

RESOLUCIÓN (Expte. 380/96. Perfumería)

Pleno

Excmos. Sres.:

Petitbò Juan, Presidente

Fernández López, Vicepresidente,

Bermejo Zofío, Vocal

Alonso Soto, Vocal

Berenguer Fuster, Vocal

Hernández Delgado, Vocal

Rubí Navarrete, Vocal

Castañeda Boniche, Vocal

Pascual y Vicente, Vocal

En Madrid, a 14 de octubre de 1997.

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal), con la composición expresada al margen y siendo Ponente el Vocal D. José Hernández Delgado, ha dictado la siguiente RESOLUCION en el expediente 380/96 (922/93 del Servicio de Defensa de la Competencia, en adelante, el Servicio), iniciado de oficio por la Dirección General de Defensa de la Competencia contra COSMETICA SELECTA S.A. (COSESA) y ALBESA S.A. (ALBESA) por la realización de acuerdos de limitación de la distribución e imposición de precios en el comercio al por mayor de perfumería y productos de belleza, que pudieran infringir la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC).

ANTECEDENTES DE HECHO

1. Con fecha 11 de febrero de 1993 tuvo entrada en el Servicio, procedente del Tribunal, escrito anónimo remitido a éste (copia del mismo ya había tenido entrada, también de forma anónima en el Servicio con un día de antelación). En el escrito se denunciaban supuestas conductas prohibidas por la LDC cometidas, entre otras, por COSESA, ALBESA y determinados directivos de estas empresas, consistentes en la realización de acuerdos de limitación de la distribución e imposición de precios en el comercio al por mayor de perfumería y productos de belleza.
2. Estimándose que existían indicios racionales de posible infracción de la LDC se acordó por Providencia de fecha 7 de mayo de 1993 la incoación de oficio del oportuno expediente contra COSESA y ALBESA, b que se notificó a las interesadas.

3. En cumplimiento del trámite de información pública previsto en el art. 36.4 LDC se publicó nota-extracto de la denuncia en el Boletín Oficial del Estado de 10 de junio de 1993.
4. Como consecuencia del trámite de información pública, con fecha 28 de junio de 1993, tuvo entrada escrito de denuncia y documentación presentada por D. Francisco Gutiérrez Aparicio sobre supuestas conductas prohibidas por la Ley 16/1989, cometidas por COSESA y ALBESA.

Visto el escrito de denuncia y documentación presentado, por Providencia de fecha 2 de agosto de 1993 se acordó considerarle parte interesada en el expediente.

5. El 5 de julio de 1993 tuvo entrada en el Servicio escrito de COSESA formulando solicitud de autorización singular para los contratos-tipo mediante los cuales se pretendía regular el sistema de distribución selectiva de productos de perfumería y cosmética de lujo de las marcas LANCÔME, BOTHERM, GUY LAROCHE, CACHAREL, PALOMA PICASSO, JEAN PIAUBERT, RALPH LAUREN y LANVIN.

Igualmente, con la misma fecha ALBESA solicitó autorización singular para dos contratos del mismo tipo que los anteriores para las marcas HELENA RUBINSTEIN y ARMANI.

6. Siguiendo lo preceptuado en los arts. 36 y 38 de la Ley 16/1989, así como en los arts. 4, 5 y 6 del Real Decreto 157/1992, se llevaron a cabo las siguientes actuaciones:
 - Mediante sendas Providencias de fecha 15 de julio de 1993 se acordó la admisión a trámite de las solicitudes y la incoación de los correspondientes expedientes. De los citados acuerdos se dio traslado al solicitante.
 - El 15 de julio de 1993 se dispuso formalizar una nota extracto a los efectos del trámite de información pública a que se refiere el art. 38.3 de la Ley 16/1989 y art. 5 del Real Decreto 157/1992. Los avisos se publicaron en el BOE de 23 de julio de 1993, sin que como consecuencia de ese trámite se produjesen comparecencias o alegaciones por parte de terceros.
 - Con fecha 16 de julio de 1993, se solicitó al Instituto Nacional del Consumo el preceptivo informe del Consejo de Consumidores y Usuarios. En su respuesta el Consejo se manifestó de forma desfavorable en los siguientes términos:

"1.- Los contratos de distribución selectiva atentan claramente contra la libre competencia del mercado, modificando las condiciones de adquisición de los productos para el consumidor.

2.- El derecho a la diferenciación del producto e imagen de marca que todo bien tiene en el mercado, no debe estar reñido con el derecho del consumidor a la libre adquisición de este bien en el establecimiento que éste desee.

3.- En la solicitud se argumenta que la distribución selectiva garantiza que los precios sean fijados libremente, lo cual no es cierto, ya que al reducir los puntos de venta se inicia una tendencia a elevar el precio al reducir sensiblemente la oferta. También se argumenta el derecho a la información por parte del consumidor, este derecho tenemos que recordar que no lo garantiza la distribución selectiva sino la Ley 26/1984, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, en su capítulo IV".

- Por sendas Providencias de fecha 26 de julio de 1993, de conformidad con lo dispuesto en el art. 18 del Real Decreto 157/1992, se acordó la acumulación de los expedientes de autorización singular al seguido de oficio por supuestas conductas prohibidas por la Ley 16/1989, cometidas por las empresas COSESA y ALBESA.

7. A la vista del resultado de la instrucción se formularon con fecha 22 de diciembre de 1993 sendos Pliegos de Concreción de Hechos. En los mismos se consideraba que COSESA y ALBESA realizaban conductas prohibidas por el art. 1 de la Ley 16/1989, por tener suscritos contratos en régimen de distribución selectiva sin la preceptiva autorización y por el contenido de las circulares en que se recomendaban políticas comerciales y precios de reventa, de las que serían autoras y responsables, de conformidad con lo dispuesto en su art. 4, desde la fecha de entrada en vigor de dicha Ley hasta la fecha de solicitud de las respectivas autorizaciones singulares.
8. Con fecha 12 de enero de 1994 la sociedad ENGEL S.A. solicitó ser considerada parte interesada en el expediente, lo que se admitió mediante Providencia de fecha 21 de febrero, después de que manifestase el interés legítimo que le asistía.
9. Los Pliegos de Concreción de Hechos fueron contestados por COSESA y ALBESA, haciendo, en esencia, las siguientes alegaciones:

a) En relación con tener suscritos contratos en régimen de distribución selectiva sin autorización:

