II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 10 de julio de 1987

relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 85 del Tratado CEE
(IV/31.192 — Tipp-Ex)
(IV/31.507 — Tipp-Ex [contrato tipo])

(Los textos en lengua alemana, inglesa, francesa y neerlandesa son los únicos auténticos)

(87/406/CEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea,

Visto el Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (1), cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de España y de Portugal, y, en particular, los apartados 1 del artículo 3 y 2 del artículo 15,

Vistas las reclamaciones de la empresa ISA France SARL, de Bar-Le-Duc (Francia), de 30 de marzo de 1984, y de la empresa M. Visser's Industrie & Handelsonderneming-VIHO BV, de Eijsden (Países Bajos), de 24 de julio de 1984, contra la sociedad Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG, de Frankfurt (República Federal de Alemania),

Vistas la notificación y la solicitud de declaración negativa presentadas por Tipp-Ex el 7 de marzo de 1985, de conformidad con los artículos 2 y 4 del Reglamento nº 17 en relación con el contrato tipo de «distribuidor autorizado»,

Vista la Decisión de la Comisión, de 10 de abril de 1986, de iniciar el procedimiento, después de haber concedido a las empresas interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista sobre las reclamaciones estimadas por la Comisión, de acuerdo con el apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17, en relación con el Reglamento nº 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo (2),

Previa consulta al Comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y posiciones dominantes,

Considerando lo que sigue:

I. FUNDAMENTOS DE HECHO

(1) El objeto de este procedimiento son los acuerdos y prácticas concertadas entre Tipp-Ex y sus distribuidores en exclusiva en varios Estados miembros de la CEE para impedir las importaciones y exportaciones paralelas de productos Tipp-Ex en el mercado común. El procedimiento se inició en virtud de la reclamación presentada el 30 de marzo de 1984 por la empresa ISA France. Debido a su estrecha relación con este asunto, se incluyó en el procedimiento el contrato tipo de distribuidor autorizado notificado el 7 de marzo de 1985.

A. Las empresas

a) *Tipp-Ex*

(2) Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG, de Frankfurt, se dedica principalmente a la comercialización de pro-

(1) DO nº 43 de 21. 2. 1962, p. 204/62.

(2) DO nº 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

ductos correctores. La empresa compra los productos de la empresa Stadler GmbH & Co KG, de Frankfurt, que son distribuidos bajo la marca «Tipp-Ex». Debido a la identidad de los socios y gerentes de ambas empresas, la Comisión parte de la base de que Tipp-Ex y Stadler son empresas asociadas.

En 1984, Tipp-Ex registró un volumen total de ventas de (...) DM [1]. De ellas, (...) DM correspondieron a ventas interiores y (...) DM a ventas en el conjunto de la Comunidad.

b) *Beiersdorf*

(3) Beiersdorf AG es fabricante de numerosos productos farmacéuticos, cosméticos y químicos, entre ellos los de la gama «Tesa». El volumen total de ventas consolidado de Beiersdorf AG y de sus filiales nacionales ascendió en 1984 a (...) DM. El volumen mundial de ventas del grupo Beiersdorf ascendió en 1984 a (...) DM.

(4) Beiersdorf se hizo cargo, a partir del 4 de enero de 1982, de la distribución en exclusiva de los productos Tipp-Ex en Francia, al finalizar las relaciones contractuales entre Tipp-Ex y (...) [2].

BDF Tesa SA, Le Plessis Robinson, es una de las tres filiales de Beiersdorf en Francia. Vende, entre otros, productos «Tesa» y «Tipp-Ex» en Francia.

c) *Los otros distribuidores en exclusiva interesados*

(5) — Burotex SA, Bruselas (Bélgica);

— (...) (hasta el 31 de diciembre de 1981);

— Esveha-Rijam (antes Rijam Jade), Alphen ad Rijn (Países Bajos);

— Tipp-Ex (Leslie McLean) Ltd., Camberley/Surrey (Reino Unido).

d) *ISA France*

(6) ISA France SARL, Bar-Le-Duc, es una importante empresa de importación y exportación de material de oficina. Sus mercados de ventas son Francia, los Países Bajos, la República Federal de Alemania y África. En 1984 registró un volumen total de ventas de (...) FF. La proporción de los productos Tipp-Ex en el total fue del (...).

e) *VIHO*

(7) M. Visser's Industrie & Handelsonderneming-VIHO BV, Eijsden (Países Bajos), se dedica a la importación y exportación de material de oficina, especialmente dentro de la Comunidad. Su volumen anual de ventas en 1984 ascendió a (...) Hfl; de las cuales el (...) correspondió a productos Tipp-Ex.

B. El producto y el mercado de productos correctores

(8) El procedimiento se refiere a los productos correctores, en particular los papeles, líquidos (denominados «fluids») y cintas correctores.

(9) La Comisión considera que la empresa Tipp-Ex ocupa una fuerte posición en el mercado de productos correctores. No se ha podido comprobar, sin embargo, que ocupe una posición dominante. Ciertamente, Tipp-Ex es, con mucho, el principal suministrador de papel corrector y de «fluids» de la Comunidad. Sin embargo, no ocurre lo mismo con las cintas correctoras, que es el segmento del mercado que está creciendo con mayor rapidez. Los principales suministradores son los fabricantes de máquinas de escribir y de cintas para máquinas de escribir. Tipp-Ex no es más que uno de los ocho suministradores menores que tienen conjuntamente una participación del 30 % en el mercado.

Para evaluar la posición de Tipp-Ex en el mercado, hay que tener en cuenta que, como empresa mediana, compite con grandes empresas, y que no existe ningún obstáculo esencial para el acceso al mercado de los productos correctores.

C. El sistema de distribución de Tipp-Ex

(10) Tipp-Ex vende sus productos en toda la Comunidad, así como en numerosos terceros países. En la República Federal de Alemania los vende a comercios especializados (mayoristas y minoristas), a grandes almacenes y a dos distribuidores autorizados.

En los otros Estados miembros, Tipp-Ex vende sus productos a través de los distribuidores en exclusiva ya citados (ver números 3 a 5), que, a su vez, los revenden al comercio especializado.

(11) La colaboración entre Tipp-Ex y estos distribuidores en exclusiva se basa, salvo dos excepciones, en acuerdos verbales. De conformidad con éstos, Tipp-Ex se obliga con dichos distribuidores a suministrarles en exclusiva, para su reventa, determinadas mercancías en un terriorio delimitado del mercado común. Por su parte, cada uno de estos distribuidores asume, frente a Tipp-Ex, las obligaciones de

---

[1] En la versión publicada de la presente Decisión se han omitido algunas cifras, en aplicación del artículo 21 del Regulamento nº 17 referente al mantenimiento de los secretos comerciales.

