II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 29 de julio de 1987

sobre un procedimiento previsto en el artículo 86 del Tratado CEE (IV/32.279 — BBI/BOOSEY & HAWKES : Medidas provisionales)

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(87/500/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], modificado en último lugar por el Acta de adhesión de España y de Portugal y, en particular, sus artículos 3 y 16,

Vista la solicitud de Brass Brand Instruments Ltd y otras empresas, de fecha 12 de marzo de 1987, en la que se alega una infracción del artículo 86 del Tratado por parte de Boosey & Hawkes plc y se solicita a la Comisión que adopte medidas provisionales,

Vista la Decisión de la Comisión, de 27 de abril de 1987, de incoar un procedimiento en este caso,

Habiéndose dado a Boosey & Hawkes plc la oportunidad de dar a conocer su opinión respecto de las objeciones planteadas por la Comisión, de acuerdo con el apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17 y con el Reglamento nº 99/63/CEE de la Comisión, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo [2],

Previa consulta con el Comité consultivo sobre prácticas restrictivas y posiciones dominantes ;

Considerando

[1] DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.
[2] DO nº 127 de 20. 8. 1963, p. 2268/63.

I. HECHOS

Naturaleza de la presente Decisión

(1) La presente Decisión establece medidas provisionales en espera de una decisión definitiva sobre la solicitud realizada con arreglo al artículo 3 del Reglamento nº 17 por tres empresas del Reino Unido : Brass Band Instruments Ltd (« BBI »), Gabriel's Horn House (Band Instrument Company) Ltd (« GHH »), ambas de Portsmouth, Hampshire, y RCN Music (« RCN ») de Luton, Bedforshire, en la que se alegaba una infracción por parte de Boosey & Hawkes plc (« B&H »), de Edgware, Middlesex, del artículo 86 del Tratado CEE.

Las partes

(2) Entre las actividades de B&H se incluye la fabricación y venta de instrumentos musicales. Antes del presente caso, se trataba de la única empresa británica fabricante de instrumentos de viento de metal. Sus ventas totales mundiales de 1985 (de todos sus productos) ascendieron a 38 millones de libras (67 millones de ECU).

(3) GHH es una importante empresa de venta al por menor de instrumentos de viento y, antes del presente caso, ocupaba el segundo lugar en cuanto a ventas de instrumentos de B&H en el Reino Unido. En 1985, su cifra total de negocios fue de 480 000 libras (840 000 ECU), de las cuales el 70 % procedía de los instrumentos de viento de B&H.

RCN es una empresa dedicada a la reparación de instrumentos de viento con destino a fabricantes, minoristas y clientes privados y que, en el pasado, desarrolló trabajos de reparación bajo contrato para B&H.

(4) En abril de 1986, los principales responsables de GHH y RCN crearon una empresa, BBI, destinada a fabricar y comercializar una gama completa de instrumentos para bandas de metal. BBI tiene previsto operar desde sus locales de Luton, adjuntos a los de RCN, y recibirá determinados servicios de marketing y apoyo financiero por parte de RCN y GHH.

Antecedentes

Bandas de metal (Brass Band)

(5) B&H es uno de los principales fabricantes mundiales de instrumentos musicales y goza de particular renombre por sus instrumentos de viento. Sus actividades en este sector están encaminadas sobre todo a satisfacer las necesidades de las bandas de metal de tipo birtánico. Estas bandas se originaron en el norte de Inglaterra, donde el interés por las mismas es muy pronunciado, pero el « movimiento de las bandas de viento » se ha extendido a otros muchos países, entre ellos los Países Bajos, Bélgica, Dinamarca y la República Federal de Alemania. Las bandas de metal se distinguen de otros tipos de bandas que emplean instrumentos de viento (por ejemplo, bandas que interpretan marchas y fanfarrias y bandas de viento) debido a su instrumentación, compuesta exclusivamente de instrumentos de metal, su repertorio y su sonido peculiar. Existe un gran interés por los concursos entre bandas y B&H interviene directamente en la organización y promoción de las dos competiciones principales, a saber, el United Kingdom National Championship y el European Brass Band Championship. Las normas que rigen la instrumentación de las bandas competidoras influyen, en general, en la composición de este tipo de agrupaciones de metal.