- El sistema de distribución selectiva no atenta contra ningún principio de libre competencia y, en concreto, contra el artículo 85 del Tratado de Roma.
- Los concedentes franceses hicieron una primera notificación de los contratos LANCÔME (20 de noviembre de 1989), PALOMA PICASSO (18 de noviembre de 1989) y CACHAREL (28 de noviembre de 1989).
- Dichos concedentes han notificado a la Comisión de la CEE los contratos de LANCÔME, BIOTHERM, PALOMA PICASSO, RALPH LAUREN, GUY LAROCHE, CACHAREL, HELENA RUBINSTEIN Y ARMANI, registrados el 27 de octubre de 1993. Notificación motivada por una modificación de los contratos teniendo en cuenta las Decisiones de la Comisión de la CEE de 16 de diciembre de 1991 (Asunto: IV/33242 Yves Saint Laurent Parfums) y de 24 de julio de 1992 (Asunto: IV/33542 Parfums Givenchy).
- En relación con dichas notificaciones a la Comisión, extensivas a COSESA y ALBESA, no se ha producido ninguna Resolución negativa.
- La carencia de Autorización Singular no puede constituir, por sí misma, el criterio definitivo y determinante de si una conducta es o no contraria al derecho de la competencia.

b) En relación con las circulares conteniendo recomendaciones sobre precios:

- COSESA y ALBESA han respetado siempre la libertad de los Distribuidores Autorizados en la fijación y aplicación de los precios de venta al público, no han tenido la intención de atribuir a las circulares efectos contrarios al respeto y mantenimiento de los pactos que, sobre precios, se contienen en sus contratos de Distribución Selectiva, estando suscritas por sus directores comerciales, sus jefes de ventas u otros empleados comerciales y no por representantes legales o apoderados, por lo que no puede atribuírseles a aquéllas un carácter vinculante respecto a su destinatario, y tienen en la casi práctica totalidad de los casos un carácter individual, puesto que se sigue a la solicitud que, en tal sentido, hace un determinado Distribuidor Autorizado.

- Las listas de precios constan de dos columnas, una denominada (precio unitario neto) correspondiente a las relaciones COSESA y ALBESA/ Distribuidor Autorizado y otra relativa a la recomendada o de precios sugeridos de venta al público. Todas las cartas que pueden acompañar a las listas y las indicaciones de su puesta en práctica, únicamente afectan a los precios unitarios netos fijados por COSESA y ALBESA.
 - Los P.V.P. se expresan en los listines a título meramente recomendado o sugerido, siendo la razón de su inclusión la solicitud que en tal sentido hace la mayoría de los Distribuidores Autorizados.
 - La alusión a la fecha de puesta en práctica de los precios unitarios netos resulta imprescindible para cuadrar la contabilidad con la de los distribuidores y evitar confusiones con los precios indicados en las facturas de COSESA y ALBESA.
10. Declaradas concluidas las actuaciones, el Instructor procedió a redactar el informe previsto en el art. 37.3 de la Ley 16/1989. En dicho informe, de fecha 22 de abril de 1996, se propone al Tribunal que declare:
- 1º.- La existencia de conductas prohibidas imputables a COSESA y ALBESA al haber infringido el art. 1º.1.b) de la Ley 16/1989, por tener suscritos contratos en régimen de distribución selectiva sin la preceptiva autorización, al menos en el período de tiempo comprendido entre la entrada en vigor de la citada Ley y el momento en que fueron solicitadas las oportunas Autorizaciones Singulares para los nuevos contratos-tipo de distribución selectiva.
 - 2º.- La existencia de conductas prohibidas imputables a COSESA y ALBESA al haber infringido el art. 1º.1.a) de la Ley 16/1989 por el contenido de las circulares en que se recomendaban determinadas políticas comerciales y precios de reventa.
 - 3º.- Que se adopten los demás pronunciamientos que se prevén en el art. 46 para el supuesto de existencia de prácticas prohibidas.
 - 4º.- Que procede la concesión de Autorización Singular, por un plazo no superior a cinco años, una vez que se justifique de forma conveniente lo manifestado en la cláusula X de los contratos, en relación con lo manifestado en el apartado 6.2 de las solicitudes de autorización, para los contratos-tipo presentados por COSESA y ALBESA.

11. Mediante Auto de 3 de junio de 1996, el Tribunal acordó admitir a trámite el expediente y ponerlo de manifiesto a los interesados para que formularan alegaciones, pudieran solicitar la celebración de vista y proponer las pruebas que estimaran necesarias.
12. Los interesados en el expediente han evacuado el trámite.
 - 12.1. En su escrito, D. Francisco Gutiérrez Aparicio propone como medios de prueba que se tengan por reproducidos los documentos aportados y la documental consistente en dos grupos de facturas (el primero, referente a las facturaciones producidas hasta la fecha del 30 de octubre de 1992, en que interrumpen el servicio o suministro; y un segundo grupo de facturas emitidas desde el 28 de febrero de 1994, fecha en que se reanudan los suministros).
 - 12.2. ENGEL S.A. aporta las copias de las sentencias del Juicio de Menor Cuantía nº 125/92-9 tramitado en el Juzgado de Primera Instancia nº 9 de Palma de Mallorca y posterior Rollo 101/95 de la Audiencia Provincial de la secc. 3ª Civil en el contencioso Cosesa VS. Engel S.A.
 - 12.3. COSESA y ALBESA proponen los siguientes medios de prueba:
 - 1- La documental aportada con sus respectivos escritos de contestación al Pliego de Concreción de Hechos.
 - 2- Librar testimonio de la Resolución de 22/4/94 del TDC relativa al asunto Rochas en España, por la que se concede la Autorización Singular y copia testimoniada del documento o contrato de los acuerdos de distribución selectiva de los productos Rochas en España, para su unión al expediente.
 - 3- Expedir certificación por el encargado del Registro de Defensa de la Competencia en el que se haga constar si existe, o no, inscripción de acuerdos o contratos que el Tribunal haya autorizado para los productos de Yves Saint-Laurent, Paco Rabanne, Rochas, Elizabeth Arden, Clarins, Lancaster Group S.A., Guerlain, Parfums Christian Dior, Parfums Givenchy, Payot, Nina Ricci, Chanel, Clinique, Loewe Perfumes.
 - 4- Librar oficio al Registro Mercantil de Madrid a fin de que certifique acerca de si determinadas personas han sido o actualmente son Consejeros, Administradores, o Apoderados de ALBESA o COSESA y, en su caso, relación de facultades que a su favor tengan otorgadas por dicha Sociedad.