[2] En la versión publicada de la presente Decisión no se menciona el nombre de esta empresa, que figura como « . . . » al no ser destinataria de la Decisión ni de la reclamación.

promoción de ventas típicas de un distribuidor en exclusiva.

(12) Se han celebrado «contratos de distribuidor autorizado» por escrito sólo con Tipp-Ex (Leslie McLean) y Beiersdorf. Se trata de un contrato celebrado con Tipp-Ex (Leslie McLean) el 1 de octubre de 1983, y que entró en vigor inmediatamente. El contrato con Beiersdorf se celebró en diciembre de 1983 con efectos retroactivos al 4 de enero de 1982. Anteriormente, las relaciones contractuales de estas dos empresas con Tipp-Ex se habían acordado verbalmente, como con los demás distribuidores en exclusiva. El 7 de marzo de 1985, es decir, una vez finalizada la investigación, Tipp-Ex solicitó una declaración negativa, de acuerdo con el artículo 2 del Reglamento nº 17, para un contrato tipo que correspondía al «contrato de distribuidor autorizado» y notificó este contrato tipo como medida cautelar, de acuerdo con los artículos 4 y 5 de dicho Reglamento.

(13) El contrato tipo contiene, entre otras, las cláusulas siguientes, que revisten importancia en este caso:

«...

Artículo 14-Venta fuera del territorio asignado

(1) El distribuidor autorizado se compromete a no vender las mercancías objeto del contrato a clientes establecidos fuera del territorio asignado, con excepción de los Estados miembros de la Comunidad. Las solicitudes de los clientes de estos países serán transmitidas por el distribuidor autorizado al proveedor. El distribuidor autorizado se compromete además a no vender las mercancías objeto del contrato a clientes de los que sepa que se proponen revenderlas en territorios situados fuera del territorio asignado.

(2) En relación con los Estados miembros de la CEE no incluidos en el territorio asignado, el distribuidor autorizado se compromete a no practicar una política de ventas activa. Esto significa que, en dichos Estados miembros no podrá buscar clientes, abrir sucursales, mantener almacenes de suministros ni hacer publicidad de las mercancías objeto del contrato.

...»

«...

Artículo 20-Protección del territorio asignado

(14) (1) El proveedor no suministrará las mercancías objeto del contrato a los distribuidores independientes de los que sepa que se proponen revenderlas en el territorio asignado. Deberá comprobar, con la diligencia de un buen comerciante, si existe el peligro de que dicho distribuidor independiente revenda los productos en el territorio asignado.

(2) El proveedor se compromete a imponer a las otras partes en sus otros contratos de distribuidor autorizado las mismas obligaciones que las que el distribuidor autorizado ha asumido en el artículo 14 del capítulo II de este contrato.

...».

D. Medidas adoptadas por Tipp-Ex para impedir las importaciones y exportaciones paralelas

(15) De acuerdo con las comprobaciones de la Comisión, Tipp-Ex adoptó, al menos entre 1979 y 1982, medidas activas para impedir las importaciones o exportaciones paralelas en la Comunidad. Ha ejercido presiones, además, sobre sus distribuidores en exclusiva para lograr su acuerdo y su apoyo al respecto.

Los acuerdos verbales entre Tipp-Ex y (...), Burotex, Esveha-Rijam y Tipp-Ex (Leslie McLean) también tenían por objeto impedir las importaciones y exportaciones paralelas. Así se deduce del comportamiento de los interesados.

a) *Comportamiento en relación con ISA France*

(16) A principios de 1979, ISA France, por primera y última vez, compró directamente productos a Tipp-Ex. Como estas mercancías se vendieron en un tercer país, contrariamente a lo convenido, y finalmente parte de ellas aparecieron en el mercado alemán, Tipp-Ex exigió, para todo nuevo suministro a ISA France, que esta empresa le indicase, en forma detallada, el lugar de destino y el destinatario de las mercancías.

(17) El 11 de abril de 1979, Tipp-Ex dirigió a ISA France un télex reprochándole la venta de productos Tipp-Ex en la República Federal de Alemania y la información a sus clientes sobre las fuentes de abastecimiento y los precios de compra de estos productos. Tipp-Ex añadía que, por consiguiente, ponía fin a las relaciones comerciales. En efecto, a partir de entonces, Tipp-Ex dejó de suministrar a ISA France.

(18) Asimismo en 1979, ISA France compró, varias veces mercancías de Tipp-Ex a (...) y las vendió en la República Federal de Alemania. Cuando Tipp-Ex tuvo conocimiento de ello, dirigió varios télex no sólo a (...), sino también a Burotex, Esveha-Rijam y Tipp-Ex (Leslie McLean) para instarles a seguir la política comercial de Tipp-Ex, consistente en no suministrar a los importadores paralelos, con objeto de conseguir la protección absoluta de los territorios asignados en los contratos. Las conclusiones de la Comisión a este respecto se resumen en los números 19 a 24.

(19) El 29 de agosto de 1979, Tipp-Ex se quejaba por télex a sus distribuidores exclusivos en Bélgica, Fran-

cia, Reino Unido y los Países Bajos de las reimportaciones que hacían sus clientes alemanes a precios muy inferiores a los precios locales, y subrayaba que esto tendría consecuencias inmediatas para el distribuidor interesado. En este télex Tipp-Ex indicaba además que, por su parte, no suministraría a ningún exportador de la República Federal de Alemania que no acreditase con los documentos de transporte que las mercancías se habían expedido efectivamente al tercer país interesado. Además, indicaba que había decidido, debido a las importaciones paralelas, aplicar a los envíos un código especial por país.

(20) El 31 de agosto de 1979, Tipp-Ex solicitó a (...) que averiguase el origen de los suministros a ISA France de productos Tipp-Ex. El télex termina con la frase: «We hope that you are able to help us to cut out the parallel market».

(21) El 5 de octubre de 1979, Tipp-Ex comunicó a sus distribuidores en exclusiva que (...) había suministrado productos Tipp-Ex a ISA France y que esta empresa, conocida por su política de bajos precios, los había revendido a un distribuidor alemán. En el télex se preguntaba si era razonable que un distribuidor en exclusiva pusiera en peligro su derecho de representación e indicaba que se adoptarían medidas.