(6) Entre los instrumentos que utilizan las bandas de metal se cuentan las cornetas soprano (E*b*), las cornetas (B*b*), los cornetines, los cornos menores, los cornos barítonos, los trombones, los eufonios, y las tubas (BB*b* y EE*b*). B&H fabrica diversas gamas completas de instrumentos de metal para satisfacer las necesidades concretas de las diversas categorías de clientes (bandas concursantes, alumnos de música, etc.). Su gama « Sovereign » está especialmente dirigida a las bandas que compiten en certámenes, al igual que la gama « 700 », si bien el precio de esta última es algo inferior. Todas las principales bandas de metal de Inglaterra poseen casi exclusivamente instrumentos de B&H y los aficionados en general se inclinan siempre en primer lugar por estos instrumentos. Normalmente, las bandas que compiten en estos certámenes poseen instrumentos de B&H en un 85 a un 90 %. Los denominados instrumentos « de metal de fondo », esto es, cornos tenores, barítonos, eufonios y tubas, casi siempre son de esta marca; en el metal « de primera línea » (tan sólo el 15 % de los instrumentos de una banda normal), se aprecia cierta diversificación ya que los trombones y, en menor medida, las cornetas pueden proceder de otros fabricantes. Según los reclamantes, la demanda de instrumentos de metal en la CEE tiene en la actualidad un valor estimado de 10 millones de ECU, cifra que B&H pone en entredicho por estimarla demasiado alta. Tan sólo hay otro fabricante en el mundo (Yamaha) que elabora actualmente una gama importante de instrumentos para bandas de metal; sin embargo, los instrumentos de B&H son claramente más ventajosos en cuanto a precio que los de Yamaha por lo que, hasta la fecha, la penetración en el mercado de esta última es muy limitada.

BBI

(7) BBI fue creada por los directivos de RCN (que antes trabajaban en B&H) y de GHH especialmente para competir con los instrumentos de la gama « Sovereign » de B&H. BBI basó algunos de sus diseños en instrumentos fabricados por antecesores de B&H; sin embargo, para evitar problemas de derechos de autor, tan sólo hizo uso de instrumentos fabricados antes de 1912, fecha de entrada en vigor de la Ley británica de Derechos de Autor.

Una gran parte de los componentes de los instrumentos de BBI debía fabricarse bajo contrato en una empresa alemana y posteriormente montarse en la fábrica de Luton. BBI tiene previsto comercializar una amplia gama de productos mediante la venta directa a las bandas, frente a la política de B&H de vender a través de minoristas especializados. B&H estima que los métodos de venta directa de BBI le permitirían rebajar los precios de su red de minoristas, ofreciendo, al mismo tiempo, un producto de similar calidad técnica. Según informaciones que llegaron a B&H, BBI había previsto fabricar a un ritmo de 200 instrumentos mensuales, alrededor del 40 % de la actual producción de B&H.

La queja

(8) Los reclamantes alegan que, tan pronto como B&H descubrió la existencia de BBI y sus conexiones con GHH y RCN, esto es, a finales de noviembre de 1986, aquélla adoptó una serie de medidas abusivas para lograr la desaparición de la nueva empresa antes de que consiguiera establecerse en el mercado.

Algunas medidas fueron, al parecer, dirigidas directamente contra BBI, si bien otras (se alega) tenían por objeto minar su posición de forma indirecta atacando las actividades de comercio al por menor y de reparación, propiedad de las personas situadas tras la nueva empresa.

