

RESOLUCIÓN (Expte. A 168/96. Distribución Minolta)

Pleno

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

En Madrid a 10 de enero de 1997.

El Pleno del Tribunal de Defensa de la Competencia, integrado por los señores expresados al margen y siendo ponente el Vocal Sr. ALONSO SOTO, ha dictado la siguiente RESOLUCION en el expediente A 168/96 (nº 1322/95 del Servicio de Defensa de la Competencia) iniciado a causa de la solicitud presentada por "MINOLTA Business Equipment Spain, S.A." para que se le autorice la utilización de un contrato-tipo de distribución exclusiva en una zona o territorio determinado de nuestro país, de máquinas fotocopiadoras, sus accesorios y material consumible.

ANTECEDENTES DE HECHO

1. El día 15 de diciembre de 1995 la empresa "Minolta Business Equipment Spain, S.A."(en lo sucesivo Minolta) presentó en el Servicio de Defensa de la Competencia una solicitud de autorización singular para un contrato-tipo de distribución exclusiva de máquinas fotocopiadoras, accesorios y consumibles.

La empresa Minolta no adjuntó a su solicitud ningún ejemplar del contrato para el que pedía la autorización, por lo que el Servicio de Defensa de la Competencia la requirió para que lo presentara. Minolta respondió al requerimiento del Servicio solicitando que se incorporara al presente expediente el modelo de contrato que figuraba en el expediente nº 1269/95.

Este último expediente se había iniciado en el mes de julio de 1995 cuando la sociedad alemana "Minolta GmbH" perteneciente al grupo japonés Minolta, que había constituido en dicho año una filial para la venta de sus

productos en España, solicitó una autorización singular para el establecimiento de su red de distribución. La solicitud de Minolta, sin embargo, no se presentó en el formulario oficial por lo que el Servicio de Defensa de la Competencia instó a dicha empresa para que subsanara el citado defecto. Minolta no respondió al requerimiento hasta el mes de diciembre en el que, como ya se ha indicado, reiteró su petición.

2. El 17 de enero de 1996 el Servicio de Defensa de la Competencia acordó la admisión a trámite de la solicitud y la incoación del correspondiente expediente de autorización singular.

Asimismo se dispuso la apertura del trámite de información pública, que se llevó a cabo mediante la publicación de un aviso en el B.O.E. nº 23 de 26 de enero de 1996. En este trámite no compareció ningún interesado.

3. Por Providencia de la misma fecha se solicitó al Instituto Nacional del Consumo el informe del Consejo de Consumidores y Usuarios al que se refiere el artículo 38.4 de la Ley de Defensa de la Competencia (en lo sucesivo LDC).

El Instituto Nacional del Consumo ha remitido los informes elaborados por las asociaciones HISPACOOOP y UNCCUE, que manifiestan no tener alegaciones que hacer con respecto a la solicitud, y UNAE, que señala que *el contrato... no hace referencia alguna al plazo de garantía. Consideramos que esta circunstancia no debe quedar a la libre determinación unilateral del distribuidor, sino que debe figurar expresamente en el contrato...*

4. Finalmente, el 16 de febrero de 1996 el Servicio de Defensa de la Competencia remitió el expediente al Tribunal acompañado del correspondiente Informe en el que se realiza la siguiente calificación:

- El contrato-tipo de distribución exclusiva para el que se solicita autorización es un acuerdo restrictivo de la competencia de los comprendidos en el artículo 1.1. LDC.
- Dicho contrato presenta una serie de cláusulas que no le permiten acogerse a las exenciones por categorías establecidas en el artículo 1.1. del R.D. 157/1992.
- Así pues, desde la óptica de la defensa de la competencia, se pueden formular al contrato en cuestión las siguientes objeciones:

- No se establece con claridad la libertad del distribuidor para fijar el precio de venta al público (La estipulación Quinta hace referencia a que las ventas se realizarán con arreglo a las condiciones de comercialización establecidas por Minolta, las cuales no obran en el expediente).
- Se prohíbe al distribuidor la utilización de recambios y consumibles que no sean de la marca Minolta (Estipulación Decimoquinta).
- Se prohíbe el comercio paralelo (Análisis conjunto de las estipulaciones Primera, Decimosegunda y Decimotercera).
- No se contiene ninguna obligación del distribuidor de prestar asistencia técnica a las máquinas instaladas en su zona y que no han sido vendidas por él (En la estipulación Novena se establece esta obligación sólo para las máquinas vendidas directamente por Minolta a los grandes clientes y organismos oficiales).
- En conclusión, el contrato de referencia podría ser autorizado si se eliminaran o modificaran aquellas estipulaciones que contienen restricciones de la competencia que no se consideran imprescindibles para la consecución de los objetivos anteriormente expuestos.

