

ES

ES

ES



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas,
C(2009) 5365/2

PROYECTO DE REGLAMENTO (CE) N°.../. DE LA COMISIÓN

de [...]

relativo a la aplicación del artículo 81, apartado 3, del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas

PROYECTO DE REGLAMENTO (CE) N°.../.. DE LA COMISIÓN

de [...]

relativo a la aplicación del artículo 81, apartado 3, del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas

(Texto pertinente a efectos del EEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) n° 19/65 del Consejo, de 2 de marzo de 1965, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas¹ y, en particular, su artículo 1,

Previa publicación del proyecto del presente Reglamento²,

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

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento n° 19/65/CEE habilita a la Comisión para aplicar mediante reglamento el artículo 81, apartado 3, del Tratado (antiguo artículo 85, apartado 3) a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas que entren en el ámbito de aplicación del artículo 81, apartado 1.
- (2) La experiencia adquirida antes de 2000 ha permitido definir una categoría de acuerdos verticales que a juicio de la Comisión cumplían normalmente las condiciones previstas en el artículo 81, apartado 3, y que la Comisión incluyó en el Reglamento (CE) n° 2790/1999 de 22 de diciembre de 1999 sobre la aplicación del artículo 81, apartado 3 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas³. Teniendo en cuenta los resultados globalmente positivos de la aplicación de este Reglamento, de la expiración prevista del mismo el 31 de mayo de 2010 y a la vista de la experiencia adquirida desde su adopción, procede adoptar un nuevo Reglamento de exención por categorías.
- (3) La categoría de acuerdos que la Comisión ha considerado que cumplen normalmente las condiciones previstas en el artículo 81, apartado 3, incluye los acuerdos verticales de compra o venta de bienes o servicios cuando estos acuerdos se celebren entre

¹ DO 36 de 6.3.1965, p. 533/65. Reglamento modificado por el Reglamento (CE) n° 1215/1999 (DO L 148, 15.6.1999, p.1) y por el Reglamento (CE) n° 1/2003 de la Comisión (DO L 1, 4.1.2003, p. 1).

² DO C, p.

³ DO L 336 de 29.12.1999, p. 21.

empresas no competidoras, entre determinados competidores o por determinadas asociaciones de minoristas de bienes. Incluye asimismo los acuerdos verticales que contengan disposiciones accesorias sobre cesión o utilización de derechos de propiedad intelectual. A los efectos del presente Reglamento, el término «acuerdos verticales» incluirá las correspondientes prácticas concertadas.

- (4) A efectos de la aplicación del artículo 81, apartado 3, mediante reglamento, no es necesario determinar qué acuerdos verticales pueden entrar en el ámbito de aplicación del artículo 81, apartado 1. En la evaluación individual de los acuerdos con arreglo al artículo 81, apartado 1, es necesario tener en cuenta varios factores, particularmente la estructura de mercado del lado de la oferta y de la demanda.
- (5) El beneficio de la exención por categorías debe limitarse a los acuerdos verticales con respecto a los cuales se pueda asegurar con la suficiente certeza que cumplen las condiciones del artículo 81, apartado 3.
- (6) Los acuerdos verticales de la categoría definida en el presente Reglamento, pueden mejorar la eficiencia económica de una cadena de producción o de distribución al permitir una mejor coordinación entre las empresas participantes. En concreto, pueden dar lugar a una reducción de los costes de transacción y distribución de las partes y optimizar sus ventas y niveles de inversión.
- (7) La probabilidad de que dicha mejora de la eficiencia económica compense los efectos contrarios a la competencia derivados de las restricciones contenidas en los acuerdos verticales depende del peso en el mercado de las partes del acuerdo y, por tanto, de la medida en que dichas partes estén expuestas a la competencia de otros proveedores de bienes o servicios que el comprador considere intercambiables o sustituibles debido a sus características, precios y destino previsto.
- (8) Siempre y cuando la cuota de mercado del proveedor o del comprador en el mercado de referencia no exceda del 30 %, cabe suponer que los acuerdos verticales que no contengan determinado tipo de restricciones especialmente graves y contrarias a la competencia conducen por lo general a una mejora en la producción o distribución y ofrecen a los usuarios una participación equitativa en los beneficios resultantes.
- (9) Por encima del límite de la cuota de mercado del 30 % no cabe admitir la presunción de que los acuerdos verticales que entren en el ámbito de aplicación del artículo 81, apartado 1, generarán con carácter general ventajas objetivas de tal naturaleza y dimensión que compensen las desventajas que causan a la competencia.
- (10) No han de quedar exentos en virtud del presente Reglamento aquellos acuerdos verticales que contengan restricciones con un alto grado de probabilidad de restringir la competencia y perjudicar a los consumidores o que no sean imprescindibles para alcanzar los efectos positivos anteriormente mencionados. En particular, los acuerdos verticales que contengan determinados tipos de restricciones especialmente graves y contrarias a la competencia, como los precios de reventa mínimos y fijos y determinados tipos de protección territorial, deben quedar excluidos del beneficio de la exención por categorías establecida en el presente Reglamento, independientemente de la cuota de mercado de las empresas implicadas.
- (11) Con objeto de garantizar el acceso o impedir una colusión en el mercado de referencia, la exención por categorías ha de quedar sujeta a determinadas condiciones. A tal fin, la