(22) En un télex que era una continación del télex citado, dirigido a (...), anunciaba Tipp-Ex el fin de los suministros. El 12 de octubre de 1979, Tipp-Ex suspendió provisionalmente tal decisión, pero suprimió un descuento en especie del 10 % sobre el precio de venta que hasta entonces había concedido. (...) reaccionó a las medidas adoptadas por Tipp-Ex, aumentando entre un 10 y un 20 % los precios aplicados a ISA France.

(23) Esto originó discusiones entre (...) e ISA France, porque esta última vio en la elevación de precios una práctica concertada entre (...) y Tipp-Ex para impedir que ISA France continuase sus importaciones paralelas. Luego se produjo una larga interrupción de las relociones entre ISA France y (...) que, según las informaciones de que dispone la Comisión, duró hasta el final de 1980. Durante ese año, ISA France pudo comprar productos de Tipp-Ex a un mayorista alemán que, por temor a represalias por parte de Tipp-Ex, exportó los suministros en forma encubierta.

(24) Hasta principios de 1981 no volvió a haber negociaciones concretas entre (...) e ISA France. Es cierto que (...) se negó a suministrar directamente a ISA France, pero explicó que no veía inconveniente en que ISA France comprara grandes cantidades de mercancías de Tipp-Ex a uno de sus clientes. No se llegó, sin embargo, a ningún acuerdo, porque ISA France consideró demasiado altos los precios que se le proponían.

(25) Finalmente, el 20 de noviembre de 1981 Tipp-Ex retiró a (...) el derecho de distribución en exclusiva para Francia, a partir del 31 de diciembre de 1981, y lo concedió a Beiersdorf a partir del 4 de enero de 1982. Según ISA France, uno de los motivos principales de esta decisión fue que (...) suministraba productos a ISA France. En cambio, Tipp-Ex explica que la rescisión del contrato con (...) se debió a que (...) no cumplió de modo satisfactorio las obligaciones de promoción de ventas que había asumido y, en especial, a que el volumen de ventas que había conseguido con los mayoristas franceses era demasiado bajo. En todo caso, los resultados insuficientes obtenidos por (...) constituye uno de los motivos de la rescisión, como se deduce también de las actas de un proceso civil entablado en 1982 por Tipp-Ex contra (...).

(26) Del comportamiento (...) que acaba de exponerse, la Comisión concluye que la empresa, ante la intensa presión de Tipp-Ex en octubre de 1979, se vio obligada, al menos en parte, a asociarse a las medidas exigidas por Tipp-Ex contra ISA France.

En octubre de 1979, (...) elevó considerablemente su oferta de precios a ISA France y suspendió temporalmente sus suministros a ISA France, en particular durante el año 1980. La disposición manifestada por (...), a principios de 1981, de tolerar la compra de grandes cantidades por parte de ISA France a terceros comerciantes demuestra, además, que (...) seguía respetando la voluntad de Tipp-Ex de no suministrar por sí misma productos a las empresas conocidas por practicar importaciones paralelas. La compra a través de terceros distribuidores no es comparable con la compra directa a un distribuidor en exclusiva porque, en este caso, se produce un margen de beneficios suplementario. Por último, el hecho de que Tipp-Ex, a finales del año 1981, decidiese dar por finalizadas las relaciones contractuales no se opone a que (...) temporalmente, en todo caso desde octubre de 1979 hasta comienzos de 1981, apoyase la política comercial de Tipp-Ex encaminada a la compartimentación del mercado.

(27) Desde 1982 hasta febrero de 1984, ISA France compró productos Tipp-Ex a BDF Tesa. El reclamante afirma que BDF Tesa le aplicó precios discriminatorios y que no ha podido recibir de BDF Tesa productos Tipp-Ex desde el 2 de marzo de 1984.

(28) Sin embargo, las investigaciones realizadas indican que BDF Tesa no había roto sus relaciones comerciales con ISA France, sino que las suspendió temporalmente por carta del 2 de marzo de 1984. Esto ocurrió despues de que ISA France hubiera amenazado con la intervención de «un organismo europeo» ante el hecho de que BDF Tesa no le hubiera informado sobre una oferta especialmente favorable. En efecto, BDF Tesa, en respuesta a una solicitud posterior de ISA France, y en especial en abril y junio de 1984, le hizo ofertas en condiciones que BDF Tesa sólo hacía a los comerciantes mayoristas más eficaces. A pesar de ello, ISA France no se aprovechó de estas ofertas.

(29) Tampoco se ha podido comprobar que BDF Tesa practicara precios discriminatorios con respecto a ISA France en comparación con otros comerciantes mayoristas.

Cuando BDF Tesa se hizo cargo de la distribución de los productos Tipp-Ex a partir del 4 de enero de 1982, comprobó que se hallaba en una posición de fuerte dependencia con respecto a ISA France. Por esta razón, BDF Tesa, como anteriormente había hecho (. . .), concedió al principio a ISA France unas condiciones de precios particularmente favorables (incluido un descuento del 25 % para mayoristas especializados, a pesar de que ISA France no presta los servicios normales de un mayorista), que llevó a ISA France a mejorar su posición con respecto a los mayoristas comparables. Además, ISA France sólo compró tres de los 65 artículos de la gama de productos de Tipp-Ex, es decir, los productos de venta rápida.

(30) Debido a esta situación, registrada durante los primeros meses de 1982, la empresa Beiersdorf consideró deseable reducir, a medio plazo, la ventaja competitiva de ISA France con respecto a los otros mayoristas, es decir, adaptar las condiciones especiales concedidas a ISA France a las condiciones concedidas a los mayoristas especializados. Una vez que BDF Tesa hubo reducido la dependencia unilateral con respecto a ISA France mediante la ampliación de su sistema de distribucióm, a finales de 1982 o principios de 1983 las condiciones concedidas a ISA France fueron adaptadas a las de los demás mayoristas.

(31) Por otra parte, las averiguaciones de la Comisión han dado por resultado que por las medidas adoptadas por BDF Tesa, al menos durante el segundo semestre de 1982, tenían también como objetivo impedir las reimportaciones de ISA France en la República Federal de Alemania.

(32) Esto se deduce de los siguientes documentos de Beiersdorf:

En télex de 13 de mayo de 1982, Beiersdorf comunicaba a BDF Tesa: «Como sus suministros a ISA ponen ahora en peligro la colaboración y contractos con Tipp-Ex, hay que encontrar inmediatamente una solución. Si, por motivos legales, no es posible ya detener los suministros, no deberán practicarse en adelante precios especiales . . . ».

