 a 171).

5. Natura Bissé tiene dos tarifas de precios de venta a los clientes directos minoristas, en el sector de perfumería y cosmética: una para los cosméticos de uso en spa y otra para el resto de los productos (en adelante, “Lista de Precios Profesional”).

La compañía recomienda que los precios de reventa de sus distribuidores sean los que figuran en la “Lista de Precios Profesional” vigente en cada momento (cláusula 7.3 del contrato tipo de distribución, folio 108).

Natura Bissé vende los productos a sus distribuidores exclusivos con un descuento del 50% sobre la “Lista de Precios Profesional” (modelo de contrato tipo de distribución, cláusula 6.2, folio 65).

6. Natura Bissé reconoce (folios 46 y 47) que las “Condiciones Comerciales 2007” firmadas con Perfumerías Primor y otros cinco distribuidores incluían una cláusula de fijación de precios de reventa al público.

“los precios establecidos por Natura Bissé Internacional en su tarifa de precios PVP serán los precios que (el distribuidor) establecerá como tarifa de precios venta al público. En ningún caso se pueden modificar estos precios a la alza o a la baja. En caso de negligencia en este punto, Natura Bissé Internacional S.A. se reserva el derecho de retirar el producto de (el distribuidor)”.

Natura Bissé asegura que al darse cuenta de la existencia de esa cláusula, aunque ya había expirado, en octubre de 2009 procedió a revisar todos los acuerdos comerciales suscritos con sus clientes directos, por si en alguno hubiera permanecido por error involuntario la antigua cláusula, resultando que únicamente en cinco de ellos se incluía.

Natura Bissé adjunta copia de las cartas dirigidas el 27 de noviembre de 2009 a los cinco distribuidores (folio 145 a 149), aclarando el alcance de la cláusula controvertida: Natura Bissé “únicamente recomienda precios de reventa y, que esta cláusula no se ajusta la normativa española y comunitaria, debiendo considerarse por tanto nula y sin ninguna validez”.

- 5.** Los anteriores hechos acreditados llevan a la DI a valorar que NATURA BISSE no ostenta posición de dominio (basándose en las cuotas de mercado de STAMPA, 0,17% de las ventas del sector de perfumes y cosméticos en España en el año 2009 y 5,34% de las ventas de perfumes y cosméticos en el canal selectivo o de lujo), previa referencia del mercado relevante, por similitud, a la RTDC A265/99, Distribución selectiva Christian Dior, en el que el extinto TDC afirmó que: “En el presente caso el mercado afectado de producto es el de perfumería y cosmética de lujo y, desde el punto de vista geográfico, es el mercado español al tratarse de las ventas realizadas por empresas mayoristas a revendedores nacionales. Este mercado se caracteriza por la presencia de grandes empresas multinacionales, junto a las que coexisten pequeñas empresas muy especializadas y la distribución, por lo general, sigue las pautas de la

distribución selectiva, con un alto grado de competencia, dada la existencia de un elevado número de oferentes. Por ello, y de acuerdo con la información obrante en el expediente, LVMH no goza de un poder de mercado que pueda hacer presumible una restricción de la competencia.”

Respecto a la valoración de la conducta como posible infracción del artículo 1 de la LDC la DI valora que ha habido una fijación de precios de reventa prohibida por el artículo 1 de la LDC, y por el artículo 101 del TFUE, que dejaría fuera de aplicación el Reglamento CE 2790/1990, que había procedido en este caso, dada la relación vertical que tiene lugar entre las partes de este expediente. Esta fijación de precios de reventa es una de las restricciones especialmente graves del artículo 4 del citado Reglamento, con lo cual no estaría amparada la conducta por dicho Reglamento. En el caso de la distribución a través del canal de estética, spa y hoteles, la DI observa que: *“Los contratos de distribución exclusiva con determinados centros de estética, profesionales de la estética, spas y hoteles de forma indirecta incluyen cláusulas sobre las condiciones de distribución por internet (4.5) y límites a la comercialización de productos competidores, así como a los distribuidores a los que se pueden dirigir los clientes, contrarias a lo previsto en el REC”.*

Sin embargo la DI, basándose en los fundamentos de la RCNC S/105/08, El Corral de las Flamencas de 3 de diciembre de 2009, razona que: *“Ahora bien, las consecuencias negativas para la competencia derivadas de tales restricciones dependen de su capacidad para reducir la competencia intermarca e intramarca y de facilitar la colusión, ya sea de manera explícita o tácita, a través de una mayor transparencia de precios. Y en este caso, las características del denunciado y del mercado en que opera hacen poco probables esos efectos restrictivos. Con una cuota tan reducida, numerosos y relevantes competidores y una red de pequeños distribuidores dispersos a lo largo del país, no parece existir riesgo de que la restricción vertical analizada reduzca la competencia intramarca”* y añade que *“... solo está acreditada la existencia de cláusulas de fijación de precios de reventa a seis distribuidores”*

Concluye que la conducta, dado el contexto económico en el que se produce no tiene aptitud para restringir la competencia. Consecuentemente propone que se aplique el artículo 3 del RDC y que se proceda al archivo de las actuaciones sobre la base del artículo 45.1 LDC.

