

## **RESOLUCIÓN (Expte. A330/02, Distribución Selectiva Relojes Blancpain)**

**Pleno**

**EXCMOS. SEÑORES**

**PRESIDENTE**

Don Gonzalo Solana González

**VICEPRESIDENTE**

Don Francisco Javier Huerta Trolèz

**VOCALES**

Don Antonio Castañeda Boniche

Don Julio Pascual y Vicente

Don Miguel Comenge Puig

Don Antonio del Cacho Frago

Don Fernando Torremocha y García-Sáenz

Don Emilio Conde Fernández-Oliva

Don Miguel Cuerdo Mir

En Madrid, a 20 de Abril del 2004

**EL PLENO** del Tribunal de Defensa de la Competencia ha dictado **RESOLUCION** en el Expediente A330/2002 iniciado a instancias de THE SWATCH GROUP ESPAÑA SA., DIVISION BLANCPAIN en orden a obtener una autorización singular prevista en el Artículo 4 de la Ley 16/1989 de 17 de Julio de Defensa de la Competencia.

Ha sido Ponente el **EXCMO. SEÑOR DON FERNANDO TORREMOCHA Y GARCIA-SAENZ.**

### **ANTECEDENTES DE HECHO**

**PRIMERO.-** El día 27 de Noviembre del 2002, la Entidad Mercantil THE SWATCH GROUP ESPAÑA SA., en escrito dirigido al Servicio de Defensa de la Competencia, que fue registrado el siguiente día 28 de Noviembre con el

número de entrada 3056 “interesaba la admisión a trámite de la solicitud (que desarrollaba y argumentaba), la incoación del expediente de autorización singular y, finalmente tras la tramitación procedente, obtener del Tribunal la correspondiente autorización singular para el contrato-tipo” de distribución (representación-agencia) de Relojes BLANCPAIN.

**SEGUNDO.-** La Entidad Mercantil solicitante forma parte del Grupo SWATCH y actúa en España como importadora de los productos de este Grupo, tales como Omega, Rado, Longines, Tissot, CK Watch, Certina, Hamilton, Pierre Balmain, Swatch, Flik Flak, Breguet y Blancpain.

En la actualidad, se propone iniciar la comercialización de los productos de relojería identificados con la marca BLANCPAIN, a través de un sistema de Distribución Selectiva. Este producto a comercializar, por sus características, tiene una elevada calidad técnica y un alto precio, encuadrándose tanto en el segmento de relojes-joya, como en el de relojes de alta calidad técnica, razones por las cuales la Entidad Mercantil solicitante considera que se justifica la necesidad que los Distribuidores reúnan los requisitos necesarios para promocionar una determinada imagen de marca y facilitar una adecuada atención al cliente (en servicio venta y postventa o de reparación).

Al efecto, aporta con su solicitud contrato-tipo (obrante al Folio 16), catálogo del producto (obrante al Folio 25) y referencia de precios (obrante al Folio 93).

**TERCERO.-** El Director General del Servicio de Defensa de la Competencia, en Providencia 29 Noviembre 2002 y “vista la solicitud nº 2432/2002” acordó admitir a trámite dicha solicitud e incoar el oportuno Expediente, que quedará registrado bajo el número 2432/2002 actuando como Instructora Doña Beatriz Covacha de la Torre y como Secretaria de Instrucción Doña Petra Soto del Valle”.

La Providencia dictada fue notificada a la parte solicitante.

**CUARTO.-** De conformidad a la norma del Artículo 38.4 de la Ley 16/1989 de 17 de Julio de Defensa de la Competencia, modificada por Ley 52/1999 de 28 de Diciembre y Artículo 5 del RD 157/1992 de 21 de Febrero y con el fin de oír la opinión de cuantos tengan interés en el asunto objeto del Expediente, procede formular nota-extracto a efectos del trámite de información pública la

cual, previa autorización del Director General del Servicio de la Competencia se publicará en el BOE.

**QUINTO.-** El día 23 de Diciembre del 2002, el Servicio de Defensa de la Competencia emitía Informe, registrado como Salida con el número 746 en el que establecía:

1º El Artículo 1 de la Ley 16/1989 de 17 de Julio de Defensa de la Competencia 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 en parte del mercado nacional.

