

**RESOLUCIÓN SOBRE PRÓRROGA DE AUTORIZACIÓN (Expte. P 22/91
(Epson Ibérica)**

Pleno

Excmos. Sres.:

Petitbò Juan, Presidente
Alonso Soto, Vicepresidente
Bermejo Zofío, Vocal
Fernández López, Vocal
Berenguer Fuster, Vocal
Hernández Delgado, Vocal
Castañeda Boniche, Vocal
Pascual y Vicente, Vocal

En Madrid, a 2 de julio de 1997

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia, con la composición expresada al margen, y siendo Ponente el Vocal Sr. Bermejo Zofío, ha dictado la siguiente Resolución en el expediente P 22/91 (715/91 del Servicio de Defensa de la Competencia) iniciado como consecuencia de la prórroga concedida por Resolución del 27 de diciembre de 1991 a EPSON IBÉRICA S.A. para un contrato-tipo de distribución oficial.

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El 27 de diciembre de 1991 el Tribunal autorizó a EPSON IBÉRICA S.A. un contrato tipo de distribución oficial de productos informáticos de alta tecnología, encargando al Servicio la vigilancia de la puesta en práctica de la autorización.
2. En cumplimiento de su deber de vigilancia, el Servicio, antes de caducar la autorización concedida, se dirige a EPSON, quien manifiesta que ha introducido modificaciones en el contrato para adaptarlo a la naturaleza que refleja su nueva denominación de "contrato de concesionario mayorista", que únicamente ha contratado, al amparo de la autorización, con una persona -Computer 2.000 España S.A.- y ello utilizando la versión modificada del contrato autorizado. Entendiendo que la versión modificada sigue necesitando autorización, EPSON IBÉRICA S.A. solicita prórroga de la inicialmente concedida.
3. El Servicio, después de analizar el contrato modificado, llega a las siguientes conclusiones:

"1.- Que el hecho de que los clientes del concesionario-mayorista no sean los usuarios finales, sino establecimientos que a su vez venderán los productos al consumidor, y sobre los cuales la empresa concedente, Epson Ibérica, S.A., no establece ninguna limitación contractual, supone que no exista en este caso la prohibición de venta a revendedores no autorizados, principal característica de las distribuciones selectivas.

2.- Que la supresión de toda referencia a la prestación del servicio de garantía y reparación post-venta por parte del concesionario-mayorista, hace que desaparezca otra de las características de la distribución selectiva, al no requerirse del distribuidor ni unos locales adecuados para su prestación ni el empleo de personal especialmente cualificado para su desarrollo.

3.- Que tampoco encaja el contrato analizado en el Reglamento (CEE) nº 4087/88 relativo a los acuerdos de franquicia, por cuanto no se recogen en el mismo contraprestaciones financieras de ningún orden, ni la explotación de derechos de propiedad industrial o intelectual para la comercialización de los productos contractuales. Todo lo contrario, el contrato analizado prohíbe expresamente en su art. 7.C) el uso del nombre de Epson Ibérica, S.A. así como sus signos o distintivos tales como modelos, rótulos, nombre comercial o marcas, ni faculta al concesionario para utilizar su nombre en correspondencia, folletos o publicidad.

4.- Que, asimismo, la no existencia de ningún tipo de limitación territorial, y, consecuentemente, de compromisos referidos a nombramientos de otros concesionarios en las zonas delimitadas, hace imposible la inclusión del contrato analizado en la exención recogida en el Reglamento (CEE) nº 1983/83, relativo a los acuerdos de distribución exclusiva.

5.- Que la existencia en el actual contrato de cláusulas que suponen una especial vinculación entre el suministrador y su concesionario-mayorista, y en concreto aquéllas en las que se establecen la posibilidad de formación del personal, la particular cualificación del mismo, la especial promoción de los productos contractuales, así como el control del almacenaje de los productos y de los planes publicitarios de la marca y el mantenimiento de un stock determinado, no exceden de las obligaciones normalmente exigibles a un distribuidor almacenista por la especial envergadura del mismo, ni suponen restricción alguna de la competencia.

