

Bruselas, 10.5.2022
SWD(2022) 140 final

DOCUMENTO DE TRABAJO DE LOS SERVICIOS DE LA COMISIÓN

RESUMEN DEL INFORME DE LA EVALUACIÓN DE IMPACTO

que acompaña a los documentos

REGLAMENTO (UE) .../... DE LA COMISIÓN, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN Aprobación del contenido de un proyecto de Comunicación de la Comisión — Directrices sobre restricciones verticales

{C(2022) 3015 final} - {SEC(2022) 198 final} - {SWD(2022) 139 final}

Ficha resumen
Evaluación de impacto que acompaña al Reglamento revisado de exención por categorías de acuerdos verticales («RECAV») y a las Directrices sobre restricciones verticales («Directrices verticales»)
A. Necesidad de actuar
¿Cuál es el problema y por qué es un problema a escala de la UE?
<p>La evaluación confirmó que el RECAV y las Directrices verticales son herramientas útiles que facilitan la evaluación de los acuerdos verticales en el marco del Derecho de defensa de la competencia de la UE. Sin embargo, la evaluación también puso de manifiesto que el mercado ha cambiado significativamente desde la adopción de estas normas, en particular debido al crecimiento de las ventas en línea y de los nuevos operadores del mercado, como las plataformas en línea. En este contexto, la evaluación llegó a la conclusión de que determinados aspectos de las normas no funcionan bien o no tan bien como podrían. En particular, es necesario reajustar el ámbito de aplicación de la salvaguardia regulatoria en cuatro ámbitos.</p> <p>La distribución dual se refiere a la situación en la que un proveedor vende sus bienes o servicios no solo a través de distribuidores independientes, sino también directamente a clientes finales. Por una parte, la evaluación indicó que, habida cuenta del aumento de la utilización de la distribución dual, el RECAV de 2010 puede eximir a acuerdos verticales en los cuales los problemas horizontales ya no son desdeñables, en particular por lo que se refiere al intercambio de información entre el proveedor y los distribuidores, y en el caso de las plataformas híbridas. Por otra parte, la evaluación indicó que podría ser adecuado ampliar la exención de la doble distribución a los mayoristas e importadores.</p> <p>Las obligaciones de paridad exigen que una empresa ofrezca sus bienes o servicios a su parte contratante en condiciones iguales o mejores que aquellas en las que se ofrecen a terceros. El RECAV de 2010 abarca todas las obligaciones de paridad. Sin embargo, la evaluación puso de manifiesto que las obligaciones de paridad minoristas se utilizan cada vez más y que las obligaciones de paridad entre plataformas para el comercio minorista no cumplen necesariamente las condiciones del artículo 101, apartado 3, del Tratado y que, por tanto, no deben beneficiarse de la exención por categorías.</p> <p>Las restricciones de las ventas activas se refieren a las limitaciones de la capacidad de un distribuidor para dirigirse activamente a grupos de clientes o territorios. Según las pruebas recogidas en la evaluación, el RECAV de 2010 no ofrece suficiente flexibilidad y las restricciones de las ventas activas podrían cumplir las condiciones para una exención en otros casos.</p> <p>Con arreglo al RECAV de 2010, la prohibición de vender en línea se considera una restricción especialmente grave. El mismo enfoque se aplica a determinadas restricciones indirectas de las ventas en línea, como cobrar al mismo distribuidor un precio al por mayor más elevado por los productos vendidos en línea que por aquellos vendidos fuera de línea («fijación de precios dual») o imponer criterios para las ventas en línea que, globalmente, no son equivalentes a los impuestos para las ventas en tiendas tradicionales («principio de equivalencia»). Estas restricciones ya no parecen adaptadas a un entorno en el que las ventas en línea se han convertido en un canal de venta independiente que ya no necesita el mismo nivel de protección especial que antes, a la vez que las tiendas físicas se enfrentan a una presión cada vez mayor.</p>
¿Qué se pretende conseguir?
El objetivo general de la iniciativa es proporcionar a las empresas normas y orientaciones más sencillas, claras y actualizadas que les ayuden a autoevaluar la conformidad de sus acuerdos verticales con el artículo 101 del Tratado, en un entorno reconfigurado por el crecimiento de las ventas en línea y las plataformas en línea, así como facilitar la labor de garantía del