En una carta dirigida a BDF Tesa el 15 de junio de 1982, Beiersdorf observaba que su sociedad filial no había realizado todavía ningún ajuste de precios e insistía enérgicamente en una elevación inmediata de los mismos, en caso de que ISA France pudiera seguir exportando gracias a los precios practicados por BDF Tesa.

Por último, el 2 de agosto de 1982 Beiersdorf dio instrucciones estrictas a su filial de no suministrar más productos a ISA France en condiciones especiales, ya que este cliente no había respetado el compromiso de no exportar productos Tipp-Ex. Las condiciones especiales sólo se debían conceder a aquellos mayoristas importantes de los que estuviese seguro de que no exportarían.

(33) De los documentos citados hay que sacar la conclusión, por una parte, de que Tipp-Ex había intervenido repetidamente ante Beiersdorf con objeto de impedir las importaciones paralelas de ISA France. Por otra parte, se advierte que Beiersdorf se había manifestado dispuesta a ayudar a Tipp-Ex en estos esfuerzos. Este acuerdo se deduce también del hecho de que Beiersdorf haya enviado al propietario de Tipp-Ex una copia de la mencionada carta a BDF Tesa el 2 de agosto de 1982.

(34) En enero de 1984, ISA France solicitó a Burotex, distribuidor en exclusiva belga, una oferta para determinados artículos Tipp-Ex. Dirigió asimismo una petición análoga al distribuidor en exclusiva británico Tipp-Ex (Leslie McLean). Burotex remitió ISA France a BDF Tesa. En cambio, la empresa británica no contestó.

La Comisión no ha podido comprobar si Tipp-Ex intervino o no en ese momento para inducir a sus distribuidores en exclusiva a adoptar tal actitud.

(35) En mayo de 1984, ISA France dirigió una petición a Tipp-Ex con el fin de obtener una oferta para una importante cantidad de artículos Tipp-Ex, «franco fábrica Frankfurt». Tipp-Ex se negó a dar curso a este pedido, remitiéndose a su contrato de distribución en exclusiva con Beiersdorf.

b) *Comportamiento con respecto a VIHO*

(36) VIHO suscribió el 24 de julio de 1984 la reclamación ISA France y declaró que había tenido también dificultades para abastecerse de productos Tipp-Ex y que tenía cortadas todas las fuentes de abastecimiento fuera de su propio país.

(37) Tal pretensión es incoherente en tanto en cuanto la empresa reclamante, en su respuesta a la solicitud de información de la Comisión, el 11 de diciembre de 1984, admitió que, desde 1982, se había abastecido de productos. Tipp-Ex es una sociedad filial del distribuidor neerlandés en exclusiva de Tipp-Ex, Esveha-Rijam, y asimismo les había comprado a distribuidores neerlandeses, belgas, alemanes, franceses y británicos que no eran distribuidores en exclusiva de Tipp-Ex.

(38) Ciertamente, Esveha-Rijam cesó de suministrar a VIHO durante el año 1984. Sin embargo, la Comisión no ha podido comprobar con la suficiente certeza si en ese momento existía un acuerdo entre Tipp-Ex y Esveha-Rijam.

(39) En mayo de 1984, VIHO solicitó a Tipp-Ex una oferta para una gran cantidad de productos, franco

fábrica. Tipp-Ex remitió en primer lugar VIHO al distribuidor en exclusiva neerlandés. En el subsiguiente cambio de correspondencia, VIHO sostuvo la opinión de que el fabricante estaba obligado a abastecerle, de acuerdo con el Reglamento (CEE) nº 1983/83 de la Comisión [1] y en una información a la Prensa de la Comisión en el asunto «La Maison des Bibliothéques» de 12 de enero de 1984. En noviembre de 1984, Tipp-Ex hizo por fin una oferta en la que comunicaba a VIHO los precios a que suministraba a los compradores no vinculados por contratos de distribuidor autorizado. Sin embargo, VIHO no aceptó esta oferta, porque los precios le parecieron excesivos.

(40) VIHO recibió respuestas negativas de distintos distribuidores en exclusiva de Tipp-Ex a varias peticiones suyas de suministro entre mayo y octubre de 1984. Burotex remitió VIHO al distribuidor neerlandés en exclusiva. Tipp-Ex (Leslie McLean) no contestó y BDF Tesa comunicó que sólo era representante de Tipp-Ex en Francia y que no exportaba.

Con respecto al comportamiento de estos distribuidores en exclusiva, la Comisión no ha encontrado motivos suficientes para concluir que Tipp-Ex intervino en relación con las solicitudes de VIHO para inducir a sus distribuidores en exclusiva a no presentar ofertas.

E. Principales alegaciones de las partes interesadas

a) *Tipp-Ex*

(41) Tipp-Ex ha declarado que hasta el año 1982 no había tenido conocimiento del artículo 85 del Tratado, del Reglamento nº 67/67/CEE de la Comisión [2] ni de las decisiones publicadas por la Comisión y el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas. Sus conocimientos jurídicos se resumían en saber que estaba civilmente obligada, con respecto a sus distribuidores en exclusiva, a proteger el sistema de distribución exclusiva.

(42) En 1982, al iniciarse sus relaciones con Beiersdorf, Tipp-Ex encomendó a un abogado la elaboración de un contrato tipo para establecer las relaciones con sus distribuidores en exclusiva sobre una «base jurídicamente sólida». Fue entonces cuando, a raíz de las explicaciones del abogado y de la correspondencia intercambiada con Beiersdorf, Tipp-Ex tuvo conocimiento, por primera vez, de la problemática del derecho de competencia.

(43) Hasta la «Comunicación de la Comisión relativa a los Reglamentos (CEE) nºs 1983/83 y 1984/83 de la Comisión, de 22 de junio de 1983, relativos a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de distribución exclusiva o de acuerdos de compra exclusiva o de acuerdos de compra exclusiva» [3], Tipp-Ex pensaba que el contrato tipo entraba en el ámbito de aplicación del Reglamento nº 67/67/CEE, aún vigente en 1982. Sin embargo, cuando llegó a su conocimiento la Comunicación mencionada, tuvo dudas al respecto y decidió entonces presentar el contrato de distribuidor autorizado a la Comisión, si bien aplazó su decisión en vista de la inminente investigación dc la Comisión.