6.- Que, sin embargo, no se ha determinado la posible existencia de una red de distribución selectiva en el segundo nivel, esto es, en aquel que se

configura por la relación entre el concesionario-mayorista y los revendedores minoristas, y que, de confirmarse, necesitaría autorización singular por parte del Tribunal de Defensa de la Competencia. El Servicio comunicará a ese Tribunal el resultado de las investigaciones, que, con ese fin, está desarrollando en la actualidad.

En consecuencia, y una vez comprobadas la libertad del concesionario-mayorista para fijar sus propios precios de venta, así como la existencia de competencia entre marcas y dentro de la misma marca, este Servicio considera que las modificaciones reseñadas afectan a la calificación del sistema de distribución regulado en el contrato de referencia, al punto de no considerarlo como un sistema selectivo sino como un sistema de distribución ordinaria que, como tal, y no suponiendo ninguna restricción de la competencia, no necesitaría autorización singular por parte del Tribunal."

4. El Servicio manifiesta posteriormente que las investigaciones que anunciaba en su conclusión nº 6 no han arrojado ningún resultado que modifique su conclusión final.
5. Es interesada
- EPSON IBÉRICA S.A.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

1. El contrato a que se refería la autorización concedida por el Tribunal a EPSON IBÉRICA S.A. el 27 de diciembre de 1991 no ha sido llevado a la práctica ya que, según manifiesta el Servicio, la única aplicación que de él se hizo lo fué utilizando un modelo modificado. Procede, pues, declarar la caducidad de la autorización por el transcurso del tiempo por el que fué concedida, sin que esta caducidad afecte a relación alguna con terceros dado que estas relaciones no han llegado a constituirse.
2. El modelo modificado (folios 9 a 22 del Informe del Servicio) único por el que EPSON IBÉRICA S.A. manifiesta interés y para el que solicita prórroga de la autorización concedida, no precisa autorización. El Tribunal hace suyas las razones expuestas por el Servicio, que se recogen en el AH 3, y que se resumen en que el contrato no es de distribución selectiva ni impone ninguna obligación entre las partes distintas de las propias y características de los ordinarios contratos de distribución. Así el contrato no crea ninguna exclusiva a favor del suministrador o del concesionario-mayorista, de modo que este último no encuentra limitaciones para la compra de productos semejantes de otros fabricantes o distribuidores y para la reventa de los

que adquiere del concesionario, como tampoco ve limitada su libertad de fijación del precio de reventa. El suministrador, por su parte, puede nombrar otros concesionarios-mayoristas y puede vender al margen del canal que se cree mediante los diversos contratos de distribución, como de hecho ocurre: EPSON vende a otros distribuidores no mayoristas y a cadenas de tiendas.

En la nueva redacción se ha suprimido la obligación del concesionario-mayorista de prestar el servicio de garantía y reparación post-venta, y se establece la prohibición de que utilice derechos de propiedad industrial o intelectual del concedente, si bien puede emplear la mención "Mayorista Epson impresoras" en sus membretes y rótulos.

Las demás cláusulas que perfilan la relación entre el suministrador y el concesionario, como las que establecen la promoción de ventas, la posibilidad de asistir a cursos de formación de personal, la cualificación del mismo, el mantenimiento de stock y el control por el suministrador del almacenaje y la publicidad, son cláusulas que determinan un contenido obligatorio propio de los contratos ordinarios de distribución, que no necesitan autorización del Tribunal.

Por todo ello el Tribunal

RESUELVE

1. Declarar la caducidad de la autorización concedida a EPSON IBÉRICA S.A. el 27 de diciembre de 1991 para un modelo de contrato tipo de distribución oficial por haber transcurrido el tiempo para el que se concedió.
2. Declarar que el modelo de contrato de concesionario mayorista, con el que EPSON IBÉRICA S.A. ha sustituido al anterior, no necesita autorización.

Comuníquese esta Resolución al Servicio de Defensa de la Competencia y notifíquese a la interesada haciéndola saber que contra ella 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.