

Distribución y Competencia: Nuevo Reglamento europeo de exención por categorías de acuerdos verticales en 2022

La Comisión Europea ha sometido a consulta pública sus proyectos de Reglamento de exención por categorías sobre acuerdos verticales y las Directrices que lo acompañan. Las empresas deberán adaptar sus contrato de distribución a estas normas en 2022

Julio 2021

Ponte en contacto con PwC Tax & Legal:

Alberto Escudero Puente

Socio responsable del área de Derecho de la Competencia

alberto.escudero.puente@pwc.com

Alejandro Lucena Rebollo

Abogado en el área de Derecho de la Competencia

alejandro.lucena.rebollo@pwc.com

La Comisión Europea publicó el 9 de julio dos proyectos de normas de competencia que tendrán un impacto muy relevante en los acuerdos de distribución. Se trata del proyecto de Reglamento de exención por categorías de acuerdos verticales (el “Proyecto de Reglamento”) así como las Directrices que lo acompañan. Estas normas moldean las cláusulas contractuales de multitud de acuerdos “verticales” entre proveedores y distribuidores, categoría que incluye los contratos de distribución (selectiva o exclusiva) franquicia, concesión, reventa, marketing, comercialización, suministro, agencia, etc.

Tanto en el marco regulatorio actual como en el futuro, los contratos de distribución que cumplen las condiciones dispuestas en el Reglamento de exención por categorías sobre acuerdos verticales tienen asegurada su compatibilidad con las normas de competencia. De lo contrario, todavía podrán resultar compatibles, si las empresas acreditan que sus acuerdos verticales generan suficientes ventajas para los consumidores y eficiencias, en compensación de sus efectos restrictivos de la competencia. Las Directrices que acompañan al Reglamento de exención por categorías sirven de guía para esta autoevaluación sobre ventajas, eficiencias

y compensación de efectos restrictivos.

A continuación se resumen las principales novedades incluidas en el Proyecto de Reglamento y en el Proyecto de Directrices que lo acompaña:

1. Nuevas limitaciones a la distribución dual.

Un sistema de distribución dual es aquél en el que el proveedor compite a nivel minorista con sus distribuidores. Se trata de una práctica que últimamente ha proliferado sobre todo al empezar a vender on-line los fabricantes directamente a los consumidores.

El Proyecto de Reglamento limitará las circunstancias en las que la distribución dual tendrá asegurada su compatibilidad con las normas de competencia: (i) si la cuota conjunta del proveedor y distribuidor se sitúa por debajo del 10 %, la tendrán asegurada en ausencia de restricciones graves de la competencia; (ii) entre el 10 % y el 30 % deberán introducir, además, mecanismos de compliance para controlar los intercambios de información sensible entre el proveedor y los distribuidores; y (iii) por encima del 30 %, su compatibilidad será más incierta, debiendo el proveedor realizar un ejercicio de autoevaluación, a la luz de las Directrices.



La reforma tiene por objeto poner al día la regulación de competencia en el ámbito del comercio on-line y asegurar su aplicación uniforme en toda la UE por las autoridades nacionales de competencia. Las principales novedades afectan a la distribución dual, obligaciones de paridad, plataformas de comercio electrónico, ventas en internet de los distribuidores, asignación de territorios a los distribuidores y duración de las cláusulas de no competencia.”

La garantía de compatibilidad del Proyecto de Reglamento no se extenderá a las relaciones de distribución dual de las plataformas de comercio electrónico que, además de vender directamente a los consumidores, también hagan de intermediarios en las ventas entre minoristas y consumidores.

2. Restricciones a las obligaciones de paridad de las plataformas de intermediación on-line.

Por obligación de paridad (o cláusula de nación / cliente más favorecido) se entiende la prohibición impuesta a la otra parte de ofrecer a terceros precios menores o mejores condiciones comerciales.

El Proyecto de Reglamento no amparará las obligaciones de paridad impuestas a las empresas por las plataformas de intermediación on-line, cuando impidan a aquéllas ofrecer precios menores o mejores condiciones, a través de plataformas competidoras.

3. Ventas on-line de los distribuidores.

Según el Proyecto de Reglamento, los proveedores deberán seguir permitiendo a los distribuidores (i) vender on-line a través de las páginas webs de los distribuidores; (ii) hacer publicidad en internet; y (iii) hacer uso de las webs de comparación de precios.