13. Mediante Auto de fecha 30 de julio de 1996, el Tribunal acordó: a) admitir toda la prueba documental aportada; b) admitir la práctica de la prueba documental consistente en aportar al expediente la certificación del Registro Mercantil de Madrid en relación con determinadas personas; c) rechazar el resto de la prueba propuesta, por tratarse de Resoluciones de este Tribunal; d) interesar del Servicio que envíe copia testimoniada de las notificaciones realizadas a la Comisión de la Unión Europea por los titulares franceses de los contratos LANCÔME (20 de noviembre de 1989), PALOMA PICASSO (18 de noviembre de 1989) y CACHAREL (28 de noviembre de 1989); e) anunciar que no considera necesaria la celebración de vista, por lo que, en su momento, concederá plazo para formular conclusiones.
14. Por Providencia de 16 de diciembre de 1996 el Tribunal acordó, conforme al artículo 40.3 LDC, poner de manifiesto a los interesados el resultado de las diligencias de prueba para que aleguen lo que estimen pertinentes sobre su alcance e importancia.
15. No habiendo formulado alegaciones al resultado de las diligencias de prueba dentro del plazo concedido para ello, mediante Providencia de 14 de febrero de 1997 el Tribunal declaró a Engel S.A. y D. Francisco Gutiérrez Aparicio decaídos en su derecho a dicho trámite, y de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 41.1 LDC, puso de manifiesto el expediente a los interesados para que formularan conclusiones.
16. ENGEL S.A. no ha formulado conclusiones. D. Francisco Gutiérrez Aparicio se ratifica en su postura, pidiendo que se declaren restrictivas las prácticas denunciadas. Por su parte, COSESA y ALBESA reiteran, en esencia, las alegaciones efectuadas a sus respectivos Pliegos de Concreción de Hechos y que figuran en el Antecedente Fáctico 9.
17. El Pleno del Tribunal en su sesión del día 8 de julio de 1997 deliberó y en la del día 15 de los mismos deliberó y falló este expediente, encargando al Vocal-Ponente la redacción de la presente Resolución.
18. Son interesados:
 - Cosmética Selecta S.A.
 - ALBESA S.A.
 - D. Francisco Gutiérrez Aparicio.
 - ENGEL S.A.

HECHOS PROBADOS

1. Las sociedades COSESA y ALBESA son entidades mercantiles que tienen por objeto la fabricación, distribución, importación y exportación de productos de belleza, cosméticos y perfumería.

COSESA, propiedad en un 99% de COSMETIQUE ACTIVE IBERICA S.A., es licenciataria exclusiva en España de las marcas LANCÔME, BIODERMA, GUY LAROCHE, CACHAREL, PALOMA PICASSO, JEAN PIAUBERT, RALPH LAUREN y LANVIN, para cuya venta tiene suscritos contratos de distribución selectiva con establecimientos minoristas, siendo éstos los únicos autorizados para la venta de los productos de las citadas marcas.

ALBESA, propiedad de GESTOR S.A., es licenciataria en exclusiva en España de las marcas de cosméticos HELENA RUBINSTEIN y ARMANI, para cuya venta tiene suscritos contratos de distribución selectiva con establecimientos minoristas, siendo éstos los únicos autorizados para la venta de los productos de las citadas marcas.

2. A pesar de que en los mencionados contratos se dice que respectivamente "COSESA/ALBESA se obliga a no inmiscuirse en la política de precios de venta al público, que serán libremente fijados por el distribuidor autorizado", (cláusula XII de los mismos), aquellas empresas se dirigieron mediante circulares a sus distribuidores autorizados en las fechas y los términos siguientes:

COSESA

10 de agosto de 1990: *"Le ruego cambie los precios desde el primero de septiembre, con el fin de que todos nuestros concesionarios tengan los mismos a partir de dicha fecha y seamos lo más coherente posible cara a nuestros consumidores finales"* (Fdo. Pa, Dpto Marketing-Guy Laroche). [folios 18 y 98 del expediente del Servicio]

7 de junio de 1991: *"Cesar en la práctica de cambiar la mercancía con otros perfumistas ..."*

"ser muy cuidadoso en los descuentos que se pueden hacer en el mostrador ..." (Fdo. Thierry Manan, Director). [folios 44, 45, 46, 124, 125 y 126 del expediente del Servicio]

10 de junio de 1991: En los mismos términos que la circular de 7 de junio de 1991 pero para la marca LANCÔME. (Fdo. Ricardo Chicharro, Director). [folios 39, 40, 119 y 120 del expediente del Servicio]

10 de junio de 1991: En los mismos términos que la circular de 7 de junio de 1991 pero para las marcas PALOMA PICASSO y RALPH LAUREN. (Fdo. Margarita Garijo, Directora). [folios 35, 36, 37, 38, 115, 116, 117 y 118 del expediente del Servicio]

20 de junio de 1991: En los mismos términos que la circular de 7 de junio de 1991 pero para la marca CACHAREL. (Fdo. Vicente Castillo, Jefe de Ventas). [folios 41, 42, 43, 121, 122 y 123 del expediente del Servicio]

30 de diciembre de 1991: *"Le rogamos por tanto actualice sus precios a partir de la fecha indicada, con el fin de mantener coherencia de cara a nuestros consumidores finales"*. (PALOMA PICASSO, Fdo. Margarita Garijo, Directora). [folios 19 y 99 del expediente del Servicio]

... enero de 1992: *"Con el ruego de que ponga Vd. la presente tarifa en vigor tan pronto como le sea posible..."* (Fdo. Ricardo Chicharro, Director). [folios 20 y 100 del expediente del Servicio]

2 de marzo de 1992: *"Le agradeceríamos procediera a la actualización de los precios según la tarifa adjunta y en las fechas que le indicamos, a fin de asegurar la coherencia tarifaria de la marca en todos sus concesionarios"*. (Fdo. Ana Diego, Marketing CACHAREL). [folios 21 y 101 del expediente del Servicio]

ALBESA

28 de junio de 1991: *"Cesar en la práctica de cambiar la mercancía con otros perfumistas..."*

"Ser muy cuidadoso en los descuentos que se pueden hacer en el mostrador..." (Fdo. Baltasar Martín Alvarez, Director). [folios 47, 48, 127 y 128 del expediente del Servicio]

--, enero y agosto de 1992: *"Le rogamos actualice los nuevos precios para esta fecha dada la premura del cambio fiscal"*. (Fdo. José María Pérez Diestro, Director Giorgio Armani). [folios 22, 25, 102 y 105 del expediente del Servicio]

--, enero y agosto de 1992: Con la misma redacción que la marca anterior pero para la marca HELENA RUBINSTEIN (Fdo. José María Pérez Diestro, Director). [folios 23, 24, 103 y 104 del expediente del Servicio]

FUNDAMENTOS DE DERECHO

1. El presente expediente se refiere a los sistemas de distribución selectiva de productos de perfumería y belleza establecidos, sin autorización, por las empresas COSESA y ALBESA, así como a la imposición de precios en el comercio al por menor de dichos productos.
2. Existe una cuestión previa alegada por los encausados y es que el expediente tiene su origen en una denuncia anónima cuyo autor, consideran, usurpó el membrete y dirección de un tercero, lo que tiene caracteres de delito, por lo que los documentos anexos a la citada denuncia constituyen pruebas ilícitamente obtenidas y, por tanto, no tienen eficacia probatoria.

