COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 15 de diciembre de 1986

relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE

(IV/31.302 — Boussois/Interpane)

(Los textos en lenguas alemana y francesa son los únicos auténticos)

(87/123/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, sus artículos 4, 6 y 8,

Vistas la solicitud de declaración negativa y la notificación presentadas el 1 de agosto de 1984 por las empresas Boussois SA, de Levallois-Perret (Francia), e Interpane Entwicklungs-und-Beratungs GmbH & Co KG, de Lauenförde (República Federal de Alemania), relativas al acuerdo, de duración indeterminada, celebrado entre éstas el 3 y 5 de septiembre de 1983,

Visto lo esencial del contenido de la notificación [2] publicado de conformidad con el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17,

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

Considerando lo que sigue :

I. HECHOS

A. Objeto del acuerdo

(1) El acuerdo tiene como objeto la transferencia, por la empresa alemana Interpane a la empresa francesa Boussois, de un conjunto de conocimientos técnicos patentados y no patentados en el marco de la venta a Boussois de una instalación industrial destinada a producir vidrios lisos revestidos con capas finas termoaislantes y que sirven para fabricar vidrieras para la construcción de inmuebles. Se trata de una instalación que puede producir capas termoaislantes concebidas todas ellas según el principio ya conocido del apilamiento de revestimientos alternados de un metal precioso y de un óxido de metal, pero que pueden ser de varios tipos. Interpane ha desarrollado una técnica original ; consiste en alternar un óxido de bismuto con plata (« capas neutras ») o con oro (« capas de oro ») siguiendo un método que asegura a la vidriera la mayor transparencia. Esta instalación industrial vendida a Boussois entró en funcionamiento en Francia en el transcurso del año 1985.

La técnica original desarrollada por Interpane se organiza en torno a un conjunto de conocimientos técnicos que no han sido divulgados al público y que tienen un carácter sustancial. Por otro lado, uno de los tipos de capas mencionados está patentado en algunos Estados miembros.

(2) Los conocimientos técnicos secretos no patentados concedidos a Boussois se refieren tanto a la instalación como a las capas propiamente dichas y su carácter sustancial resulta sobre todo de los elementos de hecho siguientes :

— En primer lugar, se trata de conocimientos técnicos relativos a la instalación ; corresponden al último estadio de la técnica original desarrollada por Interpane en la fecha de recepción de esta instalación para el montaje, la puesta en marcha y el funcionamiento de ésta ; en particular, Interpane comunica a Boussois todos los informes sobre la concepción de la instalación así como sobre los métodos y procedimientos para su utilización.

Con este fin se adjuntan al contrato los planes, esquemas y descripciones de los materiales y de las operaciones. Un pliego de condiciones precisa los resultados que se espera tanto de la instalación como de cada tipo de producto considerado. Interpane proporciona una lista de los productos de consumo y de los materiales,

[1] DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.
[2] DO nº C 218 de 29. 8. 1986, p. 2 y ss.

que Boussois deberá tener en depósito para una buena explotación, así como una lista de sus proveedores acompañada de listas descriptivas de las piezas de recambio y eventualmente de sus proveedores distintos de Interpane.

— En segundo lugar, se trata de unos conocimientos técnicos que se refieren específicamente a la producción de las capas aislantes resultado de la técnica original, tal como ha sido desarrollada por Interpane en la fecha de recepción de la instalación y tal como será enriquecida posteriormente durante un período de cinco años; por una parte, las distintas etapas de producción consisten principalmente en la preparación, limpieza y control de las placas de vidrio de dimensiones particularmente grandes, la preparación de los revestimientos en cámara al vacío en particular con el ajuste de las tensiones catódicas y flujos gaseosos adaptados a cada caso, aplicación de las capas mediante un método de pulverización catódica en vacío, descarga de la cámara, control y manutención de las placas, almacenamiento de los vidrios tratados; por otra parte, estos conocimientos técnicos se refieren también a la formación del personal, a las autorizaciones oficiales obligatorias, a los embalajes, a las precauciones que deben observarse para el transporte a larga distancia y, en particular, por vía marítima, y, por último, a la instalación de las vidrieras *in situ*.