(44) Tipp-Ex alegó, además, que no se le podía reprochar nada, dado que se había remitido al dictamen de un abogado, que había dedicado una cantidad de tiempo considerable al estudio de las cuestiones jurídicas que se planteaban, con los elevados honorarios que esto suponía. Tipp-Ex tenía el convencimiento de haber actuado de una manera totalmente legal, y con miras a salvaguardar los intereses legítimos. Mientras se preparaba el contrato de distribución en exclusiva y durante las negociaciones con BDF Tesa, el abogado había confirmado a Tipp-Ex que los artículos 14 y 20 cuestionados del contrato tipo, no ofrecían reparos.

b) *Beiersdorf*

(45) Beiersdorf ha alegado que en la actual redacción del contrato de distribuidor autorizado, que solamente contiene una limitación expresa en relación con los suministros a los Estados miembros en la primera oración del apartado 1 del artículo 14, pero no en la tercera oración de dicha disposición ni en el artículo 20, existe un error de redacción que sólo se advirtió en el curso de este procedimiento. La empresa ha demostrado que su asesoría jurídica ya había introducido modificaciones en este mismo sentido en la tercera oración del apartado 1 del artículo 14 y en el apartado 1 del artículo 20 de los proyectos de contratos presentados por Tipp-Ex el 5 de noviembre de 1982 y el 8 de febrero de 1983. En el proyecto definitivo de contrato enviado por Tipp-Ex a Beiersdorf el 20 de julio de 1983 no se incluían las correcciones propuestas por Beiersdorf para los artículos 14 y 20. Este hecho, no obstante, no había sido advertido por ninguno de los colaboradores de Beiersdorf. Esta explicación dada por Beiersdorf en su respuesta a los puntos de la reclamación de 2 de junio de 1986 y en la audiencia de 18 de septiembre de 1986, no ha convencido a la Comisión. Como se deduce del acta de la audiencia, las personas que en nombre de Beiersdorf firmaron el texto definitivo del contrato conocían el contenido del documento que firmaban.

---

[1] DO nº L 173 de 30. 6. 1983, p. 1.
[2] DO nº 57 de 25. 3. 1967, p. 849/67.
[3] DO nº C 101 de 13. 4. 1984, p. 2.

(46) Por último, en la audiencia de 18 de septiembre de 1986, Beiersdorf presentó el acuerdo complementario del contrato de distribuidor autorizado, celebrado en el intervalo y por el cual se modificaban las disposiciones de los artículos 14 y 20 objeto de crítica. El día 11 de septiembre de 1986, Tipp-Ex comunicó su intención de presentar una nueva solicitud de declaración negativa.

c) *Las otras empresas interesadas*

(47) Burotex, Esveha-Rijam y Tipp-Ex (Leslie McLean) sostienen esencialmente que, en la medida en que no habían reaccionado a las solicitudes de suministro de ISA France y de VIHO, habían transmitido tales solicitudes a Tipp-Ex, que, además, no habían contraído con Tipp-Ex ningún compromiso en relación con dichos clientes y que, en el futuro, respeterían sin limitaciones las normas de la Comunidad sobre la competencia.

II. VALORACIÓN JURÍDICA

A. Apartado 1 del artículo 85

Los acuerdos

(48) Tipp-Ex y sus distribuidores en exclusiva y los distribuidores de la Comunidad (. . .), Beiersdorf, Burotex, Esveha-Rijam, Tipp-Ex (Leslie McLean) son empresas con arreglo al artículo 85. Los acuerdos verbales y escritos celebrados entre Tipp-Ex y sus distribuidores, incluidos los contratos de distribuidor autorizado, son acuerdos con arreglo al citado artículo. Los contratos escritos se celebraron en la forma descrita en los artículos 14 y 20. Los firmantes conocían el contenido del contrato y querían hacer una declaración conforme a este contenido. Las medidas adoptadas por Tipp-Ex a partir, por lo menos, de 1979 en aplicación y sobre la base de sus relaciones contractuales con los distribuidores para impedir las importaciones paralelas en los Estados miembros forman parte de tales acuerdos.

(49) Como se ha pronunciado el Tribunal en varias sentencias, véase en particular la sentencia de 25 de octubre de 1983, asunto 107/82, AEG-Telefunken [1], y la sentencia de 17 de septiembre de 1985, asuntos 25 y 26/84, Fordwerke [2], el comportamiento de la empresa no constituye una medida unilateral, excluida del ámbito de aplicación del artículo 85, si forma parte de las relaciones contractuales entre un fabricante y sus distribuidores. Entre Tipp-Ex y sus distribuidores autorizados se ha suscrito un acuerdo. Todos los distribuidores autorizados han aceptado la política de Tipp-Ex en relación con la protección mutua de sus territorios y ésta es, pues, parte integrante del contrato. A este respecto es indiferente que la política comercial sea conforme a los intereses propios de los distribuidores.

(50) Este comportamiento de Tipp-Ex y sus distribuidores constituye, por lo menos, una práctica concertada a tenor del apartado 1 del artículo 85.

Las restricciones de la competencia

(51) Los acuerdos y prácticas concertadas restringen la competencia, en la medida en que tienen por objeto impedir a los compradores realizar exportaciones. En el caso de los contratos escritos, esto se deduce del texto literal de los artículos 14 y 20 de los contratos de distribuidor autorizado, y en lo que respecta a los contratos verbales, de la forma de su aplicación a partir, por lo menos de 1979.

(52) Tipp-Ex ha supeditado el suministro a sus distribuidores en la República Federal de Alemania y a sus distribuidores en exclusiva en Francia, Bélgica, los Países Bajos y el Reino Unido a la condición de que no suministren productos a clientes de los que sepan o puedan sospechar, habida cuenta de las circunstancias, que revenden las mercancías en otros Estados miembros. Tipp-Ex ha manifestado en repetidas ocasiones su voluntad de practicar una política comercial encaminada a una protección absoluta de los territorios de los distribuidores en exclusiva. Además, Tipp-Ex ha ejercido fuertes presiones sobre determinados distribuidores, en especial sobre (. . .), y les ha amenazado con sanciones, e incluso las ha aplicado, para que tales empresas no efectuasen suministros a la empresa reclamente ISA France, conocida como importador paralelo. (. . .) se plegó, al menos en parte, a estas presiones. Tipp-Ex ha ejercido presiones indirectas sobre los otros distribuidores en exclusiva, al informarles de este hecho. Estos distribuidores en exclusiva tuvieron que interpretar las comunicaciones de Tipp-Ex en el asunto (. . .)/ISA France como una seria advertencia contra la venta a distribuidores que efectuaran importaciones o exportaciones paralelas. La continuación de las relaciones contractuales entre Tipp-Ex y los distribuidores en exclusiva Burotex, Esveha-Rijam y Tipp-Ex (Leslie McLean) demuestra que estas empresas estaban dispuestas a plegarse a los deseos de Tipp-Ex.