Sin embargo, la realidad es que se recibieron dos escritos anónimos que denunciaban supuestas conductas prohibidas por la LDC cometidas, entre otros, por COSESA y ALBESA y determinados directivos de estas empresas (Antecedente de Hecho 1), uno en el Servicio y otro en el Tribunal. La denuncia anónima recibida en el Tribunal había sido remitida en un sobre de una determinada empresa editorial.

El hecho de que para enviar un escrito anónimo se utilice un sobre con el membrete de una determinada empresa no supone ningún tipo de usurpación, máxime cuando en el texto de la denuncia se dice *"... se formula la presente denuncia colectiva, en base a que corresponde a un grupo considerable de perjudicados a nivel nacional, fundada contra una práctica comercial concertada entre distintas empresas y un conjunto de marcas de perfumería al margen de toda norma, incurriendo en conductas prohibidas con un total abuso de posición dominante. De hacerla individual, frente a estos proveedores, se estaría en una posición desfavorable dado a su fuerza y se haría firme por represalias, el temor a consecuencias de perjuicios mayores.*

Por las razones expuestas, se abriga la esperanza y se solicita, que el expediente si procede, se inicie de oficio por los Servicios de su digna Dirección, de acuerdo con lo dispuesto en el art. 36.1º y siguientes, de la Ley 16/89 de Defensa de la Competencia."

El art. 36.1 LDC establece que el procedimiento de los expedientes en materia de defensa de la competencia se inicia por el Servicio de oficio o a instancia de parte interesada y que la denuncia de las conductas prohibidas por este texto legal es pública: cualquier persona, interesada o no, puede formularla ante el Servicio, que incoará expediente cuando se observen indicios racionales de su existencia.

Por tanto, no existe ningún tipo de ilicitud en la apertura del expediente, siendo la documentación enviada con la denuncia perfectamente admisible en el procedimiento que nos ocupa.

3. Para examinar el fondo del asunto a que se refiere este expediente conviene partir de la constatación de que en las economías modernas y sofisticadas las empresas están recurriendo cada vez más a la externalización y a los servicios prestados por especialistas, con lo que las llamadas relaciones "verticales" (entre empresas situadas en fases diferentes del proceso productivo) están cobrando una importancia creciente.

En este contexto, en el caso de que la relación entre fabricante y distribuidor se vaya haciendo más intensa y a más largo plazo los contratos que incluyen algún tipo de restricción vertical pueden, en muchos casos, contribuir a reducir los costes operativos y los problemas de coordinación, así como a obtener mejores resultados, no sólo para el fabricante y distribuidor afectado, sino para los consumidores y para la eficiencia del conjunto de la economía.

De hecho, después de un intenso debate económico sobre las restricciones verticales entre aquellos autores que las consideraban negativas para la competencia y los que las consideraban globalmente beneficiosas, se está alcanzando un consenso en torno a la idea de que, en general, en los mercados competitivos los efectos de mejoras en la eficiencia y de beneficios para el consumidor de las restricciones verticales pueden llegar a superar a sus efectos contrarios a la competencia, y que solamente los efectos anticompetitivos serán elevados cuando la competencia intermarca es débil y existen importantes barreras de entrada. En otras palabras, la teoría económica actual considera como la hipótesis más plausible que el efecto global de las restricciones verticales depende fundamentalmente de la estructura del mercado: cuanto mayor es la competencia intermarca más probable es que los efectos anticompetitivos de las mismas se vean compensados por sus efectos positivos sobre la competencia y la eficiencia y, a la inversa, cuanto menor es la competencia intermarca más probable es que los efectos anticompetitivos predominen sobre los posibles efectos positivos.

El "Libro Verde sobre las Restricciones Verticales en la Política de Competencia Comunitaria" (en adelante, el Libro Verde), publicado por la Comisión a principios de año, recoge estas mismas ideas cuando señala *"En el pasado, el análisis económico de las restricciones verticales ha sido objeto de un apasionado debate entre economistas. A principios de los años 80, se pasó de considerarlas una amenaza para la competencia*

a la opinión generalizada de que eran inocuas (Escuela de Chicago). En la actualidad, se está llegando a un nuevo consenso, y los economistas son más cautos al valorar el efecto de las restricciones verticales sobre la competencia y más reacios a generalizar, ya que no se puede considerar que estas restricciones sean, por naturaleza, beneficiosas para la competencia. Sin embargo, hay un elemento que merece destacarse. El pensamiento económico actual hace hincapié en la importancia de la estructura del mercado a la hora de determinar el impacto de las restricciones verticales sobre la competencia. Cuanto más agresiva sea la competencia entre diversas marcas, habrá más posibilidades de que los efectos positivos de las restricciones verticales sobre la competencia y la eficiencia superen a los efectos anticompetitivos. Ocurrirá a la inversa cuando la competencia entre diversas marcas sea exigua y existan importantes barreras de acceso." (pag. 20).

4. Por otra parte, los sistemas de distribución también están cambiando y sofisticándose, y entre ellos ocupa un lugar destacado el de distribución selectiva, denominada así porque los distribuidores son seleccionados en base a su capacidad para el manejo de productos técnicamente complejos o defender una cierta imagen. Los contratos de distribución selectiva normalmente se basan en un compromiso recíproco de las partes: por una parte, el fabricante se compromete a abastecer únicamente a revendedores que reúnan una serie de requisitos profesionales o técnicos y los distribuidores autorizados, por otra, se comprometen a no vender o adquirir los productos a mayoristas o minoristas no integrados en la red.