Los proveedores sí podrán (i) aplicar a los distribuidores precios de suministro diferentes, en función de si el distribuidor venderá on-line u off-line, en determinadas circunstancias; (ii) así como prohibir sus ventas a través de plataformas de comercio electrónico.

El Proyecto de Reglamento sigue prohibiendo la fijación del precio de reventa por el proveedor a los distribuidores que venden on-line. Pero expresamente se permite que el proveedor emplee herramientas informáticas para hacer seguimiento de los PVPs on-line de sus distribuidores.

4. Distribución selectiva.

Un sistema de distribución selectiva es aquél en el que el proveedor se compromete a vender sus productos solo a los distribuidores seleccionados sobre la base de criterios específicos y los miembros de la red se comprometen a no revender a distribuidores no autorizados. Las franquicias suelen integrarse en sistemas de distribución selectiva.

Para asegurar una mayor estanqueidad de la red de distribución selectiva, el Proyecto de Reglamento permitirá que el proveedor imponga a los distribuidores autorizados la obligación de prohibir a los clientes de los distribuidores que revendan a operadores no autorizados.

El Proyecto de Reglamento sigue admitiendo que el proveedor establezca estándares de calidad para las ventas on-line de los distribuidores. Sus Directrices explicativas otorgarán mayor libertad a los proveedores para definir estos estándares de venta on-line, que ya no tienen que ser “globalmente equivalentes” a los criterios establecidos para las ventas físicas por parte de los distribuidores.

5. Distribución exclusiva.

Se entiende por distribución exclusiva los sistemas en los que el proveedor asigna territorios o grupos de clientes a los distribuidores. Los distribuidores tienen prohibido efectuar ventas activas a los territorios/clientes de otros distribuidores. Se produce una venta activa cuando, sin que medie petición previa del cliente, el distribuidor se dirija a éste mediante una visita, llamada, e-mail, acción comercial directa, etc.

El Proyecto de Reglamento permitirá al proveedor (i) designar a varios (y no sólo a un) distribuidor en cada territorio / grupo de clientes exclusivo; y (ii) obligar al distribuidor a que éste prohíba a sus clientes efectuar ventas activas en el territorio/grupo de clientes asignados a otros distribuidores.



Consejos prácticos:

Es conveniente que las empresas empiecen a valorar las oportunidades de negocio y de incremento de eficiencia que la nueva regulación les ofrece en su cadena de suministro y en sus redes de distribución.

Se recomienda a las empresas que programen una revisión contractual de sus acuerdos de distribución vigentes, para analizar su compatibilidad con el nuevo Reglamento de acuerdos verticales.

Esta revisión de las normas sobre acuerdos verticales es una buena ocasión para la implantación en las empresas de Programas de Cumplimiento de Competencia que sigan la Guía de la CNMC sobre compliance de competencia publicada en 2020. Conviene que contengan mecanismos de control específicos en lo relativo a sus relaciones con los distribuidores.

Las Directrices que acompañan al Proyecto de Reglamento indican que los proveedores no podrán impedir a los distribuidores que participen en concursos públicos de las Administraciones ubicadas fuera de su territorio, en cuanto se considera como una venta pasiva. Esta regulación también se aplica a las licitaciones privadas abiertas.

6.Obligaciones de no competencia.

Las obligaciones de no competencia son las que imponen al distribuidor (i) suministrarse en exclusiva del proveedor; o (ii) comprarle más del 80 % de sus necesidades de los productos objeto de suministro. El Proyecto de Reglamento sigue considerando compatibles estas cláusulas si duran hasta cinco años. Pero ya no exigirá que, llegado el quinto año, deban ser objeto de renovación expresa,

permitiéndose su prórroga tácita, en determinadas circunstancias.

7.- Entrada en vigor.

Actualmente, los proyectos normativos se han sometido a consulta pública hasta el 17 de septiembre de 2021. Está previsto que se publiquen antes del 1 de junio de 2022. El Proyecto de Reglamento sustituirá en esa fecha al vigente Reglamento (UE) 330/2010 de exención por categorías sobre acuerdos verticales.

El Proyecto de Reglamento contiene una disposición transitoria, en base a la cual, las empresas dispondrán de un plazo (hasta el 31 de mayo de 2023) para adaptar sus contratos a la nueva regulación. El nuevo Reglamento está previsto que permanezca en vigor hasta el 31 de mayo de 2034.