5. El expediente fue recibido en el Tribunal el día 20 de febrero de 1996 y admitido a trámite por Providencia de 27 de febrero de 1996.

La tramitación del expediente de autorización quedó condicionada, sin embargo, a la resolución del expediente sancionador nº 355/94, que se seguía contra la "COMPAÑIA IMPORTADORA DE MAQUINAS COPIADORAS", empresa que hasta el año 1995 distribuía en España las fotocopiadoras Minolta.

6. Por Providencia de 11 de abril de 1996 el Tribunal, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 10 del R.D. 157/92, acordó la tramitación del expediente de autorización por el procedimiento contradictorio y, en consecuencia, puso de manifiesto el expediente a los interesados y al Servicio de Defensa de la Competencia para que formularan alegaciones.

Asimismo, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 16 del citado R.D. 157/92, el Tribunal resolvió que no procedía la aplicación provisional del contrato objeto del expediente.

7. El día 9 de mayo de 1996 se celebró en la sede del Tribunal una audiencia a la que asistieron el Vocal Ponente, la Instructora del expediente y los representantes de la empresa Minolta para tratar diversas cuestiones relacionadas con el expediente.

El 16 de mayo de 1996 Minolta presentó una nueva versión del contrato-tipo, que incluía una serie de modificaciones en respuesta a las objeciones planteadas por el Servicio de Defensa de la Competencia, que había hecho suyas el Tribunal.

8. El Tribunal analizó el nuevo texto del contrato en su sesión plenaria de 11 de junio y, a la vista de la falta de información existente sobre los servicios de mantenimiento y asistencia técnica y de la contradicción existente entre las estipulaciones quinta y sexta de la nueva versión del citado contrato, acordó requerir a la empresa Minolta para que aclarara la contradicción y remitiera *copias de los contratos de mantenimiento y asistencia técnica a suscribir entre los distribuidores y los clientes que compran o adquieren en leasing máquinas fotocopiadoras, para poder comprobar cómo opera en la práctica la venta, suministro o utilización de las piezas de recambio y los consumibles.*

Minolta presentó el 1 de julio de 1996 un escrito en el que daba respuesta a la primera parte del requerimiento, aclarando que la exclusiva de venta se refería sólo a las máquinas y no a las piezas de recambio o consumibles. Advertida la empresa por el Vocal Ponente de que no había contestado plenamente el requerimiento del Tribunal, Minolta envió un nuevo escrito el 12 de julio de 1996, en el que indicaba lo siguiente:

Que los contratos de mantenimiento y asistencia técnica suscritos entre los distribuidores y sus clientes, son documentos en los que Minolta no participa, no solo en cuanto a su firma, sino ni siquiera en su control previo ni posterior, en lógico cumplimiento a lo pactado en los contratos de distribución objeto de autorización singular, teniendo los distribuidores plena libertad de pacto.

9. El Tribunal, considerando insuficiente la información facilitada, por Providencia de 2 de agosto de 1996, acordó requerir nuevamente a Minolta información sobre sus previsiones en cuanto a la red de distribución en España, los sistemas de mantenimiento y asistencia técnica y los períodos de garantía de las máquinas fotocopiadoras.

Minolta respondió el 27 de septiembre de 1996 aportando parte de la información solicitada por el Tribunal.

Entre los datos aportados por Minolta son de destacar los siguientes:

- La red de distribución estará formada por unos cincuenta distribuidores repartidos por provincias, si bien en las capitales importantes podrá existir más de un distribuidor.
 - La cuota de mercado que se prevé alcanzar es del 15%.
 - La asistencia técnica la prestan los distribuidores a través del servicio técnico. Existe también un servicio oficial que presta asistencia técnica.
 - La duración del período de garantía de las máquinas fotocopiadoras es de seis meses. Esta garantía puede alcanzar los cinco años si se suscribe con la empresa un contrato de mantenimiento por dicho período.
 - La suscripción de un contrato de mantenimiento es voluntaria para el comprador.
10. El Pleno del Tribunal, en su sesión de 21 de noviembre de 1996, deliberó y falló sobre el presente expediente de autorización.
11. Se considera interesada a Minolta Business Equipment Spain, S.A.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

