

Restricciones verticales

Joaquín López Vallés

Subdirector Adjunto Subdirección de Industria y Energía

Dirección de Investigación

IV Encuentro de la Association of Competition Economics

Madrid, 10 de noviembre de 2009



1. Cambios en la propuesta de la Comisión
2. Cuota del comprador
3. Cláusulas negras
4. Comercio electrónico
5. Conclusiones

➤ **Reglamento:**

- Actualización definiciones y reorganización (art. 1 y general)
- Se elimina umbral de negocios comprador (art. 2)
- Nuevo requisito de cuota del comprador (art. 3)
- Cambio redacción art. 4 b) 3er guión (distribución selectiva)

➤ **Directrices:**

- Reordenación y simplificación de las Directrices
- Acuerdos de agencia (nuevos riesgos) y subcontratación
- Presunción ilegalidad cláusulas negras, pero reconocimiento eficiencias
- Profundización en las restricciones al comercio electrónico
- Nuevas eficiencias de las RV: externalidades verticales
- Nuevos tipos de RV: pagos de acceso inicial, acuerdos de gestión por categoría, revisión RPM

➤ **Nuevo requisito para la exención: cuota del comprador $\leq 30\%$**

— Mayor restrictividad de la exención:

Vendedor	Comprador	Exención
<30%	<30%	No cambia (exento)
<30%	>30%	Deja de estar exento
>30%	<30%	No cambia (no exento)
>30%	>30%	No cambia (no exento)

➤ **¿Qué ha motivado este cambio?**

- Reconocimiento del poder de la distribución
- Lógica económica: problemas de comprador único en mercados nacionales, pagos de acceso inicial

➤ Una de cal...

- Presunción de ilegalidad: “...da lugar a la presunción de que el acuerdo está incluido en el ámbito del artículo 81, apartado 1” (p. 47)
- Defensa de eficiencias: “Sin embargo, ésta es una presunción refutable que deja abierta la posibilidad de que las empresas aleguen un argumento de la eficiencia...” (p. 47), pero:
 - No hay posibilidad de defensa de art. 81.1 (¿ni de de minimis?)
 - Sólo se examinan los efectos negativos si hay defensa de eficiencias

➤ ... y otra de arena

- Posibilidad de restringir ventas pasivas para nuevos mercados (p. 56)
- Reconocimiento de eficiencias de precios mínimos y fijos (p. 219-225)

➤ ¿Qué ha motivado este cambio?

- ¿Leegin?
- ¿Nuevos desarrollos económicos => mayor énfasis en efectos (reales o potenciales)?

➤ Comparación de la propuesta con la situación actual:

	Situación actual	Propuesta Comisión	Evaluación económica	
Poco sentido económico	CM<15% y no hardcore	<i>De minimis</i> Exención	Escasa probabilidad de efectos negativos apreciables	
	CM<15% y hardcore	No exención Presunción ilegalidad Posibilidad <i>de minimis</i>	No exención Presunción ilegalidad ¿Posibilidad <i>de minimis</i> ?	Escasa probabilidad de efectos negativos apreciables
	CM<30% y no hardcore	Exención	Exención	Escasa probabilidad de efectos netos negativos
	CM<30% y hardcore	Presunción ilegalidad	Presunción ilegalidad	Alta probabilidad de efectos netos negativos
	CM>30% y no hardcore	No presunción ilegalidad	No presunción ilegalidad	Posibilidad de efectos netos negativos
	CM>30% y hardcore	Presunción ilegalidad	Presunción ilegalidad	Alta probabilidad de efectos netos negativos

- **Cláusulas negras con cuotas de mercado inferiores al 15%:**
 - Efectos negativos: poco apreciables (en ausencia de redes paralelas)
 - Efectos positivos: si no los hay, autorregulación

- **¿Posibilidad de defensa de minimis?**
 - En teoría sí: infracción del art. 81.1 (por objeto y por efecto) exige capacidad de restringir de forma significativa (p. 5, 8, 10)
 - Pero cláusulas negras expresamente excluidas de la Comunicación de menor importancia

- **Efecto de la reforma: disuasorio aunque genere eficiencias**
 - Alto riesgo de sanción y coste de defensa elevado
 - Escaso desarrollo eficiencias en las Directrices
 - Mayor incidencia si tamaño pequeño



¿Reforma de la Comunicación de minimis?

➤ **Eficiencias cláusulas negras:**

— RPM fijos y mínimos (p. 221):

- Incentivan entrada de un proveedor en un nuevo mercado
- Permiten campañas comerciales a corto plazo
- Evitan uso de marca particular como reclamo por un distribuidor
- ¿Parasitismo en productos complejos con altos costes de servicios preventa?

— Restricciones de ventas pasivas (p. 56): incentivan inversiones iniciales para la entrada en nuevos mercados => no infringen art. 81.1 durante 2 primeros años

- ¿Y RPM no?

➤ **Internet: nuevo campo de juego:**

— “*Pure internet players*” → ¿fin de la distribución selectiva y exclusiva?