exención de las cláusulas de no competencia debe limitarse a aquellas cláusulas que no sobrepasen una determinada duración. Por las mismas razones, cualquier obligación directa o indirecta que provoque que los miembros de un sistema de distribución selectiva no vendan las marcas de determinados proveedores competidores debe ser excluida del beneficio del presente Reglamento.

- (12) La limitación de la cuota de mercado, la no exención de determinados acuerdos verticales y las condiciones fijadas en el presente Reglamento deben asegurar en general que los acuerdos a los que se aplique la exención por categorías no permitan a las empresas participantes eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos en cuestión.
- (13) En casos específicos en los que los acuerdos contemplados por el presente Reglamento tengan, no obstante, efectos incompatibles con el artículo 81, apartado 3, la Comisión, en virtud del artículo 29, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado⁴, puede retirar el beneficio de la exención por categorías. Esta situación puede producirse cuando redes paralelas de acuerdos verticales produzcan efectos similares que restrinjan de forma significativa el acceso al mercado de referencia o la competencia en dicho mercado. Tales efectos cumulativos pueden, por ejemplo, surgir en el caso de acuerdos de distribución selectiva o de obligaciones de no competir.
- (14) El artículo 29, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo confiere a las autoridades de competencia de los Estados miembros la facultad de retirar el beneficio de la exención por categorías a los acuerdos verticales que produzcan efectos incompatibles con las condiciones establecidas en el artículo 81, apartado 3, cuando tales efectos tengan lugar en su territorio o en una parte del mismo, y cuando dicho territorio reúna las características propias de un mercado geográfico distinto.
- (15) Con objeto de reforzar la supervisión de redes paralelas de acuerdos verticales que tengan efectos restrictivos similares y que abarquen más del 50 % de un mercado determinado, la Comisión podrá, mediante reglamento, declarar el presente Reglamento inaplicable a los acuerdos verticales que contengan determinadas restricciones relativas al mercado de que se trate, restaurando así la plena aplicación del artículo 81 respecto de dichos acuerdos.
- (16) El presente Reglamento no prejuzga la aplicación del artículo 82 del Tratado CE,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Definiciones

1. A efectos del presente Reglamento, se entiende por:

⁴ DO L 1 de 4.1.2003, p. 1.

- (a) «Empresas competidoras», los proveedores reales o potenciales en el mismo mercado de productos; el mercado de productos incluirá los bienes o servicios que el comprador considere intercambiables o sustituibles por los bienes o servicios contractuales, dadas sus características, precios y uso previsto.
- (b) «Cláusula de no competencia», cualquier obligación directa o indirecta que prohíba al comprador fabricar, adquirir, vender o revender bienes o servicios que compitan con los bienes o servicios contractuales, o cualquier obligación, directa o indirecta, que exija al comprador adquirir al proveedor o a otra empresa designada por éste más del 80 % del total de sus compras de los bienes o servicios contractuales y de sus sustitutos en el mercado de referencia, calculadas sobre la base del valor de sus compras en el año precedente;
- (c) «Sistema de distribución selectiva», un sistema de distribución por el cual el proveedor se compromete a vender los bienes o servicios contractuales, directa o indirectamente, sólo a distribuidores seleccionados sobre la base de criterios específicos, y los distribuidores se comprometan a no vender tales bienes o servicios a agentes no autorizados;
- (d) «Derechos de propiedad intelectual», los derechos de propiedad industrial, los conocimientos técnicos, los derechos de autor y derechos afines.
- (e) «Conocimientos técnicos», un conjunto de información práctica no patentada derivada de la experiencia y los ensayos realizados por el proveedor y que es secreta, sustancial y determinada; en este contexto, «secreta» significa que los conocimientos técnicos no son de dominio público o fácilmente accesibles; «sustancial» significa que los conocimientos técnicos incluyen información que es indispensable al comprador para el uso, la venta o la reventa de los bienes o servicios contractuales; «determinada» significa que los conocimientos técnicos son descritos de manera suficientemente exhaustiva para permitir verificar si se ajustan a los criterios de secreto y substancialidad;
- (f) «Comprador», una empresa que, con arreglo a un acuerdo al que se aplique el artículo 81, apartado 1, del Tratado, venda bienes o servicios por cuenta de otra empresa.
- (g) «Cliente del comprador», una empresa que no es parte del acuerdo que compra los bienes o servicios contractuales a una empresa parte del acuerdo.