Por otro lado, estos conocimientos técnicos tienen un carácter confidencial en el sentido de que, incluso en la hipótesis de que algunos de sus elementos no fuesen totalmente inaccessibles y sobre todo para especialistas del sector considerado, se trata de conocimientos técnicos que no son divulgados al público, cuyo acceso permanece difícil, y, por lo tanto, no son del dominio público.

(3) Las patentes concedidas a Boussois se refieren a un solo tipo de capa, el tipo de capa neutra « 1.3 », que Interpane comercializa con la marca « I.Plus », para la cual se han obtenido en la República Federal de Alemania dos patentes : nº P 3130857.0-45, de 4 de agosto de 1981, y nº P 3211753.1-45 de 30 de marzo de 1982, respectivamente.

La segunda de estas patentes se extiende en virtud de la Patente Europea a otros seis países en la Comunidad con el nº 83103077.0, así como a Finlandia, Suecia y Suiza; existe también en los Estados Unidos, Canadá y Japón. No hay patentes paralelas en Dinamarca, España, Grecia, Irlanda, ni Portugal.

Aunque algunos otros tipos de capas, tanto « neutras » — distintas del tipo « 1.3 » — como capas « oro », pueden ser fabricados gracias a los conocimientos técnicos transferidos y sin utilizar las patentes de Interpane, sólo la capa patentada « 1.3 » es actualmente fabricada y comercializada por las partes. En particular, ha sido comercializada en la Comunidad por primera vez, en la República Federal de Alemania, por Interpane, en el mes de enero de 1983.

B. Cláusulas significativas del acuerdo

(4) En cuanto a la producción, Boussois está autorizado para fabricar en Francia, con exclusión de otros posibles licenciatarios, durante un primer período de cinco años a partir de la fecha de celebración del contrato, luego, a título no exclusivo, sin limitación temporal. Por su parte, Interpane se reserva el derecho de construir y explotar por sí misma, dos años depués de la firma del contrato, otra instalación semejante en Francia.

El acuerdo no autoriza a Boussois para fabricar en otros países. En este sentido, el contrato se interpreta como si se tratase de una prohibición aplicable a todos los tipos de capas de que se trata; dicha prohibición se aplicará, en particular, a los once Estados miembros de la Comunidad, tanto aquellos en los que Interpane tenga patentes como aquellos en que no tenga. Boussois tiene libertad para fabricar productos competidores.

(5) En cuanto a la distribución, Boussois está autorizado para vender :

a) en Francia, con exclusión de cualquier otro posible licenciatario, incluidos otros países, durante un primer período de cinco años desde la celebración del contrato, después a título no exclusivo ;

b) fuera de Francia, incluida Alemania, a título no exclusivo sin limitación temporal. En las actuales circunstancias, Interpane no tiene otro licenciatario aparte de Boussois ; las partes interpretan el contrato en el sentido de que el derecho que se concede a Boussois de vender en cualquier país no se opone a la posible concesión ulterior de una exclusiva de venta a otro licenciatario para otro territorio.

Boussois tiene tambien libertad para vender productos competidores. Las vidrieras dobles de

capas termoaislantes son al mismo tiempo voluminosas y delicadas, y se transportan, por consiguiente, en condiciones relativamente costosas. Se trata de productos que normalmente no se dirigen al gran público sino principalmente a los transformadores-revendedores que revenden ellos mismos estos productos a los profesionales de la construcción para la realización de programas de construcción de inmuebles.