Este TRIBUNAL en Resolución 13 Mayo 1998 (citada al efecto por el SDC) analizando las distintas cláusulas de acuerdos ad hoc y en virtud de previos análisis concluye que “los sistemas de distribución selectiva no constituyen una infracción del Artículo 1 LDC **siempre** que la selección de distribuidores cumpla tres principios y no contengan otras restricciones adicionales”. Estos principios son los de **necesidad** (los criterios para proceder a la selección de los distribuidores han de ser simplemente cualitativos y obedecer a las características de los productos que se trata de distribuir) **proporcionalidad** (no se deben imponer exigencias desproporcionadas con respecto al objeto perseguido); y, finalmente, el principio de **no discriminación** (los criterios cualitativos han de ser iguales para todos los revendedores).

**SEXTO.-** Del análisis del contrato-tipo (que se aporta con 1a solicitud) se desprende, a juicio del SDC que, reúne las características de un contrato de distribución, en el que algunas de sus cláusulas no constituyen infracción del Artículo LDC y otras podrían ser susceptibles de autorización.

Entre las cláusulas que no contravienen la norma del Artículo 1 LDC se encuentran los criterios de selección, referidos a la disposición de un establecimiento bien situado y de buena presentación, con una decoración atractiva, emplear un personal cualificado, facilitar la garantía y asegurar el servicio postventa., sin que se llegue a establecer en ningún apartado una definición detallada o un baremo de calificación de los citados requisitos.

En cuanto al resto del contenido del contrato-tipo debe señalarse que: los criterios exigidos para participar en la red de distribución no incluyen

excepciones respecto a las características de los establecimientos minoristas; no se seleccionan las marcas competidoras, que puedan comercializarse por los participantes en la red; la obligación de disponer de un stock representativo, incluyendo un mínimo de las nuevas colecciones, parece ajustada a las necesidades del sistema; lo mismo puede decirse respecto a la información que los concesionarios deben suministrar a SWATCH con respecto a las ventas o a la necesaria cooperación en materia de publicidad.

Es relevante que no hay en el contrato-tipo ningún apartado en el que se haga alusión al precio de venta al consumidor final, lo que lleva a presumir que no se imponen limitaciones a los descuentos en el precio de venta al público.

Al efecto, debe tenerse en cuenta la nueva normativa comunitaria, Reglamento nº 2790/1999 de la Comisión relativo a la aplicación del apartado 3 del Artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, que entró en vigor el 1 de Junio del 2000 en el que recoge como norma general, la prohibición del apartado 1 del Artículo 81 del TCE no se aplicará “a los acuerdos verticales” que incluyan restricciones a la competencia (con determinadas excepciones) a condición que la cuota de mercado del proveedor y de las empresas vinculadas al mismo, en el mercado de referencia, no exceda del 30%.

Por consecuencia de todo ello, el Servicio de Defensa de la Competencia concluye proponiendo “estimar conceder autorización singular, por plazo no superior a cinco años, para un contrato-tipo de Distribución Selectiva de productos de la marca BLANCPAIN, a la solicitante The Swatch Group España S.A., al ser considerado como de cooperación lícita al amparo del Artículo 3.1 de la Ley 16/1989 de 17 de Julio de Defensa de la Competencia.

Y ello, sin perjuicio, de estar vigilante en cuanto a los cambios normativos que puedan dictarse en orden a la exención de estos acuerdos.

## **FUNDAMENTOS DE DERECHO**

De conformidad con la norma del Artículo 4 apartado 1º de la Ley 16/1989 de 17 de Julio de Defensa de la Competencia, en concordancia con

su precedente Artículo 1 y con los requisitos previstos en el Artículo 3, ambos del propio texto legal, posibilitan a este TRIBUNAL autorizar singularmente la solicitud postulada por THE SWATCH GROUP ESPANA SA., en orden a contrato-tipo aportado, siempre y en todo caso que se mantengan las cláusulas y estipulaciones que lo conforman, sin que ello pueda afectar a la libertad de los concesionarios a producir descuentos.

## **RESUELVE**

AUTORIZAR a The Swatch Group España S.A., por tiempo de cinco años, la formalización del contrato-tipo, que figura en los folios 16 y siguientes, al amparo del Artículo 4.1 de la Ley 16/1989 de 17 de Junio de Defensa de la Competencia, en tanto en cuanto no se modifique las normativa vigente.

Encargar al Servicio de Defensa de la Competencia la vigilancia del cumplimiento de la presente RESOLUCION, interesando su inscripción en el Registro de Defensa de la Competencia.

Comuníquese esta RESOLUCION tanto al Servicio de Defensa de la Competencia, como a la Entidad Mercantil solicitante, haciéndosele saber que es definitiva en vía administrativa y que contra la misma sólo cabe Recurso ante el orden jurisdiccional contencioso-administrativo, ante la Audiencia Nacional, a interponer en el plazo de DOS MESES contados desde el siguiente día al de la notificación de esta Resolución.