

## **RESOLUCIÓN (Expte. A 220/97 Tag Heuer)**

### **Pleno**

Excmos. Sres.:

Petitbò Juan, Presidente  
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 23 de abril de 1998

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia, en su reunión del día 31 de marzo de 1998, con la composición expresada al margen y siendo ponente D. Antonio Castañeda Boniche, ha dictado la presente Resolución en el Expediente A 220/97 (nº 1645/97 del Servicio de Defensa de la Competencia, en adelante, el Servicio) de solicitud de autorización singular formulada por TAG HEUER ESPAÑOLA S.A. (en adelante, TAG HEUER) para un contrato-tipo de distribución selectiva de relojes y medidores de tiempo TAG HEUER en el mercado español y en el Principado de Andorra.

### **ANTECEDENTES DE HECHO**

1. El 23 de junio de 1997 TAG HEUER presentó un escrito ante el Servicio formulando solicitud de autorización singular para el establecimiento de un sistema de distribución selectiva de relojes y medidores de tiempo en el mercado español y en el Principado de Andorra.
2. Por Providencia de 30 de junio de 1997 el Director General de Política Económica y Defensa de la Competencia acordó la admisión a trámite de la solicitud y la incoación de expediente, formalizándose, en la misma fecha, la nota extracto a efectos del trámite de información pública (art. 5 del Real Decreto 157/1992, de 21 de febrero), que fue publicada en el BOE nº 160 de 5 de julio.
3. Igualmente, con fecha 1 de julio de 1997, se solicitó al Instituto Nacional del Consumo el informe del Consejo de Consumidores y Usuarios previsto en el

artículo 38.4 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC) y en el artículo 5 del mencionado Real Decreto 157/1992.

4. El Servicio, en cumplimiento de los artículos 38.2 LDC y 6 del Real Decreto 157/1992, emitió informe, recibido, junto con el expediente, en el Tribunal el 29 de julio de 1997, en el que estimaba que dicho sistema de distribución selectiva podría ser considerado una cooperación lícita, al amparo del artículo 3.1 de la LDC, una vez que se corrigieran las siguientes restricciones innecesarias contenidas en el contrato:
  - 1ª . Según el art. 6.7, las restricciones impuestas a la distribución de relojes se llevan también al mercado de la reparación y piezas de repuesto, sin que se justifique dicha restricción, por lo que debe quedar suficientemente explícito que, fuera del período de garantía, el concesionario es libre de utilizar en las reparaciones piezas de repuesto que, cumpliendo las normas exigidas por TAG HEUER, sean suministradas por terceros, sin que pueda en ningún caso ésta fijar los precios o los márgenes comerciales a aplicar por los concesionarios.
  - 2ª . El contenido del art. 7, "*Suministro y Venta de los Productos dentro del Sistema de Distribución,*" limita las importaciones paralelas, así como las compras y ventas horizontales entre concesionarios autorizados, ya que obliga al concesionario a comprar exclusivamente al distribuidor.
  - 3ª . Tampoco queda justificada la exigencia del art. 8.1, por la que se compromete el concesionario a informar al distribuidor no sólo de la evolución de las existencias de los productos sino también de su volumen de negocio, así como de las condiciones comerciales imperantes en el mercado.
5. Con fecha de 30 de julio de 1997 se recibió en el Tribunal el informe del Consejo de Consumidores y Usuarios, en el que se recoge (además de las observaciones ya manifestadas por el Servicio en cuanto a las limitaciones de las importaciones paralelas, las compras y ventas horizontales entre concesionarios y las restricciones a la libertad de realizar descuentos por estos últimos en las ventas al público) la limitación de la garantía postventa para los productos originales adquiridos fuera de la red, que introduce la cláusula 6.6.
6. El Tribunal compartió las observaciones del Servicio y estimó que concurrían objeciones adicionales relativas a la necesidad de que exista libertad de los concesionarios para realizar descuentos y en cuanto a los derechos de los concesionarios en caso de resolución de su contrato por extinción del contrato

de distribución para España entre TAG HEUER S.A. y TAG HEUER ESPAÑOLA S.A. Por último, en el apartado 6.2 era conveniente aclarar que la exclusión de las operaciones para la reventa no debían impedir las compras entre concesionarios.

7. El 13 de octubre de 1997 se celebró audiencia preliminar en la que se manifestaron a la solicitante las objeciones del Servicio, compartidas por el Tribunal, y las propias de este último.

Los comparecientes manifestaron su voluntad de presentar una nueva versión del contrato que obviara las objeciones expuestas.

8. El 28 de diciembre de 1997 la solicitante presentó una nueva redacción de dicho documento y el 24 de febrero de 1998 la versión definitiva del mismo.