(6) En lo que respecta más particularmente a la renovación de los conocimientos técnicos y a su protección, las dos partes aceptan, entre otras obligaciones, las siguientes. Se comprometen a comunicarse mutuamente, de forma no exclusiva, las mejoras que cada una de ellas pueda aportar en el marco de ejecución del acuerdo; la duración de utilización de estas mejoras es la misma que la que está prevista para los conocimientos técnicos iniciales, en el sentido de que una y otra no están sometidas a ninguna limitación temporal.

Las partes se comprometen también a preservar el carácter confidencial frente a terceros de los conocimientos técnicos intercambiados, tanto los conocimientos iniciales como sus mejoras, durante cinco años a partir dela fecha de su comunicación, a menos que los terceros hubiesen obtenido entre tanto la misma información de otras fuentes.

En efecto, las dos partes estiman de común acuerdo que, de forma general, el período de renovación de la tecnología de que se trata no es superior a cinco años y que solamente en casos excepcionales tales informaciones podrán conservar a la vez su carácter secreto y su interés económico más allá de este límite medio. Incluso en tales casos, Boussois queda desligado de su obligación de secreto pasados cinco años a partir de la fecha de comunicación.

(7) En el acuerdo figuran también las siguientes disposiciones:

— la Boussois costeará la instalación a un precio global, pagado a plazos durante el período de construcción;

— Boussois pagará también las dos operaciones a que se refieren los conocimientos técnicos mediante otra suma que constituiría un precio global, pagada también en varios plazos durante el período de construcción; los importes de estos pagos sucesivos permanecerán sin cambios incluso si parte de los conocimientos técnicos iniciales pasan mientras tanto a ser del dominio público, e incluso si determinadas partes de los conocimientos comunicados posteriormente durante un período de cinco años pasan prematuramente a ser del dominio público; en cuanto a estos conocimientos comunicados posteriormente, las partes no excluyen que puedan ser necesarios algunos pagos complementarios posteriormente para preservar el espíritu del acuerdo;

— los cánones previstos en el contrato, además de las sumas globales antes mencionadas, se refieren únicamente a las patentes; solamente pueden exigirse para patentes en vigor y únicamente si Boussois las utiliza;

— Boussois podrá escoger libremente sus marcas de fabricación y podría utilizar la marca « I. Plus » con la autorización de Interpane; en la práctica, Boussois difunde los productos de que se trata con su propia marca « Diaplus » y sin mencionar a Interpane.

No se ha previsto una cláusula de no impugnación de los títulos de propiedad industrial.

C. Productos y mercado afectados por el acuerdo

(8) Las vidrieras dobles de capas termoaislantes constituyen una innovación en relación con las vidrieras triples termoaislantes convencionales. Su mercado potencial está representado por la suma de las ventas anuales de estos dos tipos de superficies aislantes.

Debido a la coyuntura en el mercado de la construcción de inmuebles las ventas de vidrieras termoaislantes de los dos tipos antes citados han aumentado ligeramente de 1983 a 1985, pasando de 6 000 000 a 6 300 000 m² para toda Europa y de 3 600 000 a 4 000 000 de m² para la Comunidad. Únicamente para las vidrieras de capas, aquéllas representaron en la Comunidad alrededor de 1 800 000 m² en 1985, valoradas en 60 millones de ECUS, es decir, un poco menos del 50 % del mercado potencial antes definido.

Sin embargo, las economías de energía y un cambio en la coyuntura podrían reanimar esta actividad favoreciendo las vidrieras de capas, que corresponden a productos y métodos aún relativamente nuevos pero ya más conocidos actualmente. En este caso, podrían verse aumentados sensiblemente los 60 a 70 000 000 de m² de superficie de vidrios aislantes existentes en la actualidad en los doce Estados miembros; los productores mantienen eventualmente una importante capacidad de producción.