Desde la perspectiva de la defensa de la competencia un sistema de distribución selectiva no supone una práctica incurso en el artículo 1 LDC si cumple tres condiciones o principios en cuanto a la selección de revendedores, no existiendo restricciones adicionales. Dichos principios son:

- 1) Principio de necesidad: Los criterios objetivos aplicados han de ser de carácter únicamente cualitativo y responder a la naturaleza de los productos de que se trate para conseguir una adecuada distribución.
- 2) Principio de proporcionalidad: No se pueden imponer exigencias desproporcionadas en relación al objetivo perseguido, que no es otro que el de lograr un comercio especializado eficiente y que garantice la venta de los productos en condiciones óptimas.
- 3) Principio de no discriminación: Los criterios de selección han de aplicarse sin discriminaciones y de igual modo para todos los revendedores.

5. Ahora bien, si un sistema de distribución selectiva obliga a los revendedores, además de a cumplir los criterios de selección basados en los principios señalados, a someterse a otro tipo de restricciones a la competencia, queda sometido a la prohibición del art. 1 LDC, aunque sería necesario analizar caso a caso si es merecedor de una autorización singular al amparo del art. 4 LDC, en los supuestos y con los requisitos previstos en el art. 3 LDC.

Estos criterios están en consonancia con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia de la Unión Europea (Ver a este respecto las Sentencias L'Oréal, de 11.12.1980, as. 31/80, Rec. 1980, p. 3775; Lancôme, de 10.7.1980, as. 99/79, Rec. 1980, p. 2511; Metro II, de 22.10.1986, as. 75/84, Rec. 1986, p. 3076; Vichy, de 27.2.1992, as. T-19/91; Yves Saint Laurent Parfums, de 12.12.96, as. T-19/92), así como con las decisiones adoptadas por la Comisión (por ejemplo, AEG/Telefunken, DO L 117 de 30.4.1982, p. 15; Grundig, DO L 233 de 30.8.1985, p. 1; Villeroy & Boch, DO L 376 de 31.12.1985, p. 15; Vichy, DO L 75 de 21.3.1991, p. 57; Yves Saint Laurent Parfums, DO L 12 de 18.1.1992, p. 24; Givenchy, DO L 236 de 19.8.1992, p. 11).

6. En cualquier caso interesa recordar aquí que, aunque la normativa a aplicar se basa en una filosofía común -de hecho, la Exposición de Motivos de la LDC reconoce que se inspira en las normas comunitarias de política de competencia- entre las instituciones comunitarias y este Tribunal pueden existir diferentes criterios y diferencias de interpretación. Ello no es extraño pues conviene resaltar que como dice el Libro Verde: *"siempre se debería tener presente que la Comisión es el único organismo de tutela de la competencia del mundo que pretende lograr la integración de mercados, además del mantenimiento de un sistema de sana competencia. Ello implica que otros modelos no se adapten necesariamente a la UE."* (pag. ix). Lógicamente, dado el elevado grado de integración económica existente a nivel nacional, el objetivo que establece la LDC para este Tribunal es exclusivamente el de defensa de la competencia.

A este hecho diferencial hay que añadir en este caso que nos encontramos ante una cuestión sobre la que existe un amplio debate, que la propia Comisión ha impulsado desde enero de este año con la publicación del Libro Verde antes mencionado, donde se plantean diversas opciones para el futuro, sin que de momento parezca decantarse por ninguna.

7. Hechas estas consideraciones previas, se trata de aplicarlas a este caso concreto en el que las empresas encausadas han puesto en práctica unos sistemas de distribución selectiva, regulados mediante contratos-tipo, de productos de perfumería y cosmética de lujo, individualizados por marca de ámbito y prestigio internacional.

Se trata de productos de alta calidad, resultado de una determinada investigación y donde ocupa un lugar destacado la esmerada presentación, para intentar conseguir una imagen selecta y prestigiosa que los distinga de productos similares de otros segmentos del mercado dedicados a consumidores menos exigentes. Por tanto, estamos ante un caso típico de producto que por su naturaleza (producto de lujo) exige un trato especial por parte de los distribuidores para poder mantener una cierta imagen de marca de prestigio. En estos productos, un factor clave para competir es el mantenimiento de dicha imagen de marca por lo que se hace necesario para el fabricante el controlar que la comercialización al por menor se realice de un modo que no altere la percepción que el consumidor tiene de la misma.

Por otra parte, los distribuidores autorizados son seleccionados en base a criterios de carácter objetivo relativos a la cualificación profesional de su personal y de sus instalaciones. Dichos criterios son fijados de manera uniforme frente a todos los revendedores potenciales, siendo adecuados para el objetivo perseguido y sin que exista discriminación.

Por tanto, se cumplen los tres principios antes indicados en cuanto a la selección de revendedores. Aunque, en este caso, además se establecen restricciones adicionales a la competencia. En concreto, los contratos-tipo contienen obligaciones adicionales para los distribuidores autorizados que se refieren fundamentalmente a:

- a) Realizar un volumen mínimo de compras anuales en el punto de venta.
- b) Tener en todo momento un *stock* mínimo por punto de venta.
- c) Garantizar una rotación anual del *stock* (en algunos contratos).
- d) Cooperación publicitaria y promocional.

8. En relación con las restricciones adicionales existentes en los contratos-tipo de distribución selectiva el Servicio sólo objeta la primera, por lo que hay que señalar lo siguiente:

- a) Sobre la obligación de realizar un volumen mínimo de compras al año, el Servicio en su Informe-propuesta opina que *"en los contratos se impone una restricción a los Minoristas Detallistas Autorizados no indispensable, si es que no se justifica lo suficiente, para conseguir los objetivos de la distribución selectiva."*

Así, en la cláusula X de los contratos Cifra de Negocios Mínima por Punto de Venta, se señala la obligación para el distribuidor autorizado para realizar en el punto de venta a que se refiere el contrato, un volumen mínimo de compras anual a

COSESA/ALBESA. El citado volumen de ventas es fijado cada año por COSESA/ALBESA de manera que no sobrepase el 40% del volumen medio de compras realizado el año anterior por el conjunto de puntos de la distribución homogénea de la marca en España."

Según los notificantes (apartado 6.2 de los formularios de solicitud) dicha obligación tiene por objeto contribuir a los gastos de comercialización, como: expositores, probadores, escaparates, etc., que la marca se obliga a suministrar.

El Tribunal considera que la cláusula X permite a COSESA/ALBESA concentrar la distribución en los puntos de venta más competitivos, con lo que se consigue racionalizar los costes de distribución y los apoyos a los detallistas autorizados. Así, éstos contribuirán activamente a revalorizar la marca mediante un mayor servicio al consumidor, por lo que contribuye a aumentar la eficiencia en la distribución. Por otra parte, dicho volumen mínimo de compras tiene un límite superior que puede considerarse razonable, por lo que no restringe excesivamente la libertad del detallista autorizado de vender o promocionar marcas de la competencia.