➤ **¿Cómo abordan el problema las nuevas Directrices?**

— Con carácter general, internet son ventas pasivas: no se pueden restringir ni obligar a redireccionar

— Pero:

- Se permite requisito de tienda física => no “pure players”
- Se permiten requisitos de calidad en las páginas web
- Se permiten cantidades mínimas de venta en tienda física
- No se permite discriminación de precios del proveedor en función del destino (online u offline), pero se permite canon de apoyo
- Se permiten criterios diferentes online / offline (distribución selectiva)

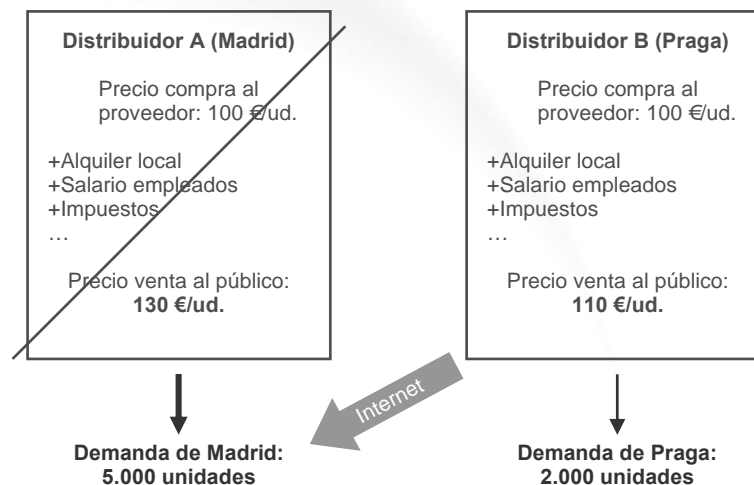


¿Es suficiente?

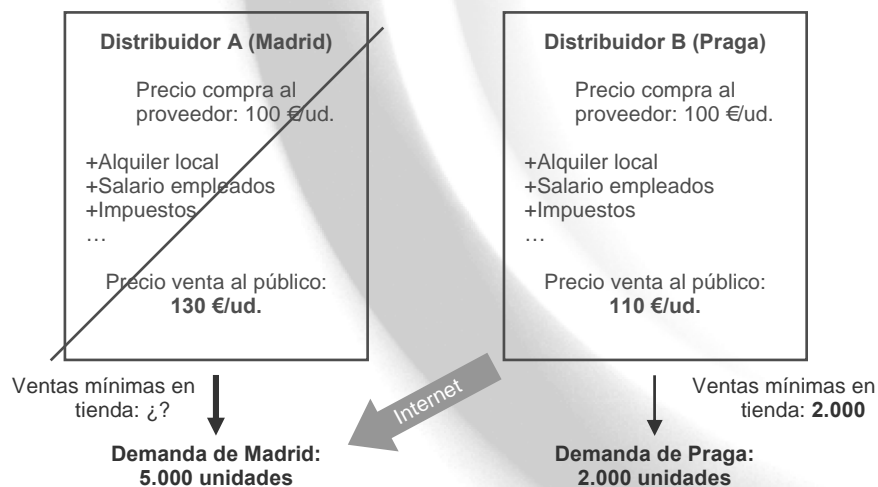
Sistema de distribución selectiva sin Internet



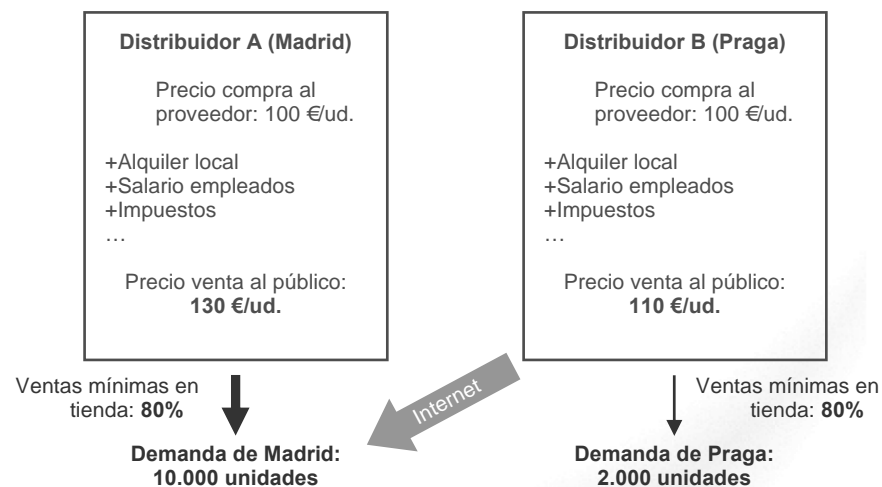
Sistema de distribución selectiva con Internet



Sistema de distribución selectiva con cantidad de ventas mínimas en tienda



Sistema de distribución selectiva con porcentaje de ventas mínimas en tienda



- El Reglamento sólo delimita lo que está exento (no presume ilegalidad de lo no exento), pero importancia del “safe harbour”
- Cuota del comprador: mayor atención a las prácticas desde el lado de los compradores
- Cláusulas negras: ¿consistencia de presunción de poca probabilidad de eficiencias con mayor reconocimiento de eficiencias?
- Escaso sentido económico de presunción de ilegalidad de cláusulas negras con cuotas bajas => ¿reforma Comunicación de minimis?
- Comercio electrónico: ¿suficiente margen para la distribución selectiva con medidas propuestas?
- Explicación económica de las reformas propuestas: ¿background paper?
- Objetivo de mercado único no es lo mismo que precios únicos, sino ausencia de barreras
- ¿Confianza en autorregulación de los mercados?



www.cncompetencia.es