Dicha versión fue remitida al Servicio el cual, mediante escrito de 9 de marzo, únicamente ha formulado la observación de que las reparaciones se tengan que realizar con "repuestos originales procedentes exclusivamente del distribuidor o de otros talleres autorizados", aunque considera que esta restricción no afectará a las condiciones de competencia del mercado, dada la cuota que en él ostenta la notificante.

9. Esta versión definitiva, según escrito recibido el 24 de febrero, de la propuesta de contrato, que figura en el expediente en los folios 21 a 23, recoge íntegramente el contenido de los apartados de los artículos modificados y fue sometida a la deliberación y fallo del Tribunal en su Pleno de 31 de marzo de 1998.

10. Es interesada en este expediente TAG HEUER ESPAÑOLA S.A.

## **FUNDAMENTOS DE DERECHO**

1. El artículo 1 de la LDC prohíbe todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia. No obstante esta prohibición, el artículo 3 de la misma Ley prevé que determinados acuerdos, decisiones o recomendaciones de los declarados prohibidos por el artículo 1 pueden ser autorizados cuando concurren determinadas circunstancias, entre las que se encuentra la contribución a la mejora de la producción o comercialización de bienes y servicios.

Para determinar si es autorizable alguna de las conductas, en principio contrarias a la competencia y, por lo tanto, incluidas en la prohibición del

artículo 1, debe seguirse un procedimiento regulado en el Real Decreto 157/1992, de 21 de febrero, en el cual el Tribunal debe sopesar la incidencia de los aspectos restrictivos de la competencia con las ventajas que se pueden obtener para el interés público del acuerdo, decisión o recomendación. Si de este juicio de valor prevalecen los aspectos positivos sobre los negativos, debe concederse la autorización y denegarse en el supuesto contrario.

2. La distribución selectiva debe considerarse como un acuerdo vertical entre empresas independientes, resultando, en principio, restrictivo de la competencia y, por tanto, prohibido por el artículo 1 de la LDC.

En concreto, el contrato-tipo de distribución selectiva presentado inicialmente por TAG HEUER excluye la posibilidad de que existan otros distribuidores diferentes a los concesionarios oficiales; obliga al concesionario a mantener un determinado nivel de existencias; impide la venta por parte de los concesionarios oficiales a otros revendedores no autorizados y condiciona la posibilidad de compra entre concesionarios. En conjunto, impone condiciones que limitan la libertad de empresa del concesionario y, obviamente, conducen a una reducción de la competencia en precios, lo que hace del todo necesario modificar las cláusulas correspondientes para que las restricciones a la competencia se limiten a lo imprescindible.

3. Sin embargo, es doctrina reiterada, tanto de este Tribunal como comunitaria, que los sistemas de distribución selectiva (en los que el fabricante elige los distribuidores en función de una serie de criterios objetivos, como son la cualificación para la venta y las posibilidades de que se ofrezca un correcto servicio post-venta; que, a su vez, la aplicación de dichos criterios es razonablemente necesaria para asegurar la correcta distribución de los productos; y que no imponen medidas dirigidas a impedir las importaciones o exportaciones paralelas) pueden ser considerados sistemas adecuados para la distribución de productos de lujo o de alto nivel tecnológico, entre los que, en principio, pueden incluirse los productos objeto de este contrato.

En este sentido, en su Resolución de 9 de julio de 1990, el Tribunal señala que *"los criterios de distribución selectiva lícita respecto del art. 1 de la Ley 16/89 deben evidenciarse en función de un mercado determinado y la competencia existente en el mismo. La competencia entre distribuidores y entre marcas puede no funcionar exclusivamente sobre los precios, sino también sobre el asesoramiento del vendedor y su servicio post-venta."*

4. En el presente caso, el mercado pertinente considerado es el de los relojes de alta calidad, en el que la imagen de marca tiene un papel importante pero sin individualizarla hasta el punto de establecer mercados separados, sino que se da un alto nivel de competencia inter-marca, originando una variación

constante en las cuotas de mercado por las fluctuaciones de la "moda", así como por los diferentes gustos de los consumidores en cada región, lo que explica la importancia de las inversiones en publicidad. De acuerdo con la solicitante, el segmento en el que la empresa opera (relojes de lujo) es, aproximadamente, un 15% del volumen del mercado total de relojes. El tamaño de la empresa dentro de este segmento de mercado es del 15%.