- b) El mantenimiento de un *stock* mínimo por punto de ventas supone que los consumidores siempre pueden encontrar en cada uno de ellos una amplia gama de los productos comercializados por COSESA/ALBESA con lo que se facilita su compra.
- c) El garantizar una rotación anual del *stock* (con la aplicación de un coeficiente de rotación mínima de dos), además de ser en ciertos casos necesario para disponer de aquellos productos que se cambian con relativa rapidez para seguir las tendencias de la moda, facilita el que los productos se vendan en perfecto estado de conservación.
- d) Las obligaciones en materia de cooperación publicitaria y promocional, suponen compromisos genéricos con las marcas comercializadas por COSESA/ALBESA, y posibilitan el coordinar los gastos promocionales del licenciataro y de los detallistas autorizados, en beneficio de ambos, además de permitir una mejor planificación de las campañas publicitarias.

En cualquier caso, estas obligaciones no obstaculizan a los detallistas autorizados a obtener provecho de la competencia intermarca.

9. Para valorar adecuadamente los efectos de los contratos que incluyen diversas restricciones verticales no basta el análisis por separado de cada una de ellas, sino que dicha valoración ha de realizarse considerando los efectos conjuntos de todas las restricciones incluidas en el mismo en su contexto económico y de mercado.

En este caso, valorando conjuntamente las restricciones verticales señaladas, se deduce que el hecho de que solamente se conceda autorización para distribuir a aquellos detallistas que, además de cumplir los requisitos cualitativos exigidos, estén dispuestos a someterse a las obligaciones adicionales indicadas, tiene unas ventajas desde el punto de vista de la competencia y de la eficiencia económica que superan ampliamente a los inconvenientes. Dichas obligaciones aseguran que los productos comercializados por COSESA/ALBESA se distribuyen únicamente en unas condiciones tales que preservan la imagen de alta calidad que quieren mantener para situarse en el segmento de mercado deseado.

10. Estos contratos-tipo para los cuales en el curso del expediente sancionador se ha solicitado autorización singular pueden ser merecedores de la misma al amparo del artículo 4 LDC al darse los supuestos y cumplirse los requisitos del 3.1 LDC puesto que:

a) Como se ha señalado, contribuyen a mejorar la comercialización y distribución de los productos de perfumería y cosmética de alta calidad.

b) Otorgan a los consumidores una participación adecuada en las ventajas resultantes al ofrecerles las últimas gamas de productos servidas por personal cualificado.

c) No imponen restricciones que no sean indispensables para obtener las ventajas antes mencionadas.

d) No posibilitan a las empresas interesadas eliminar la competencia respecto a una parte sustancial de los productos contemplados, puesto que, los contratos no contienen cláusulas que prohíban la competencia y el mercado relevante en este caso (el de la comercialización de productos cosméticos de alta calidad) goza de un adecuado grado de competencia intramarca e intermarca.

Por tanto, en el presente caso, se cumplen todos los requisitos de autorización singular del artículo 3.1 LDC.

11. La segunda imputación del Servicio a COSESA y ALBESA se refiere a la infracción del art. 1.1.a) LDC por el contenido de las circulares en relación a los precios de reventa.

Las empresas encausadas han alegado que:

- a) no son circulares, sino que en casi la totalidad de los casos tienen un carácter individual, puesto que se sigue a la solicitud que, en tal sentido, hace un determinado distribuidor autorizado;
 - b) las circulares están suscritas por directores comerciales, jefes de ventas u otros empleados comerciales y no por representantes legales o apoderados, por lo que no puede atribuírseles un carácter vinculante respecto a su destinatario;
 - c) han respetado siempre la libertad de los distribuidores autorizados en la fijación de los precios de venta al público, no habiendo tenido la intención de atribuir a las circulares efectos contrarios al respeto de los pactos que, sobre libertad de precios, se contienen en sus contratos de distribución selectiva;
 - d) las cartas que acompañan a las listas de precios y las indicaciones de su puesta en práctica únicamente afectan a los precios unitarios netos de COSESA/ALBESA y no a los precios recomendados de venta al público;
 - e) los P.V.P. que se expresan en los listines son a título meramente recomendado o sugerido;
 - f) la alusión a la fecha de puesta en práctica de los precios unitarios netos resulta imprescindible para cuadrar la contabilidad con la de los distribuidores;
 - g) existen actas notariales de declaraciones de gran número de distribuidores indicando que COSESA/ALBESA no se inmiscuye en su política de precios, y otras declarando que existen precios diferentes en diversos establecimientos;
 - h) existencia de un trato discriminatorio porque los competidores también recomiendan precios.
12. Examinando una a una las alegaciones realizadas por los encausados resulta que:

- a) Si se observa la estructura y contenido de las cartas remitidas por COSESA/ALBESA tienen la apariencia de ser circulares y no cartas individualizadas. Además, en respuesta a la solicitud de información del Servicio de perfumería San Miguel responde: *"Asimismo le remito varias circulares enviadas por Cosmética Selecta S.A. en las que se hace mención a la política de precios de dicha compañía"* (folio 1381 del expediente del Servicio). Dichas circulares son del mismo tono y contenido similar a las que acompañan a la denuncia y se refiere el Pliego de Concreción de Hechos (folios 1399 a 1408 del expediente del Servicio).
- b) En cualquier caso, la afirmación de la representación de las encausadas de *"que las notas, tienen en la casi práctica totalidad de los casos, un carácter individual, puesto que sigue a la solicitud que, en tal sentido, hace un determinado distribuidor autorizado"* (folios 329 y 337 del expediente del Tribunal) significa el reconocimiento expreso de la existencia de un acuerdo sobre fijación de precios, entre sus mandantes y los minoristas que realizaron dicha solicitud.
- b) El que las circulares no estén firmadas por representantes o apoderados de las encausadas, sino por directores comerciales, jefes de ventas u otros empleados comerciales, no deja de comprometer a las empresas para las que trabajan. Evidentemente dichas circulares no las escribieron a "título personal" sino representando a la empresa y en este sentido no podían menos que entenderlo los receptores de las mismas. De hecho, los directores comerciales o jefes de venta tienen la condición de dependientes o mandatarios singulares según el Código de Comercio y sus actuaciones vinculan al empresario si pertenecen al normal tráfico de la empresa y se corresponden con el ámbito de competencia que se les ha asignado (arts. 281 y 292).
- c) Los contratos de distribución selectiva indican claramente que *"COSESA/ALBESA obligan a no inmiscuirse en la política de precios de venta al público, que serán libremente fijados por el distribuidor autorizado"*. A pesar de que las encausadas alegan que las circulares no pueden tener efecto para vulnerar el contrato, aquéllas claramente contradicen el contrato, puede afirmarse que lo integran y reflejan la realidad de la aplicación de las cláusulas contractuales. Así, ha quedado acreditado que COSESA/ALBESA se inmiscuyen en la política de precios de venta al público de los distribuidores autorizados.