<p>cumplimiento de la Comisión, las ANC y los órganos jurisdiccionales nacionales.</p>
<p>¿Cuál es el valor añadido de la actuación a nivel de la UE (subsidiariedad)?</p>
<p>No es de aplicación el principio de subsidiariedad, ya que la UE tiene competencia exclusiva en el ámbito de la competencia. Dado que proporciona una salvaguardia regulatoria con respecto a la legislación de la UE en materia de competencia, que solo puede concederse a escala de la UE, el RECAV ofrece un valor añadido en comparación con las orientaciones existentes sobre la aplicación del artículo 101 del Tratado, que son de carácter generales y están fragmentadas a nivel nacional.</p>
<p>B. Soluciones</p>
<p>¿Cuáles son las distintas opciones posibles para alcanzar los objetivos? ¿Existe o no una opción preferida?</p>
<p>La hipótesis de referencia para cada uno de los ámbitos que son objeto de la evaluación de impacto es mantener las normas y orientaciones del RECAV y de las Directrices verticales de 2010.</p> <p>Por lo que se refiere a la <i>distribución dual</i>, la opción 1 seguiría eximiendo por categorías la distribución dual, pero con un ámbito de aplicación más limitado. En particular, la opción 1a limitaría la exención a los casos en que la cuota de mercado agregada de las partes en el mercado minorista no supere el 10 %. La opción 1b eximiría por categorías todos los aspectos de los acuerdos de distribución dual, excepto en el caso de determinados tipos de intercambio de información. La opción 1c excluiría de la exención por categorías los acuerdos verticales de plataformas híbridas. La opción 2 suprimiría completamente la exención por categorías de la distribución dual. En la opción 3, la exención por categorías abarcaría la distribución dual por parte de mayoristas e importadores. La <u>opción preferida</u> consiste en una combinación de las opciones 1b, 1c y 3.</p> <p>Por lo que se refiere a las <i>obligaciones de paridad</i>, la opción 1 excluiría del RECAV las obligaciones de paridad entre plataformas para el comercio minorista. Por lo tanto, estas obligaciones de paridad requerirían una evaluación individual con arreglo al artículo 101 del Tratado. La opción 2 excluiría todos los tipos de obligaciones de paridad del RECAV. La <u>opción preferida</u> es la 1.</p> <p>Por lo que se refiere a las <i>restricciones de las ventas activas</i>, la opción 1 ampliaría las excepciones en virtud de las cuales estas restricciones están exentas por categorías. En particular, la opción 1a permitiría la combinación de diferentes sistemas de distribución en el mismo territorio. La opción 1b permitiría a un proveedor designar más de un distribuidor exclusivo en un territorio o grupo de clientes determinado («exclusividad compartida»). La opción 1c permitiría a un proveedor restringir las ventas activas por parte de sus compradores, pero también por parte de los clientes de estos («traslado de restricciones»). Con opción 2, un proveedor podría restringir las ventas activas y pasivas desde fuera del territorio en el que opera un sistema de distribución selectiva a distribuidores no autorizados situados dentro de dicho territorio. La <u>opción preferida</u> consiste en una combinación de las opciones 1b, 1c y 2.</p> <p>Por lo que se refiere a las <i>restricciones indirectas de las ventas en línea</i>, la opción 1 eliminaría la fijación de precios dual de la lista de restricciones especialmente graves. La opción 2 eliminaría el principio de equivalencia de la lista de restricciones especialmente graves. La <u>opción preferida</u> consiste en una combinación de las opciones 1 y 2.</p>
<p>¿Qué opinan las distintas partes interesadas? ¿Quién apoya cada opción?</p>
<p>Todas las categorías de partes interesadas han acogido favorablemente la revisión del RECAV y de las Directrices verticales. Las opiniones de las partes interesadas varían en los cuatro ámbitos que son objeto de la evaluación de impacto.</p> <p>Por lo que se refiere a la distribución dual, las partes interesadas en general no apoyaban la opción 2, que eliminaría por completo la exención para la distribución dual. Por el contrario, las partes interesadas de todas las categorías apoyaban en general la opción 3 de incluir a los</p>