2. A efectos del presente Reglamento, los términos «empresa», «proveedor» y «comprador» incluirán sus respectivas empresas vinculadas.

Se entenderá por «empresas vinculadas»:

- (a) las empresas en que una de las partes del acuerdo disponga directa o indirectamente:
 - del poder de ejercer más de la mitad de los derechos de voto, o
 - del poder de designar a más de la mitad de los miembros del consejo de vigilancia, del consejo de administración o de los órganos que representen legalmente a la empresa, o

- del derecho a dirigir las actividades de la empresa;
- (b) las empresas que directa o indirectamente posean, en una de las empresas parte del acuerdo, los derechos o facultades enumerados en la letra a);
- (c) las empresas en las que una empresa contemplada en la letra b) posea, directa o indirectamente, los derechos y facultades enumerados en la letra a);
- (d) las empresas en las que una parte en el acuerdo, junto con una o varias de las empresas contempladas en las letras a), b) o c), o en las que dos o varias de estas últimas empresas posean conjuntamente los derechos o facultades enumerados en la letra a);
- (e) las empresas en las que los derechos o facultades enumerados en la letra a) sean de propiedad compartida entre:
 - las partes en el acuerdo o sus respectivas empresas vinculadas mencionadas en las letras a) a d), o
 - una o varias de las partes en el acuerdo o una o varias de sus empresas vinculadas contempladas en las letras a) a d) y una o varias terceras partes;

Artículo 2

Exención

1. Con arreglo al artículo 81, apartado 3, del Tratado y sin perjuicio de las disposiciones del presente Reglamento, se declara que el artículo 81, apartado 1, del Tratado no se aplicará a los acuerdos o prácticas concertadas suscritos entre dos o más empresas que operen, a efectos del acuerdo, en planos distintos de la cadena de producción o distribución y que se refieran a las condiciones en las que las partes pueden adquirir, vender o revender determinados bienes o servicios («acuerdos verticales»).

Esta exención se aplicará en la medida en que tales acuerdos contengan restricciones de la competencia que entren dentro del ámbito de aplicación del artículo 81, apartado 1, del Tratado («restricciones verticales»).

2. La exención prevista en el apartado 1 se aplicará a los acuerdos verticales suscritos entre una asociación de empresas y sus miembros, o entre dicha asociación y sus proveedores, únicamente cuando todos sus miembros sean minoristas y ningún miembro individual de la asociación junto con sus empresas vinculadas tenga un volumen de negocios global superior a 50 millones de euros al año. Los acuerdos verticales celebrados por dichas asociaciones estarán amparados por el presente Reglamento, sin perjuicio de la aplicación del artículo 81 a los acuerdos horizontales celebrados entre los miembros de la asociación o a las decisiones adoptadas por la asociación.

3. La exención prevista en el apartado 1 se aplicará a los acuerdos verticales que contengan cláusulas que se refieran a la cesión al comprador, o la utilización por el comprador, de derechos de propiedad intelectual, siempre que dichas cláusulas no constituyan el objeto principal de dichos acuerdos y que estén directamente relacionadas con el uso, venta o reventa de bienes o servicios por el comprador o sus clientes. La exención se aplicará a condición de que, en relación a los bienes o servicios contractuales, dichas cláusulas no contengan

restricciones de la competencia que tengan el mismo objeto que las restricciones verticales no exentas con arreglo al presente Reglamento.

4. La exención prevista en el apartado 1 no se aplicará a los acuerdos verticales suscritos entre empresas competidoras; no obstante, se aplicará cuando empresas competidoras suscriban un acuerdo vertical no recíproco y:

- (a) el proveedor sea un fabricante y un distribuidor de bienes y el comprador sea un distribuidor, y no una empresa que fabrique bienes que compitan con los bienes del contrato, o
- (b) el proveedor sea un prestador de servicios en distintos niveles de actividad comercial y el comprador suministre sus bienes y servicios en el nivel minorista y no preste servicios competidores en el nivel comercial en el que compra los servicios contractuales.