(9) Las principales alegaciones pueden resumirse como sigue :

a) B&H emprendió acciones legales injustificadas ante los tribunales británicos por infracción de derechos de autor, de las que, ulteriormente, la empresa se vio obligada a desistir, pero que produjeron efectos económicos adversos en los reclamantes y obligaron a aplazar el lanzamiento de la nueva gama de productos en un momento crucial.

b) B&H llegó a conseguir realmente privar durante algún tiempo a BBI de su fuente alemana de suministro de componentes, entablando contra el proveedor una acción legal injustificada (B&H perdió el primer juicio y la apelación ulterior).

c) B&H tomó represalias contra GHH y RCN retirándoles sus facilidades crediticias y cerrando sus cuentas sin aviso previo, denegándoles todo suministro de instrumentos y piezas de recambio, dificultando sus actividades entablando onerosos procedimientos legales por deudas y, en el caso de GHH, intentando (sin éxito) obligar a la entidad financiera con la que trabajaba a que asumiese sus existencias.

(10) La presente solicitud de medidas provisionales guarda relación especial con la negativa a vender a GHH y RCN. Desde el 8 de diciembre de 1986, no se le ha suministrado producto alguno a GHH y RCN, aun cuando desde marzo estaban saldadas todas las cuentas pendientes con B&H. Según los reclamantes, sus empresas dependen enteramente de B&H y, a menos que se reanude el suministro, existe un riesgo claro y real de que vayan a la quiebra, con el consiguiente perjuicio de BBI.

Argumentos de B&H

(11) La presente Decisión no aborda directamente las alegaciones de acciones legales injustificadas y otras tácticas hostiles, sino tan sólo el cierre de las cuentas y la negativa, por parte de B&H, a suministrar a los reclamantes.

En cuanto a esta última, B&H aduce que su decisión de cortar el suministro a GHH y RCN no obedecía a su deseo de evitar la competencia. En su momento, el motivo que se ofreció a los reclamantes fue la irregularidad de sus pagos. En el procedimiento en curso, B&H se reafirma en esta opinión y añade que tenía, y tiene, derecho a negarse a tratar con GHH y RCN porque se habían mostrado « desleales y falsos » en sus negocios con B&H. Se han efectuado graves alegaciones (por otra parte, rechazadas enérgicamente por los reclamantes) con respecto a un período iniciado hace varios años.

B&H sostiene, asimismo, que el hecho de que sus alegaciones se ajusten o no a la verdad carece de importancia, ya que el factor principal es que B&H considera que están justificadas, de forma que si se viera obligada a reanudar el suministro a RCN o GHH, en las condiciones que fuere, la moral de sus empleados se resentiría gravemente.

Pruebas documentales

(12) Resulta ser cierto que, antes de que descubriese que BBI estaba a punto de introducirse en el mercado, B&H estaba reforzando el control de sus créditos y había iniciado negociaciones con GHH sobre un sistema de pagos rotatorios para saldar los atrasos. (Las sumas debidas a B&H en la « cuenta abierta » debían acumularse a las adeudadas a la entidad financiera Borg Warner.)

Los reclamantes afirman que, en tal momento, B&H no les había avisado de que fuera a cerrar su cuenta de forma tan inopinada y que las negociaciones se estaban desarrollando en términos amistosos. Es más, se señala que gran parte de las sumas adeudadas lo eran por productos que GHH había devuelto a B&H por considerarlos defectuosos. La empresa afirma haber cumplido siempre escrupulosamente sus obligaciones con sus agentes financieros. Sea cual fuere la verdad a este respecto, de las pruebas documentales que obran en poder de la Comisión tras la investigación realizada en los locales de B&H al amparo del artículo 14 del Reglamento nº 17, se desprende que la empresa consideraba la aparición de BBI una grave amenaza.

En informes internos y actas de reuniones desde noviembre de 1986 a febrero de 1987 se hace hincapié en « la amenaza competitiva » de BBI y se alude a los « denodados esfuerzos » que deben realizarse para combatirla.

Las pruebas documentales hasta ahora obtenidas parecen apoyar la tesis de los reclamantes en el sentido de que las medidas adoptadas contra GHH y RCN formaban parte de dichos esfuerzos.

