

RESOLUCION (Expte. A 286/00, Lancaster Group de España S.A.)

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

En Madrid, a 14 de septiembre de 2001

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia (el Tribunal, TDC), con la composición expresada al margen y siendo Ponente el Excmo. Sr. D. Luis Martínez Arévalo, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente A 286/00 (2197/00 del Servicio de Defensa de la Competencia), de solicitud de una autorización singular, presentada por Lancaster Group de España S.A., para un contrato-tipo de distribución selectiva de sus productos en el mercado español.

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El día 17 de agosto de 2000 tuvo entrada en el Consulado General de España en Bruselas escrito firmado por Doña Irene Moreno-Tapia Rivas, en representación de Lancaster Group de España S.A. (en adelante, Lancaster), formulando solicitud de autorización singular para un contrato-tipo de distribución de los productos Lancaster en el mercado español.
2. Mediante Providencia del Secretario General de Política Económica y Defensa de la Competencia, de fecha 12 de septiembre de 2000, 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 refiere el art. 38.3 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la

Competencia (en adelante, LDC) y el art. 5 del Real Decreto 157/1992, el Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante, el Servicio) publicó un aviso en el BOE nº 232, de 27 de septiembre de 2000, sin que como consecuencia de ese trámite se produjeran comparecencias o alegaciones por parte de terceros.

Con fecha 12 de septiembre de 2000 el Servicio solicitó al Instituto Nacional de Consumo el informe del Consejo de Consumidores y Usuarios previsto en el art. 38.4 de la LDC.

3. El 4 de octubre de 2000 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 5 años.
4. Recibido el expediente en el Tribunal, el 9 de octubre de 2000 se dictó Providencia admitiéndolo a trámite y designando Ponente al Vocal Sr. Martínez Arévalo.
5. El Pleno del Tribunal, en su sesión del día 11 de septiembre de 2001, deliberó y falló este expediente, encargando al Vocal Ponente la redacción de la presente Resolución.
6. Se considera interesado a Lancaster Group de España S.A..

FUNDAMENTOS DE DERECHO

1. El presente procedimiento tiene por objeto resolver sobre una solicitud de autorización singular para un modelo de contrato de distribución selectiva. Como es sabido, ese 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 sobre la base de ciertos criterios, como es su capacidad para promocionar una cierta imagen de marca. 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 (contenida, 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 incurso en el art. 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 de 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 se encuentra 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.

2. En cuanto a la aplicación de estos principios al caso que se analiza, respecto, ha de indicarse que el Servicio manifiesta:

“6. En el Contrato de Distribuidor Autorizado, remitido por LANCASTER (folios 30-41) se cumplen los tres principios aludidos anteriormente en cuanto a la selección de revendedores.

- Los distribuidores autorizados son seleccionados en base a criterios de carácter objetivo relativos a la cualificación profesional de su personal y de sus instalaciones (Artículos 2, 3 y Condiciones de Calidad).
- Dichos criterios son fijados de manera uniforme frente a todos los revendedores potenciales, siendo adecuados para el objetivo perseguido y sin que exista discriminación.

7. No obstante, en el presente contrato, se establecen restricciones adicionales diferentes de los “principios” anteriormente reseñados que, en su día el TDC en su Resolución de 14 de octubre del 1997 consideró que por su carácter restrictivo, podían entrar en las prohibiciones del art. 1 LDC y requerían, por tanto, su autorización. En concreto, el contrato-tipo, en su anexo 1 (folios 37-39), contiene obligaciones para los distribuidores autorizados que se refieren fundamentalmente a:

- Realizar un volumen mínimo de compras anuales en el punto de venta.
- Tener en todo momento un stock mínimo por punto de venta.
- Garantizar una rotación anual del stock.
- Cooperación publicitaria y promocional.

En relación con estas condiciones adicionales, ese Tribunal, en el expediente 380/96 (Perfumería), manifestó acerca de cláusulas:

8. A los factores tenidos en cuenta anteriormente debe añadirse necesariamente una valoración del mercado afectado.

En general el sector de los cosméticos se caracteriza por la presencia de grandes empresas multinacionales, que integran a un gran número de empresas, junto a las que coexisten pequeñas empresas muy especializadas. Estas características se dan así mismo en el segmento de productos cosméticos de lujo. En este último la distribución, por lo general sigue las pautas de la distribución selectiva, con un algo grado de competencia dada la existencia de un elevado número de oferentes.

En ese segmento de cosmética de lujo, LANCASTER estima que su cuota de mercado, como se ha dicho anteriormente, no supera el

5'7%, no puede decirse por tanto que se trate de una situación en la que exista un poder de mercado importante, que pudiera hacer presumible una restricción de la competencia.

En consecuencia, el Servicio de Defensa de la Competencia estima que el Contrato-Tipo de Distribución en el mercado español de productos LANCASTER, para el cual solicita autorización LANCASTER GROUP DE ESPAÑA S.A., podría ser considerado como una cooperación lícita desde el punto de la libre competencia, al amparo del artículo 3.1 de la Ley 16/1989, por un plazo no superior a cinco años para su aplicación.”

3. El Tribunal considera correctas las conclusiones del Servicio. En efecto, los criterios relativos a las características del personal y de las instalaciones afectos a las tareas de comercialización del producto, que se especifican en el Anexo I al Contrato de Distribución Autorizado (pág. 37 a 39 del expediente del Servicio), pueden ser considerados objetivos, no discriminatorios y adecuados a los fines de valorizar el producto que se pretende lograr. En cuanto a las obligaciones adicionales relativas al volumen mínimo de operaciones por punto de venta, el mantenimiento de un nivel mínimo de existencias, la garantía de una rotación anual de éstas y la colaboración en la promoción del producto, constituyen elementos ya habituales en la distribución de perfumería de lujo que el Tribunal ha considerado aceptables en el pasado (en particular, en las Resoluciones a los Expte. A 255/98, de 11 de mayo de 1999, Contrato Tipo Clarins, y Expte A 341/93, de 29 de julio de 1999, Distribución Cosmeparf).
4. En todo caso, y ante la ausencia de referencia a la materia en el contrato-tipo, el Tribunal recuerda que éste queda sometido a la normativa general en la materia, por lo que Lancaster no podrá fijar en ningún momento los precios a los que los distribuidores vendan sus productos al público.
5. En consecuencia, el Tribunal considera que el contrato-tipo de distribución presentado por Lancaster 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 fomenta 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

1. Conceder una autorización singular para el contrato-tipo de distribución selectiva de los productos Lancaster en el mercado español solicitada por Lancaster Group de España S.A., contrato que figura en las páginas 29 a 41 del expediente del Servicio.

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.

2. Dar traslado al Servicio de Defensa de la Competencia 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 al interesado haciéndole saber que contra aquélla 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.