(53) Desde que Beiersdorf se hizo cargo, a partir del 4 de enero de 1982, de la distribución en exclusiva en Francia, también ha apoyado, al menos en parte, las medidas de compartimentación del mercado adoptadas por Tipp-Ex, en particular, durante la segunda mitad del año 1982.

(54) La Comisión no pone en duda que la supresión de las condiciones especiales para ISA France se basó

(1) Rec. 1983, p. 3151.
(2) No publicada aún.

además en consideraciones relacionadas con la política de distribución. Beiersdorf tenía la intención de adaptar las condiciones, especialmente ventajosas para ISA France, a las condiciones hechas a otros mayoristas comparables, con objeto de no perjudicar a estos comerciantes y de asentar las ventas en Francia sobre una base más amplia. ISA France no tenía ni tiene ningún derecho, de acuerdo con la legislación comunitaria ni por su participación en el comercio internacional, a recibir un trato más favorable que otros distribuidores en un volumen de ventas comparable.

(55) Esta adaptación, en opinión de Beiersdorf, debía realizarse, sin embargo, progresivamente, ya que ISA France, a comienzos del año 1982, era una importante compradora de productos Tipp-Ex en Francia. Por esta razón, Beiersdorf estaba dispuesta, al principio, a seguir suministrando a ISA France, en las mismas condiciones particularmente favorables, a cambio de la promesa de no exportar a la República Federal de Alemania ni a los territorios asignados a otros distribuidores en exclusiva. Sólo cuando ISA France dejó de observar abiertamente esta restricción, Beiersdorf obligó a su filial francesa a suprimir inmediata y radicalmente las condiciones especiales concedidas (véase más arriba el número 32).

(56) En la audiencia, Beiersdorf explicó que la supresión de las condiciones especiales se había debido exclusivamente a consideraciones relacionadas con la política de ventas. La Comisión no se ha mostrado de acuerdo al rspecto. Debido a diversas intervenciones del propietario de la empresa, Beiersdorf conocía el gran interés de Tipp-Ex por eliminar las «perturbaciones del mercado» originadas por ISA France. Como Beiersdorf estaba muy interesada en mantener buenas relaciones con su nuevo socio, se llegó pronto a un acuerdo entre las partes en el sentido de que ISA France no debía tener la posibilidad, en adelante, de exportar a otros Estados miembros. Este acuerdo resulta también del hecho de que Beiersdorf enviara al propietario de Tipp-Ex una copia de las instrucciones internas dirigidas a BDF Tesa (véase más arriba el número 33).

(57) La circunstancia de que la supresión de las condiciones especiales se basaba en una política de distribución manifiestamente justificada a medio plazo no excluye que las medidas adoptadas desde mayo de 1982 hasta comienzos de 1983 fuesen objeto también de un acuerdo, decisión o práctica concertada entre Beiersdorf y Tipp-Ex. No se trata de un objetivo secundario puramente subjetivo de esas medidas, sino de un objetivo relacionado con la competencia, sobre el que existía acuerdo entre las partes y que tenía entidad propia independientemente de las consideraciones de política de distribución.

(58) Otro medio empleado por Tipp-Ex para lograr una protección absoluta de los territorios consistió en exigir el suministro de información detallada sobre los destinatarios finales de las mercancías suministradas y la realización, solicitada por Tipp-Ex de controles una vez efectuado el suministro. Tipp-Ex lo manifestó claramente a sus distribuidores exclusivos (véase el número 19).

(59) Las verificaciones de la Comisión sobre los obstáculos efectivamente creados permiten sacar la conclusión de que los acuerdos y prácticas concertadas no sólo tenían por objeto sino también por efecto restringir sensiblemente la competencia en el mercado común.

Los contratos de distribuidor en exclusiva en especial

(60) De acuerdo con el apartado 1 del artículo 20 de los contratos de distribuidor exclusivo firmados con Beiersdorf y Tipp-Ex (Leslie McLean), Tipp-Ex se obliga a no suministrar las mercancías objeto del contrato a los distribuidores independientes de los que se sepa o, en su caso, pueda suponerse, habida cuenta de las circunstancias, que se proponen revenderlas en el territorio concedido a un distribuidor en exclusiva. Esto implica de hecho la obligación por parte de Tipp-Ex de prohibir a sus distribuidores independientes la exportación de las mercancías suministradas. De acuerdo con el apartado 2 de dicho artículo, Tipp-Ex se compromete a imponer a sus distribuidores en exclusiva todas las obligaciones del artículo 14 del contrato tipo.

(61) De acuerdo con el artículo 14, los distribuidores en exclusiva se comprometen a «no vender las mercancías objeto del contrato a clientes establecidos fuera del territorio asignado, con excepción de los Estados miembros de la Comunidad» (apartado 1). En relación con los Estados miembros situados fuera del territorio asignado, ambas empresas se comprometen a no realizar una política de ventas activa en dichos países (apartado 2). Por otra parte, la tercera oración del apartado 1 dispone: «El distribuidor autorizado se compromete además a no vender las mercancías objeto del contrato a clientes de los que sepa que se proponen revenderlas en los territorios situados fuera del territorio asignado. Este compromiso adicional se refiere evidentemente, en su sentido literal y según el espíritu del apartado 1 del artículo 14, tanto a terceros países como a los Estados miembros. Equivale también, en definitiva, a obligar al distribuidor en exclusiva a prohibir a sus clientes la exportación de las mercancías suministradas.

(62) Las disposiciones de los artículos 20 y 14 del contrato tipo tienen manifiestamente por objeto asegurar una protección territorial absoluta, por una parte, a Tipp-Ex en la República Federal de Alemania y, por otra, a los distribuidores en exclusiva en sus respectivos territorios asignados. Dichas disposiciones van dirigidas a impedir el suministro de mercancías Tipp-Ex a los distribuidores, como la empresa reclamante, de los que se sepa que quieren revenderlas en otros territorios asignados. Por último, su objetivo es impedir a los importadores paralelos que atiendan sus necesidades recurriendo directamente a los distribuidores en exclusiva de otros territorios contractua-

les o a los revendedores de la República Federal de Alemania.

Obstáculos al comercio entre los Estados miembros

(63) Los acuerdos y prácticas concertadas entre Tipp-Ex y sus distribuidores en exclusiva dentro de la Comunidad, así como los contratos de distribuidor autorizado celebrados en 1983 tenía y tienen por objeto obstaculizar de manera sensible el comercio entre los Estados, limitando las importaciones y exportaciones paralelas.