- d) En relación con la alegación de que las cartas que acompañan a las listas de precios y las indicaciones de su puesta en práctica únicamente afectan a los precios unitarios netos de COSESA/ALBESA y no a los precios de venta al público, es evidente que, por ejemplo, las circulares de 10 de agosto de 1990 que señala: *"Le ruego cambie los precios desde el primero de septiembre, con el fin de que todos nuestros concesionarios tengan los mismos a partir de dicha fecha y seamos lo más coherente posible cara a nuestros consumidores finales"* (Fdo. Pa, Dpto Marketing-Guy Laroche). [folios 18 y 98 del expediente del Servicio] o de enero de 1992: *"Con el ruego de que ponga Vd. la presente tarifa en vigor tan pronto como le sea posible..."* (Fdo. Ricardo Chicharro, Director). [folios 20 y 100 del expediente del Servicio] han de referirse necesariamente a los P.V.P. Asimismo, las de enero y agosto de 1992: *"Le rogamos actualice los nuevos precios para esta fecha dada la premura del cambio fiscal"*. (Fdo. José María Pérez Diestro, Director Giorgio Armani). [folios 22, 25, 102 y 105 del expediente del Servicio] tampoco ofrecen ninguna duda: se está refiriendo al IVA que aumentó su cuantía por aquellas fechas, subiendo del 15 al 16%, diferencia que el detallista debería repercutir en la venta final, motivo del cambio de tarifa y no el de aumento de costo, por lo que queda claro que el cambio de precio no se está refiriendo al IVA soportado ni al precio de costo. Tanto uno como otro figuran en las correspondientes facturas de cada compra, por lo que el comerciante sabe en todo momento el precio de costo y no necesita de tarifa. Evidentemente al precio de venta es al que se refieren las circulares.
- e) Los P.V.P. que se expresan en los listines no son a título meramente recomendado o sugerido: prueba de ello es el contenido de algunas de las circulares, como la señalada de 10 de agosto de 1990: *"Le ruego cambie los precios desde el primero de septiembre, con el fin de que todos nuestros concesionarios tengan los mismos a partir de dicha fecha y seamos lo más coherente posible cara a nuestros consumidores finales"* (Fdo. Pa, Dpto Marketing-Guy Laroche).
- f) La alegación de que la alusión a la fecha de puesta en práctica de los precios unitarios netos resulta imprescindible para cuadrar la contabilidad con la de los distribuidores no tiene sentido puesto que los precios unitarios netos (precios del licenciatario al detallista) figuran en las facturas. Por tanto, no puede ser tenida en cuenta.

- g) En relación con las manifestaciones hechas ante notario por 39 distribuidores autorizados, con un contenido idéntico suscrito en prácticamente los mismos días por distribuidores de muy variadas ciudades de España y las cinco actas de protocolización de diversas facturas de compras realizadas en diversos establecimientos por determinadas personas, las mismas tienen limitado valor probatorio, no desvirtuando las conclusiones anteriores.
- h) La licitud de la recomendación de precios y su incorporación a determinadas listas no es algo que se esté poniendo en duda en el expediente. Su objeto se centra en las medidas adoptadas tendentes al mantenimiento coordinado de unos precios de venta al público unificados.

En resumen, ninguna de las alegaciones de las encausadas es atendible.

- 13. A la vista de todo lo anterior hay que concluir que se considera acreditada la existencia de un acuerdo vertical sobre precios entre COSESA y ALBESA, por una parte, y miembros de sus redes de detallistas, por otra. No puede olvidarse que las distribuidoras autorizadas que han aceptado la fijación de precios son coautoras necesarias de la infracción y que, por tanto, debió haberse abierto también una investigación en este sentido.

En este caso nos encontramos con que el Servicio no ha investigado ni localizado y, por tanto, no ha pasado cargos a la otra parte del acuerdo (los detallistas implicados). Pero el que no se haya indentificado a la otra parte del acuerdo, no invalida el que este Tribunal considere acreditada la existencia del mismo, así como el especial protagonismo de las empresas encausadas, en tanto que creadoras de los sistemas de distribución selectiva objeto de este expediente, regulados mediante contratos-tipo que son contratos de adhesión.

Dado que la autoría y la responsabilidad son dos conceptos diferentes, por lo que la responsabilidad de los diversos coautores puede ser distinta, como de hecho ocurre en este expediente, el no haber expedientado a los distribuidores autorizados que participaron en el acuerdo de fijación de precios no hace ilegítimo el expediente a COSESA y ALBESA.

- 14. La doctrina tradicional considera que la fijación de precios constituye la modalidad más grave de infracción del art. 1 LDC al constituir el precio el elemento más visible en que se manifiesta la competencia e impedir que los consumidores se puedan beneficiar de precios menores, y no establece distinción entre la gravedad de la fijación horizontal, es decir, el acuerdo entre operadores situados en el mismo nivel de la cadena de distribución y, por tanto, competidores entre sí, con la de la fijación vertical (con

participación de empresas que operan en diferentes fases de la cadena comercial). Sin embargo, en línea con lo señalado en el Fundamento Jurídico 3, los planteamientos en el terreno de las llamadas restricciones verticales están cambiando. En este sentido, en la Resolución de 12 de febrero de 1997 (Expte. 383/96, Fabricantes de lencería) se señalaba en su Fundamento Jurídico 5 que *"por ejemplo, cabría pensar que sería admisible una fijación vertical de precios en función de los sistemas de integración vertical (concesión, franquicia, distribución exclusiva) que se aproximan en buena medida a la concentración. Piénsese que si el fabricante y el minorista forman parte del mismo grupo o bien se concentran aquél podrá fijar el precio al público sin que ello supusiera infracción a las normas de la competencia; pues bien, alguna similitud con ese supuesto tiene el caso de la integración vertical."*

Por otra parte, la normativa comunitaria vigente en materia de restricciones verticales establece que en los acuerdos de distribución selectiva el proveedor no puede, en modo alguno, exigir a sus distribuidores que apliquen un determinado precio al por menor, ya sea un precio fijo o un precio mínimo o máximo. Asimismo, la Comisión difícilmente concede una exención con respecto a cláusulas que restrinjan la libertad del distribuidor autorizado para determinar los descuentos que desea dar a sus clientes. Por supuesto, la Comisión admite que el proveedor haga a sus distribuidores autorizados recomendaciones de precios, siempre que no vayan seguidas de instrucciones vinculantes o *"medidas que obligen o inciten a los minoristas a acatar tales recomendaciones"* (ver Libro Verde, página 55).

