

## **RESOLUCIÓN (Expte. A 327/02, Distribución selectiva relojes Glashütte)**

### **Pleno**

Excmos. Sres.:

Solana González, Presidente

Huerta Trolèz, Vicepresidente

Castañeda Boniche, Vocal

Pascual y Vicente, Vocal

Comenge Puig, Vocal

Martínez Arévalo, Vocal

Franch Menéu, Vocal

Muriel Alonso, Vocal

Del Cacho Frago, Vocal

En Madrid, a 19 de diciembre de 2002

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia (el Tribunal, TDC), con la composición expresada al margen y siendo Ponente la Vocal Dña. M<sup>a</sup> Jesús Muriel Alonso, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente A 327/02 (2416/02 del Servicio de Defensa de la Competencia), de solicitud de una autorización singular, presentada por la sociedad The Swatch Group (España), S.A. División Glashütte Original de un contrato-tipo de distribución selectiva de los relojes Glashütte Original en el mercado español.

### **ANTECEDENTES DE HECHO**

1. El día 17 de octubre de 2002, tuvo entrada en la Dirección General de Defensa de la Competencia escrito de la sociedad The Swatch Group (España), S.A. División Glashütte Original, formulando solicitud de autorización singular para un contrato-tipo de distribución selectiva de los relojes de la marca Glashütte Original en el mercado español.
2. Mediante Providencia del Director General de Defensa de la Competencia, de fecha 18 de octubre de 2002, se acordó la admisión a trámite de la solicitud y la incoación de expediente de autorización.

Asimismo, a los efectos del trámite de información pública a que se refieren el art. 38.3 de la LDC y el art. 5 del Real Decreto 157/1992, se ha publicado un aviso en el BOE n1 260, de 30 de octubre de 2002, sin que,

como consecuencia de ese trámite, se hayan producido comparecencias o alegaciones por parte de terceros.

Con fecha 21 de octubre de 2002 se solicitó al Instituto Nacional del Consumo el informe del Consejo de Consumidores y Usuarios previsto en el art.38.4 LDC.

3. El 19 de noviembre de 2002 el Servicio emitió un informe en el que consideraba que el contrato-tipo objeto de solicitud singular era susceptible de autorización al amparo del artículo 3.1 de la LDC, por un plazo no superior a cinco años.
4. Recibido el expediente en el Tribunal, el 25 de noviembre de 2002 se dictó Providencia admitiéndolo a trámite y designando Ponente a la Vocal Sra. Muriel Alonso.
5. El Pleno del Tribunal, en su sesión del día 11 de diciembre del año 2002, deliberó y falló este expediente, encargando a la Vocal Ponente la redacción de la presente Resolución.
6. Se considera interesada a The Swatch Group (España), S.A. División Glashütte Original.

## **FUNDAMENTOS DE DERECHO**

**PRIMERO.** El presente procedimiento tiene por objeto resolver sobre una solicitud de autorización singular para un modelo de contrato de distribución selectiva. Como es sabido, este sistema de distribución restringe tanto el número de distribuidores autorizados como las posibilidades de reventa y debe su denominación a que los distribuidores son seleccionados con base en ciertos criterios, como 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.

De acuerdo con la doctrina del Tribunal (mantenida, entre otras, en la Resolución de 13 de mayo de 1998 en relación con los relojes de las marcas Rado y Tissot), un sistema de distribución selectiva no

supone una práctica incurra 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.

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, siendo 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.

Esta doctrina del Tribunal, que está en consonancia con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia de la Unión Europea (Sentencias Vichy, de 27.2.1992, as. T-19/91; Yves Saint Laurent Parfums, de 12.12.96, as. T-19/92), y que ha dado lugar a la publicación del Reglamento de la Comisión relativo a la aplicación del apartado 3 del art. 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, debe ser seguida en la presente Resolución para el contrato de distribución cuya autorización se solicita.

**SEGUNDO.** A este respecto, ha de indicarse que el contrato objeto de este expediente cumple los principios aludidos anteriormente en cuanto al principio de necesidad, ya que se trata de adecuar el sistema de distribución a la especial naturaleza de los productos de que se trata, y ello con base en los criterios objetivos por lo que, en principio, pudiera pensarse que no estaría incluido en la prohibición del art.1 LDC.

Por otra parte, ha de indicarse que, si bien en el contrato-tipo presentado no se hace referencia alguna al precio de venta al consumidor final, ello ha de entenderse, como señala el Servicio, en el sentido de que no se imponen limitaciones por parte de la solicitante a los descuentos en el precio de venta al público.

Sin embargo, en el presente contrato, se establecen restricciones adicionales diferentes de los “principios” anteriormente reseñados que, por su carácter restrictivo, entran en las prohibiciones del art. 1 LDC y requieren, por tanto, de autorización. Tal es el caso de las obligaciones que se imponen a los concesionarios de disponer de un stock representativo incluyendo un mínimo de las nuevas colecciones y la de facilitar determinada información a Swatch con respecto a sus cifras de venta y stock.

Ahora bien, estas obligaciones han de considerarse necesarias y proporcionadas para completar el funcionamiento del sistema, pues 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, lo que se hace necesario para que el fabricante pueda controlar que la comercialización se realice de un modo que no altere la percepción que el consumidor tiene de la misma y, por consiguiente, pueden ser objeto de autorización conforme a la doctrina reiterada de este Tribunal (mantenida, entre otras, en Resolución de 14 de octubre de 1997, Expte. 380/96), que permite la existencia de cláusulas similares por considerar que permitía *...“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. 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... con lo que se facilita su compra”*.

En consecuencia, el Tribunal considera que el contrato-tipo de distribución selectiva de los relojes Glashütte Original reúne todos los requisitos exigidos en el art. 3.1 LDC y puede beneficiarse de una autorización individual, habida cuenta de que contribuye a mejorar su comercialización, permite a los consumidores participar de las ventajas del sistema, no impone restricciones innecesarias y

no consiente la eliminación sustancial de la competencia en el mercado.

Por todo ello, vistos los preceptos citados y demás de general aplicación, el Tribunal, de acuerdo con el Servicio

## **RESUELVE**

**Primero.** Conceder una autorización singular para el contrato-tipo de distribución selectiva de los relojes Glashütte Original en el mercado español solicitada por The Swatch Group (España), S.A. División Glashütte Original.

Dicha autorización se concede por cinco años desde la fecha de esta Resolución, quedando sujeta la misma al régimen general del art. 4 de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia.

**Segundo.** Dar traslado al Servicio de una copia compulsada de dicho contrato que obra en el expediente del Servicio de Defensa de la Competencia en los folios 16 a 24 ambos inclusive, para su inscripción en el Registro de Defensa de la Competencia de copia del contrato-tipo que se autoriza, interesando que vigile el cumplimiento de lo dispuesto en esta Resolución.

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