5. El presente Reglamento no se aplicará a los acuerdos verticales cuyo objeto entre dentro del ámbito de aplicación de otros Reglamentos de exención por categorías.

Artículo 3

Umbral de cuota de mercado

La exención prevista en el artículo 2 solo se aplicará si la cuota de mercado de cada una de las empresas partes del acuerdo no supera el 30% de cualquiera de los mercados de referencia afectados por el acuerdo.

Artículo 4

Restricciones especialmente graves

La exención prevista en el artículo 2 no se aplicará a los acuerdos verticales que, directa o indirectamente, por sí solos o en combinación con otros factores bajo control de las partes, tengan por objeto:

- (a) la restricción de la facultad del comprador de determinar el precio de venta, sin perjuicio de que el proveedor pueda imponer precios de venta máximos o recomendar un precio de venta, siempre y cuando éstos no equivalgan a un precio de venta fijo o mínimo como resultado de presiones o incentivos procedentes de cualquiera de las partes;
- (b) la restricción del territorio en el que el comprador pueda vender los bienes o servicios contractuales, o de los clientes a los que pueda vendérselos, excepto:
 - la restricción de ventas activas en el territorio o al grupo de clientes reservados en exclusiva al proveedor o asignados en exclusiva por el proveedor a otro comprador, cuando tal prohibición no limite las ventas de los clientes del comprador,
 - la restricción de ventas a usuarios finales por un comprador que opere a nivel del comercio al por mayor,

- la restricción de ventas por los miembros de un sistema de distribución selectiva a distribuidores no autorizados en mercados en los que opere dicho sistema, y
- la restricción de la facultad del comprador de vender componentes suministrados con el fin de su incorporación a un producto, a clientes que tengan intención de usarlos para fabricar el mismo tipo de productos que el proveedor;
- (c) la restricción de las ventas activas o pasivas a los usuarios finales por parte de los miembros de un sistema de distribución selectiva que operen al nivel de comercio minorista al por menor, sin perjuicio de la posibilidad de prohibir a un miembro del sistema que opere fuera de un lugar de establecimiento no autorizado;
- (d) la restricción de los suministros cruzados entre distribuidores dentro de un sistema de distribución selectiva, inclusive entre distribuidores que operen a distintos niveles de actividad comercial;
- (e) la restricción acordada entre un proveedor de componentes y un comprador que los incorpora a otros productos que limite la capacidad del proveedor de vender esos componentes como piezas sueltas a usuarios finales o a talleres de reparación o proveedores de otros servicios a los que el comprador no haya encomendado la reparación o mantenimiento de sus productos,

Artículo 5

Restricciones excluidas

La exención prevista en el artículo 2 no se aplicará a ninguna de las siguientes obligaciones contenidas en los acuerdos verticales:

- (a) cualquier cláusula, directa o indirecta, de no competencia cuya duración sea indefinida o exceda de cinco años; una cláusula de no competencia que sea tácitamente renovable a partir de un período de cinco años será considerada como de duración indefinida; no obstante, este límite temporal de cinco años no se aplicará cuando los bienes o servicios contractuales sean vendidos por el comprador desde locales y terrenos que sean propiedad del proveedor o estén arrendados por el proveedor a terceros no vinculados con el comprador, siempre y cuando la duración de la cláusula de no competencia no exceda del período de ocupación de los locales y terrenos por parte del comprador;
- (b) cualquier obligación directa o indirecta que prohíba al comprador, tras la expiración del acuerdo, fabricar, comprar, vender o revender bienes o servicios excepto cuando tal obligación:
 - se refiera a bienes o servicios que compitan con los bienes o servicios contractuales, y
 - se limite al local y terrenos desde los que el comprador haya operado durante el período contractual, y
 - sea indispensable para proteger conocimientos técnicos transferidos por el proveedor al comprador,

y siempre y cuando la duración de dicha cláusula de no competencia se limite a un período de un año tras la expiración del acuerdo; esta obligación se entenderá sin perjuicio de la posibilidad de imponer una restricción ilimitada en el tiempo, relativa al uso y la divulgación de conocimientos técnicos que no sean de dominio público;

- (c) cualquier obligación directa o indirecta que prohíba a los miembros de un sistema de distribución selectiva vender las marcas de determinados proveedores competidores.