Dada la situación de cambio en la que se encuentran las valoraciones sobre esta cuestión, y no sin un intenso debate interno, el Tribunal ha decidido mantener un criterio de prudencia en cuanto a la evolución de su doctrina. Así, considera que, aunque tradicionalmente ha mantenido, en coherencia con la política de competencia de la Unión Europea, que tanto la fijación horizontal de precios como la vertical suponen una grave infracción del art. 1.1.a) LDC, en estos momentos en los que incluso se ha llegado a afirmar que podría autorizarse una fijación vertical de precios dentro de una estructura de mercado de intensa competencia intermarca debe matizarse dicha calificación. Ahora bien, dado que en este caso nos encontramos con un sistema de distribución selectiva, lo que supone un menor grado de integración que los antes mencionados y que, además, en la realidad se practica una política de precios contraria a la establecida en los contratos, hay que considerar que la conducta acreditada supone una práctica prohibida por el art. 1.1.a) LDC, merecedora de una sanción.

15. Por todo ello, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 10 y 46 LDC, procede la imposición de multa a las empresas encausadas.

El artículo 10 LDC establece en su número 1 que el Tribunal podrá imponer a los agentes económicos, empresas, asociaciones, uniones o agrupaciones de aquéllas que, deliberadamente o por negligencia, infrinjan lo dispuesto en la Ley, multas de hasta 150.000.000 de pesetas, cuantía que podrá ser incrementada hasta el 10% del volumen de ventas correspondiente al ejercicio económico inmediato anterior a la Resolución del Tribunal.

Para fijar la cuantía de las sanciones ha de atenderse a la importancia de la infracción para lo que han de tenerse en cuenta los criterios fijados en el artículo 10.2 LDC. Al aplicar dichos criterios, considerando especialmente que el presente expediente se refiere a un acuerdo de fijación vertical de precios en un sistema de distribución selectiva, lo que hace que, como se señala en el Fundamento Jurídico anterior, su gravedad sea considerablemente menor, se establecen unas sanciones de seis millones de pesetas para COSMETICA SELECTA S.A. y un millón de pesetas por ALBESA S.A. Cifras notablemente reducidas en relación al volumen de ventas de dichas empresas.

16. El Tribunal, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 46.5 LDC, ordena la publicación de la parte dispositiva de la presente Resolución en el Boletín Oficial del Estado, y en un diario de ámbito nacional.

Además, considera que, por razones de ejemplaridad, hay que dar a la presente Resolución una amplia difusión. Por ello, de conformidad con lo establecido en el artículo 46.2 LDC considera oportuno ordenar a COSESA y ALBESA que den traslado de la parte dispositiva de la misma a todos sus distribuidores autorizados, recordándoles asimismo la vigencia de la cláusula XII de los contratos por la que *"COSESA/ALBESA se obliga a no inmiscuirse en la política de precios de venta al público, que serán libremente fijados por el distribuidor autorizado"*.

HA RESUELTO

- Primero.-** Declarar que la creación de un sistema de distribución selectiva no supone una práctica incurso en el artículo 1 de la Ley 16/1989 si cumple los principios de necesidad, proporcionalidad y no discriminación en la selección de revendedores, no incluyendo otro tipo de restricciones a la competencia. Dado que los sistemas de distribución selectiva establecidos por COSMETICA SELECTA S.A. y

ALBESA S.A. incluyen restricciones adicionales precisan de autorización.

Segundo.- Autorizar, de conformidad a lo establecido en los artículos 3.1 y 38.2 de la Ley 16/1989, los contratos-tipo de distribución selectiva presentados por COSMETICA SELECTA S.A. y ALBESA S.A. Dicha autorización será válida por cinco años a partir de la fecha de notificación de esta Resolución.

Tercero.- Dar traslado de la Resolución al Servicio de Defensa de la Competencia para que proceda a su inscripción en el Registro de Defensa de la Competencia, a cuyos efectos se remitirá al Servicio copia de los contratos-tipo objeto de autorización, que figuran en el expediente del Servicio en los folios 887 a 974 y 999 a 1020.

Cuarto.- Declarar que en el presente expediente se ha acreditado la existencia de una conducta restrictiva de la competencia, prohibida por el artículo 1.1.a) de la Ley 16/1989, consistente en un acuerdo vertical para fijar los precios de venta al público, con el objetivo de evitar la competencia en precios entre distribuidores autorizados.

Son responsables de esta práctica las empresas COSMETICA SELECTA S.A. y ALBESA S.A.

Quinto.- Intimar a las empresas indicadas al cese de la citada práctica y a que en el futuro se abstengan de realizarla.

Sexto.- Imponer las multas siguientes:

- COSMETICA SELECTA S.A. seis millones de pesetas
- ALBESA S.A..... un millón de pesetas

Séptimo.- Ordenar la publicación de la parte dispositiva de la presente Resolución en el Boletín Oficial del Estado y en un diario de ámbito nacional, a costa de las empresas sancionadas, las cuales responderán solidariamente del cumplimiento de esta obligación, debiendo comunicar al Servicio de Defensa de la Competencia dicha publicación.

Octavo.- Ordenar a COSMETICA SELECTA S.A. y ALBESA S.A. que en el plazo de un mes a contar de la notificación de esta Resolución den traslado de su parte dispositiva a todos sus distribuidores autorizados, recordándoles la vigencia de la cláusula XII de los contratos por la que *"COSESA/ALBESA se obliga a no inmiscuirse*

en la política de precios de venta al público, que serán libremente fijados por el distribuidor autorizado". Una vez realizado lo anterior se comunicará al Servicio de Defensa de la Competencia.

Comuníquese esta Resolución al Servicio de Defensa de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber a éstos que contra ella no cabe recurso en vía administrativa pudiendo interponer recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente al de su notificación.