(9) Hoy en día coexisten dos técnicas distintas de fabricación de vidrios lisos de capas termoaislantes. Éstas reparten en la Comunidad una capacidad global de producción que es sensiblemente excedentaria en las actuales circunstancias. La primera es una técnica pirolítica desarrollada por Saint-Gobain y Glaverbel respectivamente, siguiendo dos métodos distintos, con una capacidad de producción que corresponde teóricamente a toda la producción de vidrio liso. La segunda es una técnica de fabricación en vacío que obliga a utilizar

vidrieras herméticas, pero permite obtener ahora coeficientes de aislamiento térmico sensiblemente mejores, creando así un nuevo mercado. Esta segunda técnica, adoptada por ocho productores principales en la Comunidad, se funda en tres métodos de fabricación distintos en vacío; el primero, desarrollado a base de estaño por la empresa alemana Leybold-Heraeus, representa una capacidad de alrededor de 3 000 000 de m²; el segundo, desarrollado a base de zinc por la empresa americana Airco, representa una capacidad de alrededor de 2 000 000 de m²; el tercer método es el desarrollado por Interpane a base de bismuto y representa 1 000 000 de m² de capacidad, teniendo en cuenta la instalación vendida a Boussois.

(10) En cuanto a las partes en el acuerdo, Boussois es un productor de vidrio, Interpane un transformador. Se han dado las indicaciones siguientes para el año 1985. Para Boussois, el volumen de negocio consolidado de todos los productos reunidos fue de 200 millones de ECUS aproximadamente. Como la entrada en funcionamiento de la instalación de producción de vidrieras de capas termoaislantes tuvo lugar solamente en el transcurso del año 1985, las ventas de este tipo de producto han sido relativamente débiles (2 millones de ECUS) y han quedado limitadas a Francia. Para Interpane y su red de agentes, el volumen de negocio se elevaba a 35 millones de ECUS para las vidrieras aislantes de todos los tipos, de los cuales un tercio correspondía a las vidrieras de capas, y se realizaba principalmente en la Comunidad. En total, en lo que respecta a la técnica de fabricación en vacío, las vidrieras aislantes que utilizan los vidrios de capas desarrollados por Interpane representaban un cuarto de las ventas de vidrieras de capas en la República Federal de Alemania; eran exportadas esencialmente al Benelux y al Reino Unido donde representaban en ambos países el 40 % de las ventas; la penetración de las vidrieras de capas de Interpane iba del 0 % (España) al 20 % (Italia). La instalación vendida a Boussois es la primera instalación de producción en el exterior de la República Federal de Alemania; su capacidad actual es de 500 000 m² por año, es decir, un 10 % de las ventas de vidrieras aislantes de todos los tipos en Francia durante el año de que se trata.

D. Argumentos desarrollados por las partes

(11) Las partes en el acuerdo alegan, en apoyo de su demanda de declaración negativa, que su posición conjunta en el mercado, lejos de ser insignificante, no les confiere los medios para influir en beneficio propio en las condiciones de oferta y demanda y que, por lo tanto, ciertos límites contractuales a la libertad de iniciativa de una u otra parte no pueden asimilarse fácilmente a restricciones de la competencia del tipo previstas en el Tratado. Por otra parte, las restricciones convenidas entre sí son indispensables todas ellas para salvaguardar sus intereses de forma que hagan posible dicho acuerdo, que en definitiva ha favorecido la difusión de una tecnología de vanguardia, fomentando de esta forma un aumento de la competencia con respecto a otras marcas y métodos competidores ya existentes en el mercado comunitario.

(12) Subsidiariamente, alegan que la exclusiva otorgada a Boussois presenta las ventajas ya admitidas por la Comisión con arreglo al apartado 3 del artículo 85 y que no tiene una duración superior a cinco años, lo que es razonable habida cuenta de las importantes inversiones concedidas por Interpane y Boussois y de la naturaleza de la tecnología objeto de transferencia.