(64) Por tanto, el apartado 1 del artículo 85 es aplicable tanto a los acuerdos y prácticas concertadas entre Tipp-Ex y sus distribuidores exclusivos, tal como han sido aplicados, por lo menos, desde 1979, como a los contratos de distribuidor autorizado del año 1983.

B. Reglamento nº 67/67/CEE

(65) De acuerdo con el apartado 1 del artículo 1 del Reglamento nº 67/67/CEE, los acuerdos de distribución en exclusiva no entran, de modo general, en el ámbito de aplicación de la prohibición del apartado 1 del artículo 85, si se cumplen las condiciones citadas en dicho Reglamento. El Reglamento nº 67/67/CEE dejó de estar vigente desde el 1 de julio de 1983 pero de acuerdo con el artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 1983/83, seguiría aplicándose, a más tardar, el 31 de diciembre de 1986 a los acuerdos que se hubieran celebrado con anterioridad al 1 de enero de 1984.

(66) Los acuerdos de distribución en exclusiva tal como han sido aplicados a partir, por lo menos, de 1979, no disfrutan de la exención prevista en el Reglamento nº 67/67/CEE, ya que imponen a las partes, en el acuerdo, obligaciones restrictivas de la competencia que van más allá de las restricciones admisibles, de conformidad con el apartado 1 del artículo 1 y con el apartado 1 del artículo 2 de este Reglamento.

Además, esos acuerdos pueden restringir la posibilidad de que intermediarios y los usuarios finales adquieran los productos Tipp-Ex de otros revendedores en el mercado común, lo que, con arreglo a la letra b) del artículo 3 de dicho Reglamento, excluye su aplicabilidad.

(67) Tampoco los contratos de distribuidor autorizado del año 1983 cumplen las condiciones del Reglamento nº 67/67/CEE. Las disposiciones de los apartados 1 y 2 del artículo 20 y la de la tercera frase del apartado 1 del artículo 14 tienen por objeto asegurar a las partes una amplia protección territorial no prevista en el Reglamento nº 67/67/CEE. De acuerdo con la letra a) del apartado 1 del artículo 1 de este Reglamento, la exención prevista se aplica a la obligación del fabricante de no suministrar sus productos más que al distribuidor en exclusiva dentro del territorio asignado a este último, pero no a la obligación impuesta al distribuidor autorizado en el contrato celebrado con éste de proteger a los distribuidores en exclusiva y al fabricante contra la competencia incluso indirecta por parte de las empresas comerciales que realicen importaciones paralelas.

(68) En cambio, de todo lo que antecede, y en contra de la opinión del reclamante, no puede deducirse que todos los distribuidores tendrán derecho a ser abastecidos por el fabricante. La decisión del fabricante de no suministrar sus productos directamente a un revendedor establecido en el territorio asignado a un distribuidor en exclusiva no es en sí criticable, en la medida en que el revendedor pueda recurrir a otras fuentes de suministro en el mercado común (véase también la letra b) del artículo 3 del Reglamento nº 67/67/CEE).

C. Apartado 3 del Artículo 85

(69) Hasta el 7 de marzo de 1985, es decir, después de la investigación de la Comisión, Tipp-Ex no presentó una solicitud de declaración negativa de acuerdo con el artículo 2 del Reglamento nº 17, notificando a todos los efectos el contrato tipo de distribuidor autorizado de conformidad con el artículo 4 de dicho Reglamento. En virtud del artículo 6 de dicho Reglamento, una declaración de exención de este tipo no puede surtir efectos para el período anterior a la presentación.

(70) Además, el contrato tipo notificado el 7 de marzo de 1985 tampoco cumple las condiciones de exención que establece el apartado 3 del artículo 85. En especial, no se ha demostrado que la limitación de las posibilidades de competencia de las empresas comerciales que efectúen importaciones o exportaciones paralelas (véase más arriba números 60 a 62) es indispensable para lograr la mejora deseada de la distribución de las mercancías.

D. Artículo 3 del Reglamento nº 17

(71) De acuerdo con el apartado 1 del artículo 3 del Reglamento nº 17, si la Comisión comprobare una infracción de las disposiciones del artículo 85, podrá obligar, mediante Decisión, a las empresas interesadas a poner fin a la infracción comprobada.

(72) Parece necesario obligar a Tipp-Ex y a sus distribuidores exclusivos en Francia, Bélgica, Reino Unido y los Países Bajos a poner fin a las infracciones comprobadas y, además, a no adoptar medidas que tengan el mismo objeto o los mismos efectos. La Decisión que obliga a los interesados a poner fin a

las infracciones no se aplica a los acuerdos y prácticas concertadas entre Tipp-Ex y (...), ya que éstos habían terminado el 31 de diciembre de 1981, con la retirada de (...). Por esta razón, (...) no ha sido destinatario de dicha Decisión.

E. Apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17

(73) De acuerdo con el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, la Comisión podrá, mediante decisión, imponer a las empresas multas que oscilen entre mil y un millón de ECU, pudiéndose elevar este límite máximo hasta el 10 % del volumen de ventas alcanzado durante el ejercicio económico precedente por cada empresa que hubiere tomado parte en la infracción cuando, deliberadamente o por negligencia, infrinjan las disposiciones del apartado 1 del artículo 85. Para establecer al cuantía de la multa se tomará en consideración, además de la gravedad de la infracción, la duración de ésta.

(74) La Comisión considera que, en el presente caso, está justificada la imposición de una multa a Tipp-Ex. La infracción de las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 fue deliberada. Tipp-Ex sabía que los acuerdos y prácticas concerdatas tenían por objeto impedir las importaciones y exportaciones paralelas y asegurar una protección absoluta de los territorios. La empresa no ignoraba, pues, que se reunían las condiciones materiales de la prohibición del apartado 1 del artículo 85. Hay que considerar este hecho como válido tanto más cuanto que la Comisión y el Tribunal de Justicia, en sus múltiples decisiones, han confirmado el carácter ilícito de tales acuerdos.

(75) Al fijar la multa impuesta a Tipp-Ex, la Comisión ha tenido en cuenta en especial los elementos siguientes:

a) Las prácticas objeto de esta Decisión constituyen una infracción grave de las normas sobre la competencia del Tratado, ya que obstaculizan considerablemente la integración de los mercados de la Comunidad.

b) La infracción comprobada, consistente en una política activa de compartimentación del mercado duró, por lo menos, de 1979 a 1982.

c) Tipp-Ex es una empresa mediana que se ha implantado en los mercados europeos mediante esfuerzos y gastos financieros considerables.

d) Desde 1982, Tipp-Ex ha procurado asentar sus relaciones con sus distribuidores en exclusiva sobre una base jurídica sólida, ya que encomendó a un asesor jurídico la preparación de un contrato de distribuidor exclusivo, que se celebró, por primera vez, a finales de 1983.