Un informe de la presidencia del Consejo de Administración, de fecha 28 de noviembre de 1986, califica a la nueva empresa de « grave amenaza » para B&H y señala que GHH (de la que se dice es « uno de nuestros mejores clientes ») está detrás del asunto. En el informe se exponen las medidas ya adoptadas por B&H para hacer frente al problema. La primera medida es : « hemos demandado a GHH por la suma total que nos adeuda (esto es, unas 36 000 libras esterlinas), y la entidad financiera Borg Warner ha seguido nuestro ejemplo para recuperar su deuda de 119 000 libras y también los instrumentos. »

En cuanto a las alegaciones de fraude y conducta impropia efectuadas por B&H, las pruebas de que se dispone no corroboran su afirmación de que fueran el motivo principal de su decisión de interrumpir el suministro. En este momento, B&H no desea dar a conocer a los reclamantes detalles de sus pruebas por lo que resultaría impertinente que, en esta fase, la Comisión se detuviese a considerar la veracidad de las alegaciones. Si vienen al caso, deberán resolverse bien en el marco del procedimiento sustantivo o en el foro que se estime adecuado.

Efecto sobre los demandantes

(13) Según los demandantes, las diversas medidas adoptadas por B&H contra ellos han producido graves efectos. En primer lugar, el lanzamiento por parte de BBI de una nueva gama de productos ha sufrido un retraso de al menos varios meses. El procedimiento iniciado ante los tribunales británicos y alemanes (aunque terminase sin éxito para B&H) impidió a BBI comenzar sus operaciones, siquiera a pequeña escala, hasta un momento del año en que se venden muy pocos instrumentos. El efecto de las diversas acciones emprendidas contra GHH y RCN no sólo ha perturbado las operaciones de ambas empresas (según sus alegaciones), sino que también ha puesto en peligro el patrimonio personal de sus directivos y, por ende, la viabilidad de BBI. Las declaraciones realizadas por GHH a comienzos del litigio, en el sentido de que podría dirigirse a otros proveedores, se explican bien como expresión del desafío o como una mera baladronada. Las existencias de GHH de instrumentos B&H han caído hasta un tercio de los niveles normales y gran parte de ellas no puede venderse inmediatamente. Los demandantes han presentado pruebas sobre los efectos económicos acumulativos de las medidas adoptadas por B&H contra BBI, directamente y a través de GHH y RCN. Así, se ha agotado el capital circulante que originalmente se había puesto a disposición de BBI. La empresa funciona actualmente, al parecer, mediante descubiertos bancarios que se encuentran cerca del límite establecido por los bancos. Los propietarios de GHH y RCN han avalado las obligaciones de BBI con su patrimonio privado y, si se cerrase la nueva empresa, las repercusiones alcanzarían a sus negocios y a su situación financiera personal.

II. CONSIDERACIONES JURÍDICAS

Requisitos para la adopción de medidas provisionales

(14) Entre las facultades conferidas a la Comisión por el artículo 3 del Reglamento nº 17 para exigir que se cese en una infracción de las normas de la competencia, se cuenta la facultad de adoptar medidas provisionales cuando, entre otras cosas, el comportamiento objeto de la queja produzca como efecto perjudicar a otra empresa y dichas medidas se consideren esenciales para garantizar que, en tanto se adopta una decisión definitiva, no se causan daños irreparables: Asunto 792-79 R — Camara Care frente a Comisión [1].

No es preciso que la Comisión determine definitivamente que se ha producido una infracción. Sin embargo, antes de adoptar medidas provisionales en un caso como el presente, la Comisión debe tener la certeza de que:

— se aprecian indicios razonables de que, a primera vista, existe una infracción;

— existe la probabilidad de que se produzca un daño grave e irreparable a los demandantes a menos que se adopten dichas medidas;

— se aprecie la urgente necesidad de adoptar tales medidas.

Las medidas que pueda adoptar la Comisión deberán ser de carácter temporal y cautelar, limitándose a lo que la situación concreta precise. La Comisión debe también tener en cuenta los intereses legítimos de la empresa sometida a las medidas provisionales, que no pueden ir más allá del ámbito de competencia de la Comisión para poner fin a una infracción mediante una Decisión.