1. El contrato-tipo para el que se solicita autorización es un contrato de distribución por el cual Minolta concede a un empresario la facultad de comercializar y vender en exclusiva máquinas fotocopiadoras, accesorios, repuestos y consumibles de la marca MINOLTA en una zona o territorio determinado.
2. El contrato notificado contiene condiciones de cooperación entre empresas independientes, limita la actuación de las partes en un territorio determinado y afecta de forma adversa a otros operadores económicos al impedirles actuar directamente en el citado territorio, por lo que puede calificarse como un acuerdo restrictivo de la competencia de los comprendidos en el artículo 1.1. LDC.
3. No obstante, los contratos de distribución exclusiva presentan una serie de ventajas económicas tales como la racionalización y mejora de la

comercialización de los productos o la prestación de unos servicios de asesoramiento y asistencia técnica a los usuarios. Además estimulan la competencia entre marcas de diferentes fabricantes y constituyen el medio más eficaz para que éstos puedan introducirse rápidamente en nuevos mercados y afrontar la competencia de otros fabricantes. Y por último, benefician a los consumidores ya que pueden acceder en mejores condiciones a una más amplia gama de productos. Por estas razones dichos contratos pueden ser dispensados de la prohibición.

4. El contrato en cuestión, pese a cumplir los requisitos establecidos en el artículo 1.1 del R.D. 157/1992, dado que se trata de un acuerdo de distribución exclusiva en el que participan únicamente dos empresas y que afecta sólo al mercado nacional, no reúne las características que le harían acreedor de una exención por categoría en los términos previstos por el Reglamento CEE nº 1983/83. En efecto, como ya se ha indicado en los Antecedentes de Hecho, el contrato contiene una serie de cláusulas que incorporan restricciones de la competencia que, por una parte, exceden las contempladas en la norma reglamentaria y, por otra, no se consideran imprescindibles para lograr los beneficios económicos que se derivan de la adopción de un sistema de distribución en exclusiva.

Entre estas cláusulas hay que destacar fundamentalmente la fijación por parte del fabricante de los precios de reventa, la prohibición de la utilización de repuestos y consumibles de otras marcas fuera del período de garantía y las restricciones al comercio paralelo. Se trata de limitaciones impuestas a la libre actuación de los distribuidores que, aunque realizadas por una empresa que no ostenta un importante poder de mercado, impiden la existencia de competencia en el seno de la marca, dificultan en algunos casos la competitividad de los distribuidores y refuerzan extraordinariamente la exclusividad territorial, de modo que pueden ocasionar importantes elevaciones injustificadas de los precios.

Así pues, será preciso modificar dichas cláusulas bien para ajustarse a la correspondiente categoría de exención o bien para la obtención de una autorización singular.

5. La empresa Minolta, tras conocer las objeciones planteadas por el Servicio y el Tribunal de Defensa de la Competencia, ha presentado, en el mes de mayo de 1996, un nuevo modelo de contrato-tipo en el que se sustituyen las estipulaciones controvertidas por las siguientes cláusulas:

-- *El distribuidor fijará libremente el precio de venta, no obstante Minolta informará al distribuidor de los precios recomendados para cada uno de sus productos (Estipulación Tercera).*

- como distribuidor de Minolta no podrá vender en su establecimiento equipos o máquinas de otras marcas que no sean Minolta (Estipulación Quinta)
- El distribuidor no podrá vender ni utilizar para la reparación o mantenimiento piezas o consumibles que sean de inferior calidad que los de la marca Minolta (Estipulación Sexta).
- El distribuidor no podrá promocionar su establecimiento ni ventas fuera de la zona asignada. Excepcionalmente podrá realizar ventas a clientes fuera de su zona, cuando sean realizadas pasivamente en el establecimiento del distribuidor y los gastos de transporte corran por cuenta del comprador (Estipulación Primera).
- El distribuidor se compromete a.... g) Dar cobertura técnica y asistencia post-venta a los equipos Minolta instalados en su zona con independencia del origen de la venta (Estipulación Decimoprimer).

6. Tras las modificaciones introducidas en el contrato-tipo se cumplen los requisitos establecidos en el artículo 3.1 LDC y las condiciones impuestas por la doctrina del Tribunal para autorizar los contratos de distribución exclusiva, por lo que procede conceder la correspondiente autorización por un período de cinco años.

La autorización que se concede se limita exclusivamente al contrato-tipo de distribución y, por consiguiente, no resulta extensiva a los contratos de mantenimiento o asistencia técnica.

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 exclusiva presentado por "Minolta Business Equipment Spain, S.A." el día 16 de mayo de 1996, con las modificaciones introducidas en las estipulaciones quinta y sexta por escrito de 2 de julio de 1996.

La autorización se concede por un período de cinco años a contar de la fecha de esta Resolución y queda sujeta a las condiciones que establece el artículo 4 LDC.

Segundo. Requerir a la citada empresa para que, en el plazo de diez días, presente una versión actualizada del citado contrato a efectos de su inscripción en el Registro de Defensa de la Competencia.

Tercero. 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 los interesados, haciéndoles 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 a contar de su notificación.