6. El día 29 de noviembre de 2010 eleva al Consejo la siguiente propuesta:

“A la vista de todo lo anterior, y de acuerdo con lo previsto en el artículo 49.3 de la LDC, se propone la no incoación del procedimiento sancionador, así como el archivo de las actuaciones por considerar que:

a) la cláusula de fijación del precio de venta al público contenida en las condiciones comerciales suscritas entre Natura Bissé y 6 de sus clientes (incluyendo al denunciado), aun constituyendo una infracción tipificada en el

artículo 1.1.a) de la LDC, no es apta para afectar de manera significativa a la competencia, por lo que en virtud del artículo 3 del Reglamento de Defensa de la Competencia, aprobado mediante Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, el Consejo de la Comisión Nacional podrá declarar no aplicable el artículo 1 LDC.

b) Las cláusulas contenidas en el contrato de distribución exclusiva con determinados centros de estética, profesionales de la estética, spas y hoteles de forma indirecta aun cuando pudieran constituir una infracción del artículo 1.1.b de la LDC, no son aptas para afectar de manera significativa la competencia, por lo que en virtud del artículo 3 del Reglamento de Defensa de la Competencia, aprobado mediante Real Decreto 261/2008, el Consejo podrá declarar no aplicable el artículo 1 LDC.

c) No hay indicios de que la negativa de suministro de productos por Natura Bissé a la denunciante sea constitutiva de infracción del artículo 2 de la LDC”.

7. El Consejo deliberó y falló la presente resolución el día 15 de diciembre de 2010.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- El número 3 del artículo 49 de la Ley de Defensa de la Competencia dispone que el Consejo, a propuesta de la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia, podrá acordar no incoar procedimiento sancionador por la presunta realización de las conductas prohibidas en los artículos 1, 2 y 3 de la Ley y, en consecuencia proceder al archivo de las actuaciones realizadas por la Dirección de Investigación cuando considere que no hay indicios de infracción de la LDC. Añade el artículo 25.5 del RD 261/2008, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), que el Acuerdo del Consejo de no iniciación del procedimiento sancionador deberá comunicarse al denunciante, indicando los motivos por los que no procede la iniciación del procedimiento sancionador.

SEGUNDO.- El Consejo comparte la propuesta de la DI de no incoar procedimiento sancionador y proceder al archivo de las actuaciones seguidas como consecuencia de la denuncia presentada por NEGRO DIVINO S.L

Respecto a la posible infracción por abuso de posición de dominio, dada la limitada presencia de la denunciada en el mercado que opera, no puede fundamentarse que exista posición de dominio en el mismo, ya se haga una definición más amplia o más estrecha del mismo. Por tanto no procede seguir con el análisis del artículo 2 de la LDC.

Respecto al análisis del artículo 1, procede seguir los fundamentos expuestos por el Consejo en la RCNC S/105/08 El Corral de las Flamencas. En dicha resolución se fundamentaba que si bien una conducta de fijación de precios está exenta de aplicación automática de la *Regla de Mínimis* que se aplicaría

por su cuota de mercado, dicha excepción no impide su análisis individual para apreciar la existencia o ausencia de efectos, y así en dicha Resolución, el Consejo se pronunció en los siguientes términos: “El Consejo entiende que en aquellos casos en que la fijación de precios de reventa no tenga capacidad para apreciar significativamente a la competencia en el mercado puede resultar de aplicación el artículo 3 del RDC que dice: *“Sin perjuicio de lo dispuesto en los artículos anteriores y a efectos de lo establecido en los artículos 5 y 53.1.b) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia podrá declarar no aplicables los artículos 1 a 3 de la citada ley a las conductas que, atendiendo a su contexto jurídico y económico, no sean aptas para afectar de manera significativa a la competencia”*.

Estamos en un caso en el que en una serie limitada de contratos se ha constatado la fijación de precios de reventa, tipificada como infracción en el artículo 1.1 de la LDC. Ahora bien, analizada la conducta en su contexto económico, como es la posición de la denunciada y la estructura del mercado en el que se produce, el Consejo concluye que la misma, no tiene aptitud para restringir la competencia. Consecuentemente procede el archivo de las actuaciones bajo el artículo 49.3, por entender que concurren los requisitos de aplicación del artículo 3 del RDC. Por todo cuanto antecede EL CONSEJO

HA RESUELTO

ÚNICO.- No incoar procedimiento sancionador y archivar las actuaciones seguidas en el expediente S/257/10 NATURA BISSE INTERNACIONAL como consecuencia de la denuncia presentada por NEGRO DIVINO S.L., sociedad integrante del Grupo de Perfumerías PRIMOR, por considerar que a los hechos denunciados les es de aplicación el artículo 49.3 de la LDC en relación con el artículo 3.1 del RDC.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación y notifíquese a los interesados haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa, y que puede interponer recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional en el plazo de dos meses contados desde su notificación.