Aplicación de estos principios al presente caso

Indicios de infracción

(15) A este respecto, los principales puntos se centran en determinar (i) si B&H posee una posición dominante; y (ii) si ha abusado de dicha posición. En este momento, la Comisión no está obligada a determinar exactamente estas cuestiones; se trata, tan sólo, de comprobar si existen elementos jurídicos y objetivos que constituyan indicios razonables de infracción.

Posición dominante

(16) La posición dominante a que alude el artículo 86 es aquella de que disfruta una empresa debido a su fortaleza económica que le permite impedir la competencia efectiva en el mercado de que se trate y le faculta para actuar de forma claramente independiente de sus competidores, clientes y, en último término, consumidores: Asunto 27/76, United Brands contra Comisión [2].

[1] Rep. (1980), 119, página 130.
[2] Rep. (1978) 207.

Además de la posibilidad de actuar independientemente de las presiones competitivas, la posición dominante significa asimismo la posibilidad de expulsar del mercado a los competidores existentes o impedir a nuevos competidores el acceso al mismo.

Mercado de que se trata

(17) Para determinar si una empresa ocupa una posición dominante, es necesario averiguar en qué mercado opera, es decir, el área de competencia en la que debe de examinarse el poder de la empresa supuestamente dominante (y de sus competidores reales o posibles).

Existen muchos fabricantes de instrumentos musicales en la CEE, pero no se alega que B&H ocupe la posición dominante en este amplio mercado, o incluso en los sectores del viento o del metal en conjunto. Entre los usuarios de los instrumentos de metal se cuentan las orquestas, alumnos escolares o diversos tipos de bandas profesionales o aficionadas. Dentro de un gran mercado, existen otros submercados que son el campo de aplicación de las normas de competencia comunitarias pertinentes. Se trata de dilucidar si el submercado es de la suficiente nitidez comercial para permitir a un proveedor dominante excluir del mismo a los competidores o ejercer un control sobre los precios.

B&H tiene puesta su mira, en cuanto a los instrumentos de metal, sobre todo en la necesidades concretas de las bandas de metal de tipo británico, y es en este segmento especializado del mercado en el que BBI debe competir con ella (hecho que ponen de manifiesto los propios documentos de B&H). Las pruebas aducidas por los reclamantes muestran que este sector podría constituir un mercado (o submercado) determinado de la CEE, con sus propias condiciones concretas de oferta y demanda. B&H pone ahora en entredicho la existencia de dicho mercado determinado, pero resulta significativo que, en algunos documentos internos, la empresa hable de un mercado « de bandas de metal » (en el que se dice que ocupa una posición dominante).

El hecho de que un mercado esté definido en términos relativamente poco amplios no obsta para la aplicación del artículo [véase Asunto 26/75, General Motors frente a Comisión (1); Asunto 22/78, Hugin frente a Comisión (2)]. Tal suele ser ser el caso cuando se aprecian obstáculos significativos para el acceso a dicho mercado.

Posición del mercado de B&H

(18) Partiendo de la base de que el área de competencia efectiva es la antes descrita, las pruebas disponibles vendrían a apoyar la tesis de que B&H ocupa una posición dominante. Según los reclamantes, su cuota de mercado puede cifrarse entre el 80 y el 90 %. Como se desprende de su propia documentación, los instrumentos de B&H son los que instintivamente eligen en primer lugar las principales bandas de metal. El único competidor serio de B&H ha sido Yamaha, fabricante japonés que, tras 20 años y pese a sus recursos, no ha conseguido penetrar significativamente en el mercado de las bandas de metal. La competencia de otros fabricantes de instrumentos es sólo marginal ; con todo, una gran cuota de mercado no basta para crear una presunción de dominio. Si, por su parte, el fabricante que disfruta de tal cuota consigue controlar los precios o restringir el acceso de nuevos competidores al mercado, podrían cumplirse los requisitos del artículo 86.