Además, la obligación de Boussois de no fabricar fuera de Francia es necesaria para la ulterior contratación de otros licenciatarios en otros Estados miembros de la Comunidad; éstos, en efecto, sólo estarían dispuestos a realizar las inversiones requeridas si estuviesen seguros de que Boussois (o eventuales licenciatarios para otros territorios) no tendrán la libertad de emprender una fabricación en su territorio a partir de la expiración de su período de exclusividad, pues la competencia de las importaciones eventuales no presenta un riesgo tan grande a causa de las dificultades de transporte. Por otra parte, es fundamental para Interpane poder contratar a otros licenciatarios, porque estas mismas dificultades de transporte hacen que una fabricación descentralizada constituya en este caso la forma de explotación más eficaz frente a otras marcas. En cuanto al caso particular de los países en los que Interpane no es titular de ninguna patente, el licenciatario Boussois no puede verse desfavorecido por la prohibición de fabricar fuera de su territorio, frente a terceros que son libres de hacerlo : en efecto, estos terceros no dispondrían de los conocimientos técnicos importantes e indispensables para ello. Finalmente, la remuneración de los conocimientos técnicos mediante pago de una suma global en varios plazos constituye una forma de pago que ha sido objeto de una negociación entre las partes por razones prácticas y no un medio indirecto para obtener pagos no justificados.

E. Observaciones de terceros

(13) Después de la publicación de lo esencial del contenido del acuerdo de conformidad con el apartado 3 del artículo 19 del Reglamento nº 17, los terceros interesados han comunicado a la Comisión sus observaciones con el fin de aportar precisiones en lo que se refiere a las distintas técnicas de fabricación de vidrios en capas, en particular para diferenciar la técnica pirolítica desarrollada por Glaverbel y Saint-Gobain de la técnica de fabricación en vacío desarrollada por Leybold-Heraeus, Airco e Interpane.

II. VALORACIÓN JURÍDICA

A. Apartado 1 del artículo 85

(14) El apartado 1 del artículo 85 del Tratado CEE indica que « serán incompatibles con el mercado común y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan efectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común y, en particular, los que consistan en :

a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción ;

b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones ;

c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento ;

d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que ocasionen a éstos una desventaja competitiva ;

e) subordinar la celebración del contrato a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos ».

(15) Las partes interesadas son empresas, y el acuerdo en cuestión es un acuerdo entre empresas en el sentido del artículo 85.

(16) Las tres disposiciones siguientes del acuerdo tienen por objeto o efecto restringir el juego de la competencia dentro del mercado común con arreglo al apartado 1 del artículo 85 :

(a) En primer lugar, la exclusividad de fabricación y venta antes expuesta (primer párrafo del punto 4 y punto 5) concedida a Boussois para el territorio francés impide a otros licenciatarios potenciales de Interpane, durante un período de cinco años a partir de la celebración del acuerdo, así como a la propria Interpane durante dos años desde esta fecha, iniciar en Francia una actividad de producción y venta de productos de los tipos contemplados por el acuerdo, aun cuando tuvieran la intención y la capacidad suficiente para hacerlo ; así pues, Interpane y sus licenciatarios potenciales se encuentran respectivamente eliminados durante estos períodos, como potenciales o reales competidores en territorio francés.

En segundo lugar, esta exclusividad impide también a los futuros colicenciatarios eventuales de Boussois nombrados para otros países de la Comunidad, vender directamente en Francia durante cinco años, tanto si se trata de ventas activas como de ventas pasivas [1] ; dichos colicenciatarios se encuentran de antemano excluidos como potenciales competidores en territorio francés por el acuerdo en cuestión. Al no limitarse la exclusividad a las relaciones contractuales entre Interpane y Boussois, sino que afecta sensiblemente a la posición de terceros, tales como eventuales licenciatarios exclusivos en otros territorios, el acuerdo no puede en ningún caso ser considerado como una licencia exclusiva abierta con arreglo a la jurisprudencia del Tribunal [2].