En cambio, Tipp-Ex no tuvo en cuenta las modificaciones introducidas repetidas veces por Beiersdorf en el proyecto de contrato, referentes a las limitaciones complementarias en la tercera oración del apartado 1 del artículo 14 y en el apartado 1 del artículo 20, con respecto a los Estados miembros.

e) Durante la investigación, Tipp-Ex se declaró dispuesta a poner fin a aquellas prácticas que resultaban manifiestamente incompatibles con las normas sobre competencia del Tratado y a modificar, en su caso, las disposiciones discutibles de sus contratos de distribuidor autorizado.

(76) Conviene también imponer una multa a Beiersdorf. Esta empresa participó activamente, en todo caso, en el segundo semestre del año 1982, en la política de compartimentación del mercado de Tipp-Ex. Las personas responsables sabían que las medidas adoptadas no eran compatibles con el artículo 85 y que, en todo caso, tenían por objeto impedir las importaciones y exportaciones paralelas de ISA France. Esta comprobación no resulta afectada por el hecho de que Beiersdorf tuviese un gran interés en elevar paulatinamente los precios de venta aplicados a ISA France (véase más arriba números 29 y 30) lo que indirectamente tenía que reducir, en definitiva, el margen de maniobra de que disponía ISA France con respecto a las exportaciones paralelas. De documentos propios de la empresa se deduce que Beiersdorf adoptó efectivamente las medidas a requerimiento de Tipp-Ex y de acuerdo con ésta, y que tales medidas tenían también por objeto inmediato impedir que ISA France realizara exportaciones paralelas.

(77) Estas comprobaciones no resultan tampoco afectadas por el hecho de que Beiersdorf, en las negociaciones sobre el contrato de distribuidor autorizado, hubiese propuesto adaptarlo a las disposiciones del Reglamento nº 67/67/CEE. Por una parte, dicho contrato no se celebró hasta diciembre de 1983 y, por otra, las partes actuaron no sobre la base del contrato de distribución que se iba a suscribir, sino en el marco de una concertación concreta entre el propietario de la empresa Tipp-Ex y la dirección del departamento de productos Tesa de Beiersdorf.

(78) Por otra parte, la Comisión no ignora que la responsabilidad de Beiersdorf en la aplicación de medidas restrictivas de la competencia queda considerablemente atenuada, debido a que, en la práctica, esta empresa se inclinó ante las presiones ejercidas por Tipp-Ex.

(79) La Comisión no tiene intención de imponer multas a los demás distribuidores en exclusiva. Se trata, en estos casos, de pequeñas empresas que sólo se adhirieron parcialmente y contra su voluntad a la política seguida por Tipp-Ex debido únicamente a las fuertes presiones. Habida cuenta de la insistencia con que Tipp-Ex combatió el comercio paralelo, estas empresas tenían motivos para temer, si se oponían, que Tipp-Ex les retirase la distribución en exclusiva,

como había ocurrido con (...). Por lo demás, aparte de su asentimiento general sobre la política seguida por Tipp-Ex, la Comisión no ha podido comprobar que estos distribuidores en exlusiva se hubiesen concertado realmente con Tipp-Ex para no suministrar a las dos empresas reclamantes,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Los acuerdos y prácticas concertados, por los que Tipp-Ex, por una parte, y sus distribuidores en exclusiva Beiersdorf, Burotex, (...), Esveha-Rijam y Tipp-Ex (Leslie McLean), por otra, se han comprometido a no vender a clientes que revenden los productos contemplados en los contratos en otros Estados miembros, constituyen infracciones de las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

Artículo 2

Las empresas concertadas deberán poner inmediatamente fin a las infracciones mencionadas en el artículo 1. En caso de que no lo hayan hecho todavía no deberán adoptar medidas que tengan el mismo objeto o el mismo efecto.

Artículo 3

Se deniega la exención prevista en el apartado 3 del artículo 85 del Tratado en favor del contrato tipo de distribuidor autorizado modificado el 7 de marzo de 1985.

Artículo 4

Se imponen las siguientes multas a las empresas que a continuación se mencionan:

— Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG: una multa de 400 000 ECU.

— Beiersdorf AG: una multa de 10 000 ECU.

Estas multas se abonarán en el plazo de tres meses a partir de la fecha de notificación del la presente Decisión en las siguientes cuentas de la Comisión de las Comunidades Europeas:

a) Cuenta nº 262.00.64910 Sal. Oppenheim & Cie, Untersachsenhausen 4 D-5000 Köln — Comisión de las Comunidades Europeas — Bruselas — ECU (para pagos en ECU);

b) Cuenta nº 260.00.64910 Sal. Oppenheim & Cie, Untersachsenhausen 4 D-5000 Köln — (para pagos en DM)

Transcurrido dicho plazo, la multa devengará automáticamente intereses. El tipo de interés aplicable será el tipo de interés aplicable por el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria a sus operaciones en ECU, vigente el primer día hábil del mes durante el cual se haya adoptado la Decisión, aumentado en tres puntos y medio; el tipo de interés, será, pues, del 10 %. En caso de que el pago se hiciere en la moneda nacional del país de las dos empresas antes mencionadas, la conversión se efectuará con arreglo al tipo de cambio del día anterior al día del pago.

Artículo 5

Las empresas siguientes:

1. Tipp-Ex Vertrieb GmbH & Co KG, Eschborner Landstraße 135, D-6000 Frankfurt/M. 94;
2. Beiersdorf AG, Unnastraße 48, D-2000 Hamburg 20;
3. Burotex SA, Tollaan/Av. du Péage 65, B-1940 St. Stevens-Woluwe;
4. Esveha-Rijam BV, NL-2400 AE Alphen a/d Rijn;
5. Tipp-Ex (Leslie McLean) Limited, 5, Crawley Hill, UK-Camberley-Surrey GU 15 2DD;

serán las destinatarias de la presente Decisión.

La presente Decisión será título ejecutivo con arreglo al artículo 192 del Tratado CEE.

Hecho en Bruselas, el 10 de julio de 1987.

Por la Comisión

Peter SUTHERLAND

Miembro de la Comisión