Entre otros factores que vienen, en el presente caso, a corroborar la posición predominante de la empresa se encuentran la fuerte tendencia por parte de los compradores a adquirir productos de B&H ; el precio ventajoso de sus instrumentos ; la influencia de la empresa sobre la posibilidiad de acceso al mercado de posibles competidores, debido a la dependencia de los minoristas de la capacidad y experiencia técnicas de B&H ; su estrecha identificación con el « movimiento » de las bandas de metal ; y la probabilidad de éxito (a menos que se le ponga freno) del ejercicio de su poder frente a los demandantes.

Abuso de posición dominante

(19) Toda acción emprendida por una empresa dominante con objeto de expulsar a un competidor del mercado, por un medio distinto a la legítima competencia en función de los méritos respectivos, puede constituir una infracción del artículo 86.

En el presente caso, las pruebas documentales ponen claramente de manifiesto que B&H actuó con el claro objetivo de hacer desaparecer la amenaza competitiva de BBI y que la negativa a suministrar a GHH y RCN era parte de dicho plan.

Es doctrina establecida que la negativa por parte de una empresa dominante a suministrar productos a un cliente habitual sin justificación objetiva puede constituir una infracción del artículo 86 [Asunto 27/86, United Brands frente a Comisión ; Asuntos 6 y 7/73, Commercial Solvents (3)].

(1) Rep. (1975) 1367.
(2) Rep. (1979) 1869.
(3) Rep. (1974) 223.

De los hechos del caso se desprende que la dependencia de GHH y RCN de los productos de B&H es de tal magnitud que existiría una gran probabilidad que aquéllas desapareciesen si se les denegase el suministro.

Toda infracción de las normas de competencia resulta agravada cuando (según se alega en este caso) el propósito declarado de la acción es impedir de forma indirecta el acceso al mercado de un posible competidor del fabricante dominante.

El fabricante dominante puede siempre adoptar las medidas razonables y precisas para proteger sus intereses comerciales; sin embargo, dichas medidas han de ser equitativas y proporcionales a la amenaza. La asociación del cliente de un fabricante dominante con un competidor o posible competidor de éste no faculta normalmente al fabricante dominante para interrumpir de inmediato sus suministros o adoptar represalias contra el cliente.

Es cierto que la empresa dominante no tiene obligación de fomentar la competencia que se le pueda hacer. Si el cliente pasa a centrar sus actividades en la promoción de una marca competidora, el fabricante dominante podría revisar sus relaciones comerciales con aquél y, con el preaviso pertinente, poner fin a los acuerdos especiales que hubiera suscrito con él. Sin embargo, la negativa a suministar a GHH y RCN, y otras medidas adoptadas contra ellas para hacer frente a la amenaza que parecía constituir BBI, parecen ir más allá, en las circustancias de este caso, de lo que podría calificarse de legítima defensa de los intereses comerciales de B&H.

Efectos sobre el comercio de los Estados miembros

(20) Según los demandantes, B&H disfruta actualmente de un virtual monopolio del mercado de los instrumentos para bandas de metal en la CEE. Si lograse penetrar en el mercado, BBI sería el único competidor serio de B&H en este sector. Las operaciones previstas de BBI se basarán, en buena parte, en la importación al Reino Unido de componentes procedentes de otros Estados de la CEE. Su nueva gama de instrumentos será comercializada en otros Estados miembros de la CEE además de en su país de origen. La supresión de la competencia de BBI produciría así un efecto directo y otro potencial sobre el comercio entre los Estados miembros y afectaría a la estructura de la competencia en el sector del mercado de que se trata.

Conclusión

(21) Con arreglo a las pruebas documentales que, por el momento, obran en su poder, la Comisión considera que, a primera vista, existen indicios suficientes de abuso, según el artículo 86, para decretar la adopción de medidas provisionales. Sin embargo, cabe la posibilidad de que, tras un análisis cabal del caso, B&H consiga demostrar que sus medidas contra GHH y RCN tienen una justificación comercial legítima. La presente Decisión no prejuzga ningún acontecimiento ulterior a este respecto o relativo a otros aspectos del supuesto abuso de posición dominante.