Artículo 6

Retirada individualizada de exenciones

1. Con arreglo al artículo 29, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 1/2003, la Comisión podrá retirar el beneficio de la aplicación del presente Reglamento, si considera que, en un caso concreto, un acuerdo vertical al que se aplique el presente Reglamento ocasiona sin embargo determinados efectos que son incompatibles con el artículo 81, apartado 3, del Tratado, en particular cuando se restrinja de forma significativa el acceso al mercado de referencia, o la competencia en el mismo, como consecuencia del efecto acumulativo de redes paralelas de restricciones verticales similares puestas en práctica por proveedores o compradores competidores.

2. Cuando en un caso concreto los acuerdos verticales a los que se aplique la exención prevista en el artículo 2 surtan efectos incompatibles con las condiciones previstas en el artículo 81, apartado 3, del Tratado en el territorio de un Estado miembro, o en una parte del mismo, que presente todas las características de un mercado geográfico distinto, la autoridad de competencia de dicho Estado miembro podrá retirar el beneficio de la aplicación del presente Reglamento, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 29, apartado 2, del Reglamento n° 1/2003, con respecto a dicho territorio, bajo las mismas condiciones señaladas en el artículo 1.

Artículo 7

No aplicación del Reglamento

1. Con arreglo al artículo 1 *bis* del Reglamento n° 19/1965/CEE, la Comisión podrá declarar mediante un reglamento que, cuando existan redes paralelas de restricciones verticales similares que abarquen más del 50 % de un mercado de referencia, el presente Reglamento no se aplicará a los acuerdos verticales que contengan restricciones específicas relativas a dicho mercado.

2. Los reglamentos que se adopten con arreglo al apartado 1 no serán aplicables antes de un plazo de seis meses a partir de su adopción.

Artículo 8

Aplicación del umbral de cuota de mercado

A efectos de calcular el umbral de la cuota de mercado previsto en el artículo 3, se aplicarán las normas siguientes:

- (a) la cuota de mercado se calculará sobre la base del valor de mercado de las ventas; si no se dispone de datos sobre el valor de las ventas en el mercado, podrán utilizarse estimaciones basadas en otro tipo de informaciones fidedignas sobre el mercado, incluidos volúmenes de ventas en el mercado, para determinar la cuota de mercado de la empresa de que se trate;
- (b) la cuota de mercado se calculará sobre la base de datos relativos al año natural precedente;
- (c) la cuota de mercado incluirá los bienes o servicios suministrados a los distribuidores integrados a los efectos de la venta;
- (d) cuando la cuota de mercado no supere inicialmente el 30 % pero se incremente a posteriori sin exceder del 35 %, la exención prevista en el artículo 2 seguirá aplicándose durante un período de dos años naturales consecutivos a partir del año en que se sobrepase por primera vez el umbral del 30 %;
- (e) cuando la cuota de mercado no supere inicialmente el 30 % pero se incremente a posteriori por encima del 35 %, la exención prevista en el artículo 2 seguirá aplicándose durante un año natural a contar a partir del año en que se sobrepase por primera vez el umbral del 35 %;
- (f) los beneficios de las letras c) y d) no podrán ser combinados de manera que excedan de un período de dos años naturales.
- (g) la cuota de mercado de las empresas mencionadas en el artículo 1, apartado 2, segundo párrafo, letra e), se repartirá equitativamente entre las empresas que ostenten los derechos o facultades enumerados en el artículo 1, apartado 2, segundo párrafo, letra a).

Artículo 9

Aplicación del umbral de volumen de negocios

1. A efectos del cálculo del volumen de negocios total anual contemplado en el artículo 2, apartado 2, se sumarán todos los volúmenes de negocio realizados durante el ejercicio financiero previo por la correspondiente parte del acuerdo vertical y por sus empresas vinculadas con respecto a todos los bienes y servicios, excluidos los impuestos y otras tasas. A tal fin, no se tendrán en cuenta las transacciones entre la parte en el acuerdo vertical y sus empresas vinculadas o entre sus empresas vinculadas.

2. La exención prevista en el artículo 2 seguirá siendo aplicable cuando, durante cualquier período de dos ejercicios financieros consecutivos, se rebase el umbral de volumen de negocios total anual en una cantidad que no exceda del 10 %.

Artículo 10

Período de validez

El presente Reglamento entrará en vigor el 1 de junio de 2010.

El presente Reglamento expirará el 31 de mayo de 2020.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el

Por la Comisión