(b) La obligación para Boussois de no fabricar fuera de Francia, antes expuesta (segundo párrafo del punto 4), limita sus ventas potenciales en otros países de la Comunidad, particularmente en los países de Europa del Norte y en los de Europa del Sur que se encuentran lejos de los lugares de producción en Francia, presentes o futuros, porque el coste del transporte a larga distancia de estos productos aumentará los precios de venta en estos países.

(c) La obligación de no vender fuera de Francia, en otro territorio de la Comunidad en el que Interpane nombraría otro licenciatario exclusivo, impide en esta medida a Boussois vender en este territorio a partir del momento en que este otro licenciatario comience ahí sus ventas.

(17) Este acuerdo organiza las relaciones entre una empresa alemana y su licenciatario francés para la fabricación y la comercialización de determinados productos en toda la Comunidad ; puede por ello afectar al comercio entre Estados miembros. Si se tienen en cuenta la tasa de penetración en el mercado de varios Estados miembros de los vidrios aislantes incorporando la técnica propia a Interpane, y las perspectivas de desarrollo, las restricciones de la competencia y con incidencia en el comercio deben considerarse sensibles.

---

[1] El concepto de competencia activa y competencia pasiva se expone en particular en el Considerando 12 del Reglamento (CEE) nº 2349 de la Comisión, de 23 de julio de 1984, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE a categorías de acuerdos de licencia de patentes (DO nº L 219 de 16. 8. 1984, p. 15).

[2] Sentencia del 8 de junio de 1982 en el Asunto 258/78 (asunto de las semillas de maíz) Rec. 1982 p. 2015 y ss.

B. **Apartado 3 del artículo 85**

(18) Según el apartado 3 del artículo 85 « las disposiciones del apartado 1 podrán ser inaplicables a :

— cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas ;

— cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas ;

— cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas, que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que :

a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos ;

b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto a una parte sustancial de los productos de que se trate. »

(19) La declaración de inaplicabilidad del apartado 1 del artículo 85 del Tratado contenida en el Reglamento (CEE) nº 2349/84 se reserva, teniendo en cuenta, en particular, el Considerando 9 de dicho Reglamento, a categorías de acuerdos de licencia de patente o de acuerdos mixtos de licencia relativos a la vez a las patentes que son necesarias para la realización del objeto de la tecnología concedida y a los conocimientos técnicos no divulgados y que permiten una mejor explotación de estas patentes.

Además, las restricciones relativas a los territorios de explotación de esta tecnología solamente se admiten, en el marco de este Reglamento, con relación a los territorios en los que el producto bajo licencia está protegido por patentes paralelas.

No obstante, el presente caso se caracteriza por la función y la importancia de los conocimientos concedidos cuya configuración global, reunión de componentes y modo de empleo se exponen en el contrato y han sido resumidos más arriba (en I.A,2). A diferencia de los contratos de licencia que se refieren a la explotación de una inversión patentada y de los conocimientos técnicos complementarios de la patente, el presente asunto concierne, en efecto, a la transferencia de un paquete completo de conocimientos técnicos que se centran en unos conocimientos más elaborados. En este caso, esos conocimientos presentan dos aspectos. El primer aspecto se refiere a la instalación de producción, y concierne sobre todo a su montaje, su puesta en marcha y su funcionamiento. El segundo aspecto concierne a los distintos tipos de productos que pueden ser fabricados sólo mediante estos conocimientos ; las patentes intervienen solamente para un tipo determinado de producto ; además, en lo relativo a este último producto, no está patentado en cinco de los Estados miembros que representan una cuarta parte de la población de la Comunidad. Por último, el licenciatario no está obligado a explotar las patentes durante toda la duración del contrato, y sólo está obligado a pagar cánones si utiliza efectivamente estas patentes.