Probabilidad de que se produzca un daño irreparable

(22) Según las pruebas recabadas, existen motivos fundados para suponer que, a menos que se exija a B&H que reanude de inmediato los suministros a GHH y RCN, ambas empresas se verán pronto obligadas a interrumpir sus actividades, con los efectos que ello produciría sobre la viabilidad de BBI. Se producirían, asimismo, consecuencias económicas personales muy graves para los propietarios de ambas empresas. La posible decisión definitiva de que B&H había abusado de su posición dominante con arreglo al artículo 86 resultaría del todo inútil si, mientras tanto, BBI y las otras empresas hubieran sido expulsadas del mercado. Si los demandantes entran en proceso de liquidación, B&H se verá confirmada efectivamente como el único fabricante de instrumentos para las bandas de metal en la CEE.

Urgencia

(23) La urgencia concreta del presente asunto se deriva del hecho de que, aun cuando BBI sigue siendo, en teoría, libre de comenzar de nuevo el lanzamiento de su nueva gama de productos, su viabilidad está ligada, financiera y comercialmente, a la de GHH y RCN. B&H ha rechazado el suministro de instrumentos y piezas de repuesto a ambas empresas desde comienzos del año y, de resultas de ello, sus actividades comerciales se ven gravemente limitadas.

Mandamiento

(24) Por consiguiente, la Comisión tiene previsto emitir un mandamiento que, en la medida de lo posible, garantice que los reclamantes no se vean inmersos en quiebra antes del fin del procedimiento administrativo por las actuaciones que motivan su queja. En el presente caso, la máxima prioridad estriba en exigir a B&H que reanude sus suministros de instrumentos, piezas de repuesto y materiales a GHH y RCN.

Los precios aplicables a GHH deberían ser los mismos que los ofrecidos antes del fin de los suministros. Dadas las relaciones existentes entre B&H y los demandantes, resultaría, sin embargo, inconveniente exigir a B&H que les ofrezca facilidades crediticias. Por consiguiente, la entrega de productos deberá realizarse previo pago en efectivo o mediante efectos bancarios. Sin embargo, una vez hecho el pago, debería ofrecerse a los demandantes el descuento habitual por pronto pago del 5 %.

En cuanto a los suministros de piezas de repuesto y materiales a RCN, B&H cobrará unos precios razonables, si bien el pago deberá ser en efectivo.

Con respecto a la vigencia del mandamiento, conviene establecer una distinción entre GHH y RCN. Dado que cabría afirmar que GHH no podría esperar que su relación especial con B&H como minorista principal se mantuviese indefinidamente una vez que se hubiese comercializado la nueva gama de BBI, es de justicia limitar la vigencia del mandamiento al período necesario para que introduzca los ajustes pertinentes. La Comisión estima razonable un plazo que se extienda hasta finales de 1987. Sin embargo, durante el plazo y después del mismo, GHH podrá obtener productos de otras empresas y B&H no podrá impedir que así sea (las « directrices » enviadas por B&H a sus distribuidores vienen a desaconsejar esta práctica). En cuanto a RCN, sus necesidades legítimas de material y piezas de repuesto se mantendrán en el próximo futuro, no sólo para poner a punto los instrumentos de B&H aceptados como parte del pago, sino también para satisfacer la demanda de sus clientes. Según los reclamantes, RCN es la principal empresa de reparación de instrumentos de metal del Reino Unido.

(25) La Comisión considera que la presente Decisión no afecta de modo desfavorable a los intereses legítimos de B&H. GHH era considerada su « mejor cliente » antes de desencadenarse el conflicto y B&H no puede verse perjudicada por la reanudación del suministro previo pago en efectivo, y durante un plazo limitado, en espera del resultado definitivo del procedimiento administrativo. Los posibles efectos sobre la moral de los empleados de B&H en caso de que la dirección se vea obligada a reanudar el suministro a los solicitantes no vienen al caso.