5. En consecuencia, a juicio de este Tribunal, la conclusión a la que llega el Servicio resulta del todo acertada cuando señala que, en el especial sector del mercado en el que actúa TAG HEUER, el precio no es el único elemento a considerar para la competencia intra-marca ni para la competencia inter-marca, por lo que entiende que está justificada la autorización de un sistema de distribución selectiva que puede contribuir a mejorar la distribución y comercialización de los relojes de alta calidad (compatible con que existan otros canales de comercialización para marcas en competencia con TAG HEUER) y favoreciendo, a su vez, la prestación de un adecuado servicio post-venta.
6. Por otra parte, la empresa TAG HEUER, tras conocer las objeciones puntuales al articulado del contrato tipo planteadas por el Servicio y el Tribunal, ha presentado, en el pasado mes de febrero de 1998, una nueva versión del modelo de contrato en el que se sustituyen las estipulaciones controvertidas por las cláusulas que se recogen en los folios 21 a 23 del expediente del Tribunal.

No obstante, en el nuevo contrato-tipo existen algunas cuestiones que el Tribunal entiende deben ser matizadas:

- a) El Servicio sólo ha realizado una observación a la versión definitiva del contrato. En el apartado 6.7 del mismo, al referirse a las reparaciones a realizar por el concesionario, se afirma que se realizarán con "repuestos originales procedentes exclusivamente del distribuidor o de otros talleres autorizados." Aunque el Servicio considera que esta restricción no afectará a las condiciones de competencia en el mercado dada la cuota que ostenta la notificante, el Tribunal interpreta que es posible utilizar repuestos que cumplan las normas exigidas por TAG HEUER o hayan sido homologados por dicha empresa.
- b) En cuanto al segundo párrafo tanto del apartado 6.1 como del 6.7, referentes a que los precios recomendados de venta al público de los relojes y de los repuestos, respectivamente, no tendrán carácter obligatorio, sino únicamente "orientativo para el concesionario", el Tribunal, para dejar claramente establecido que los márgenes del concesionario no están fijados, entiende que está permitida la

realización de descuentos en los precios de venta al público.

- c) Por último, aunque el contrato-tipo de distribución selectiva presentado por TAG HEUER se refiere al mercado español y al Principado de Andorra, como resulta evidente, la presente autorización solamente puede incluir el territorio español.
7. Con las modificaciones presentadas por la notificante en la nueva versión del contrato-tipo y tras las matizaciones e interpretaciones del Fundamento Jurídico anterior, quedan recogidas todas las observaciones formuladas por el Consejo de Consumidores y Usuarios referentes a las limitaciones a las importaciones paralelas, así como a las demás compras y ventas horizontales entre concesionarios autorizados, las restricciones a la libertad de éstos de realizar descuentos a los clientes y a la garantía postventa para los productos originales pero adquiridos fuera de la red.
8. En consecuencia, el Tribunal, de acuerdo con el Servicio, entiende que el sistema de distribución selectiva de relojes y medidores de tiempo, notificado por TAG HEUER para el mercado español, cumple los requisitos establecidos por el artículo 3.1 de la LDC y por la doctrina de este Tribunal para ser considerado como una cooperación lícita, por lo que procede conceder la correspondiente autorización por un período de cinco años, quedando sujeta al régimen general del artículo 4 de la LDC.
9. En todo caso, esta autorización ha de entenderse otorgada en los términos de la versión definitiva del contrato-tipo presentado el 24 de febrero de 1998, con las matizaciones del Fundamento Jurídico 6 y con la obligación a la notificante de respetar íntegramente la interpretación expuesta, cuyo incumplimiento daría lugar a la revocación de la autorización.

Vistos los preceptos citados y los demás de general aplicación, el Tribunal

## HA RESUELTO

- Primero.-** Conceder una autorización singular para el contrato-tipo de distribución selectiva de relojes y medidores de tiempo en el mercado español presentado por TAG HEUER ESPAÑOLA S.A. el día 23 de junio de 1997, con las modificaciones introducidas en los apartados 6.1, 6.2, 6.7, 7.2, 8.1 y 13.4 por escrito recibido el 24 de febrero de 1998 y en los términos previstos en la presente Resolución.

La autorización se concede por un período de cinco años a contar desde la fecha de esta Resolución y queda sujeta a las condiciones que

establece el artículo 4 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia.

**Segundo.-** Instar al Servicio de Defensa de la Competencia para que vigile el cumplimiento de lo dispuesto en esta Resolución y para que proceda a inscribir en el Registro de Defensa de la Competencia el acuerdo que se autoriza.

Comuníquese esta Resolución al Servicio de Defensa de la Competencia y notifíquese a la interesada, haciéndole saber que contra la misma no cabe recurso alguno en vía administrativa, pudiendo interponer recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional en el plazo de dos meses contados desde la notificación de esta Resolución.