(20) Por lo tanto, el Reglamento (CEE) nº 2349/84 no es aplicable y, en ausencia de un reglamento de exención por categorías propio de los acuerdos sobre los conocimientos técnicos puros o de los acuerdos mixtos en los que los conocimientos son un simple elemento que permite una mejor explotación de las patentes concedidas en licencia sino que constituyen en conjunto de conocimientos determinantes para la puesta en práctica de la técnica objeto del acuerdo, las disposiciones restrictivas del acuerdo que nos ocupa únicamente podrán beneficiarse de una exención después de un examen individual de las condiciones acumulativas previstas en el apartado 3 del artículo 85 del Tratado. A este respecto, se reúnen todas las condiciones por las razones siguientes.

La exclusividad concedida a Boussois y que le protege tanto contra la instalación de colicenciatarios en Francia como contra eventuales licenciatarios para otros territorios, así como las obligaciones que le han sido impuestas de no fabricar fuera de Francia y de no vender en otro territorio de la Comunidad, en el que Interpane nombraría otro licenciatario exclusivo, son cada una, teniendo en cuenta la situación de la competencia en el mercado considerado, una fuente de ventajas que corresponden a las que admite, en virtud del apartado 3 del artículo 85, el Reglamento (CEE) nº 2349/84 antes mencionado (Considerandos 12 a 15) en el caso de acuerdos de licencia de patente. En particular :

— por una parte, incitan a Interpane, titular de unos conocimientos, cuyo carácter sustancial y confidencial resulta de las explicaciones desarrolladas más arriba, a conceder una licencia, y a Boussois a emprender inversiones destinadas a permitir la producción, la utilización y la comercialización de capas aislantes fabricadas en vacío ; asimismo contribuyen a la difusión y al perfeccionamiento de un nuevo producto de una manera adecuada para mejorar la producción y la distribución y para promover, de esta

forma, el progreso técnico y económico en la Comunidad; de ello resulta un incremento del número de centros de fabricación de este producto, un aumento de las cantidades producidas, y un perfeccionamiento de la calidad gracias sobre todo a un intercambio continuo de las mejoras y a la construcción de una fábrica que utilice los conocimientos técnicos que han resultado ser muy eficaces en uno de los tres únicos procedimientos técnicos existentes actualmente en la Comunidad de fabricación de capas aislantes en vacío;

— por otra parte, cabe razonablemente pensar que, teniendo en cuenta sobre todo las inversiones de Boussois, los usuarios se beneficiarán de una parte equitativa de las ventajas resultantes del acuerdo. Además, el contrato no prevé ninguna restricción que no sea indispensable para alcanzar los objetivos indicados. Por último, dichas disposiciones no implicarán normalmente para los contratantes la posibilidad de excluir la competencia para una parte sustancial de los productos de que se trata, dado que el mercado se caracteriza por una competencia eficaz entre las marcas en la Comunidad; además no se han adoptado disposiciones en contra de las importaciones que son posibles debido a la intervención de los transformadores -revendedores.

Lo dicho vale, en particular, para la protección recíproca entre Boussois y sus eventuales colicenciatarios contra la competencia incluso pasiva de los unos contra los otros. En efecto, se trata, en este caso, de productos destinados a una clientela de profesionales que, por consiguiente, está perfectamente informada, y la oferta de estos productos se halla restringida a un número limitado de solamente ocho productores en la Comunidad. Por este motivo, una protección contra la competencia activa únicamente entre colicenciatarios de Interpane sería inoperante a causa de la posibilidad para la clientela de buscar ella misma directa y activamente las distintas fuentes de abastecimiento que existen en la Comunidad, lo que privaría al licenciatario de toda su protección durante el período inicial de lanzamiento de los productos.

C. Artículo 8 del Reglamento nº 17

(21) Según el apartado 1 del artículo 8 del Reglamento nº 17, la exención se concede por un período de tiempo determinado. La evolución técnica relativamente rápida en el campo de los productos objeto del contrato está demostrada por el hecho de que las propias partes han estimado en más o menos cinco años el período habitual de renovación de la tecnología de que se trata y han limitado, en consecuencia, la duración de su obligación de secreto y de exclusiva. Teniendo en cuenta, en particular, el carácter específico del caso considerado, la Comisión prevé una exención que terminará al final del período de protección territorial de 5 años prevista en el contrato. No cabe reducir este período debido a una comercialización de los productos en Alemania, que hubiera podido realizarse algunos meses antes de la celebración del contrato, teniendo en cuenta, en particular, la inversión importante emprendida por Boussois y la duración de la construcción de la planta industrial.