Como condición para la adopción de las medidas provisionales, la Comisión ha exigido a GHH y RCN que se comprometan a comerciar lealmente con los instrumentos de B&H, evitando sobre todo denigrarlos en público, utilizarlos para atraer la atención sobre otros o venderlos a precio inferior al de coste. En caso de incumplimiento de tal compromiso, la Comisión se reserva el derecho a modificar o anular la presente Decisión.

Por último, será necesario adoptar las medidas pertinentes sobre las multas periódicas que deberán pagarse en caso de incumplimiento de lo dispuesto en la presente Decisión y prever, asimismo, un procedimiento de información para el caso de que B&H no pueda satisfacer algún pedido por causa justificada,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN :

Artículo 1

Por la presente, se exige a Boosey & Hawkes (incluidas sus filiales) (« B&H ») que, en el plazo de 7 días desde su recepción, satisfaga los pedidos razonables que GHH o RCN le hagan por escrito (incluido el télex y el telefax), tras la notificación de la presente Decisión, de instrumentos musicales, piezas de repuesto o materiales de B&H destinados a la reparación o al mantenimiento de instrumentos de dicha marca, teniendo en cuenta que, si los solicitantes desean adquirir dichos instrumentos o piezas de repuesto en la propia fábrica, B&H tendrá derecho a exigir que la recogida sea realizada por un transportista independiente.

Artículo 2

1. Con sujeción a lo previsto en el apartado 3 del presente artículo, B&H deberá vender sus productos a GHH en los mismos términos que los vigentes inmediatamente antes del cierre de su cuenta. Los suministros a RCN se efectuarán a un precio que se estime razonable.

2. B&H notificará a la Comisión de inmediato cualquier modificación introducida en sus listas de precios y condiciones comerciales.

3. B&H suministrará sus productos a GHH y RCN sólo a cambio del pago en efectivo o mediante giro bancario y, en tal caso, ofrecerá a GHH los descuentos habituales por pago en efectivo (en la actualidad, 5 %) concedidos a todas las « cuentas autorizadas ».

4. Salvo que en la presente Decisión se disponga otra cosa, los plazos habituales de entrega de B&H en el Reino Unido serán aplicables a las operaciones realizadas con GHH y RCN.

Artículo 3

B&H adoptará todas las medidas razonables y seguirá todos los procedimientos de control de calidad necesarios para garantizar que los instrumentos suministrados a GHH son de la calidad precisa y están libres de defectos, y que las piezas de repuesto y materiales suministrados a RCN son, igualmente, los adecuados para su destino y están asimismo exentos de defectos. En caso de que uno de los artículos solicitados no pueda entregarse inmediatamente, B&H informará de inmediato a la Comisión mediante télex, de los motivos de la no disponibilidad del producto e indicará las medidas que tiene previsto adoptar para satisfacer el pedido en un plazo razonable o los motivos por los que le resulta imposible hacerlo.

Artículo 4

B&H no impedirá, ni tratará de impedir, a GHH que obtenga sus suministros de instrumentos de metal B&H de cualquier minorista de los mismos recomendado por aquélla.

Artículo 5

B&H deberá pagar una multa de 1 000 ECU por cada día de incumplimiento de las disposiciones de la presente Decisión.

Artículo 6

Las disposiciones de la presente Decisión sobre la obligación de suministro a GHH surtirán efecto hasta el 31 de diciembre de 1987. Por lo que respecta a las demás obligaciones, la presente Decisión permanecerá en vigor hasta el fin del procedimiento administrativo iniciado en el presente caso.

Artículo 7

La destinataria de la presente Decisión es Boosey & Hawkes plc, Sonorous Works, Deansbrook Road, Edgware, Middlesex, Reino Unido.

Hecho en Bruselas, el 29 de julio de 1987.

Por la Comisión

Peter SUTHERLAND

Miembro de la Comisión