D. Cláusulas que no entran en el ámbito de aplicación de la prohibición del apartado 1 del artículo 85

(22) La Comisión considera que las restantes disposiciones del acuerdo, sobre todo las que se enumeran a continuación, pertenecen a categorías de obligaciones que, de forma general, no entran en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85.

(a) La obligación de comunicación de las mejoras aportadas a los conocimientos (primer párrafo del punto 6). Se trata, en efecto, de una obligación recíproca y no exclusiva. Además, las licencias concedidas sobre tales mejoras tienen una duración idéntica a la de la licencia sobre los conocimientos comunicados inicialmente por Interpane, de manera que ninguna de las partes está desfavorecida con relación a la otra a la expiración del contrato. En particular, Boussois no corre el riesgo de encontrarse en la situación, una vez concluido el contrato, de tener que dejar de utilizar los conocimientos técnicos inicialmente recibidos y las mejoras que entre tanto se han aportado, incluso por él mismo, mientras que el licenciante quedaría libre de utilizar las unas y las otras, en condiciones tales que las partes ya no podrían volver a negociar los términos del contrato libremente y en pie de igualdad. Por otro lado, esta obligación no contiene desequilibrios a nivel de la remuneración (en el segundo guión del nº 7, *in fine*).

(b) La obligación de secreto sobre las informaciones confidenciales objeto de intercambio, que no se aplica al caso en que terceros hubiesen, mientras tanto, obtenido las mismas informaciones de otras fuentes, y cuya duración de cinco años corresponde en este caso al período medio de renovación de la tecnología de que se trata (punto 6).

(c) La obligación de Boussois de pagar por los conocimientos técnicos de Interpane (segundo guión, en particular, segunda frase del punto 7); una obligación de pago de cánones, o de pagos globales eventualmente escalonados de manera que algunos podrían tener lugar después de la fecha en que los conocimientos técnicos fueran del dominio público, no es restrictiva con arreglo al apartado 1 del artículo 85, incluso en ausencia de patentes.

(d) La obligación de Boussois de pagar por las patentes de Interpane, aun cuando no se limite en el tiempo esta obligación suscrita en el marco de un contrato de duración indeterminada; en efecto, no podrán exigirse dichos cánones cuando las patentes dejen de estar en vigor o cuando Boussois deje de utilizarlas (ver puntos 4 y 5, y tercer guión del punto 7),

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

1. De conformidad con el apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE, las disposiciones del apartado 1 del artículo 85 se declaran inaplicables, para el período comprendido entre el 1 de agosto de 1984 y el 31 de diciembre de 1990, al acuerdo notificado el 1 de agosto de 1984 por las partes mencionadas en el artículo 3.

2. La exención será válida desde el día de la notificación hasta el 30 de septiembre de 1988.

Artículo 2

La empresa Interpane KG deberá comunicar a la Comisión los otros contratos de licencia exclusiva de patentes y/o de conocimientos técnicos que pueda celebrar, para el mismo tipo de producto, durante el período de vigencia de la presente Decisión, dentro de la Comunidad.

Artículo 3

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

1) Boussois SA,
126-130, rue Jules Guesde,
F-92302 Levallois-Peret,

2) Interpane Entwicklungs- und Beratungs-Gesellschaft mbH & Co KG,
Sohnreystraße 21,
D-3471 Lauenförde.

Hecho en Bruselas, el 15 de diciembre de 1986.

Por la Comisión
Peter SUTHERLAND
Miembro de la Comisión