mayoristas y los importadores en el ámbito de aplicación de la exención. Las partes interesadas de todas las categorías no apoyaban la opción 1a, en particular debido a las dificultades prácticas que conllevaría. Hubo variedad de opiniones sobre la opción 1b, aunque la mayoría de las partes interesadas coincidían en la importancia del intercambio de información en la distribución dual, pero también en el hecho de que esto podía dar lugar a problemas horizontales. Las ANC apoyaban de forma notable la opción 1c sobre la exclusión de las plataformas híbridas de la exención.

Por lo que se refiere a las **obligaciones de paridad**, la opción 1 contaba con el apoyo de algunas ANC, así como de una parte significativa de intermediarios en línea, distribuidores, bufetes de abogados y asociaciones empresariales que representan tanto a proveedores como a distribuidores. La opción 2 también contaba con el apoyo de algunas ANC, una asociación de consumidores y la mayoría de los proveedores.

Por lo que se refiere a las **restricciones de las ventas activas**, la opción 1a recibía el apoyo principalmente de los proveedores, aunque planteaba algunos problemas a las ANC, los minoristas y una asociación de consumidores. Las opciones 1b y 1c contaban con el apoyo de la mayoría de las partes interesadas, siempre que su aplicación estuviera sujeta a límites claros. La opción 2 contaba con el apoyo de partes interesadas de todas las categorías.

Por lo que se refiere a las **restricciones indirectas de las ventas en línea**, la opción 1 contaba con el apoyo de proveedores, bufetes de abogados, algunos distribuidores y algunas ANC, mientras que los intermediarios en línea y algunos distribuidores expresaron algunas preocupaciones, que pueden abordarse mediante el principio de limitación. La opción 2 contaba con el apoyo de la mayoría de las categorías de partes interesadas.

C. Repercusiones de la opción preferida

¿Cuáles son las ventajas de la opción preferida (o, en su defecto, de las opciones principales)?

La principal ventaja de la opción preferida en lo que se refiere a la distribución dual sería reducir el impacto negativo sobre la competencia que puede derivarse del intercambio de información en la distribución dual y de las plataformas híbridas que se dedican a esta. Además, también ofrece la ventaja de reducir los costes de cumplimiento para los mayoristas e importadores que participan en la distribución dual.

Por lo que se refiere a las obligaciones de paridad, se espera que la opción preferida reduzca el uso de obligaciones de paridad entre plataformas para el comercio minorista y, en consecuencia, reduzca sus efectos negativos.

Las principales ventajas de la opción preferida por lo que se refiere a las restricciones de las ventas activas son que reduciría los costes de cumplimiento y proporcionaría una mayor flexibilidad a los proveedores para proteger las inversiones de los distribuidores exclusivos y selectivos.

Por lo que se refiere a la fijación de precios dual y a los criterios de equivalencia, la opción preferida daría lugar a una reducción de los costes de cumplimiento para los proveedores y a menos costes para los distribuidores si ya no tienen que cumplir criterios que no son adecuados para el canal que utilizan.

¿Cuáles son los costes de la opción preferida (o, en su defecto, de las opciones principales)?

Aunque algunas restricciones dejarían de estar exentas por categorías, lo que aumentaría los costes para las partes interesadas que ya no podrían basarse en las normas más sencillas que ofrece el RECAV para autoevaluar sus acuerdos, otras restricciones actualmente excluidas del RECAV estarían exentas por categorías, lo que reduciría los costes para las partes interesadas. Así pues, en conjunto, no se espera que la iniciativa aumente significativamente los costes de cumplimiento para las empresas. La iniciativa también reduciría los costes mediante la simplificación de aspectos complejos de las normas y la racionalización de las orientaciones.

¿Cuáles son las repercusiones para las pymes y la competitividad?

La opción preferida para la **distribución dual** abordaría los efectos contrarios a la competencia, permitiendo al mismo tiempo que la doble distribución surta sus efectos favorables a la competencia y, por tanto, tendría un impacto positivo en esta. Las pymes se beneficiarían de la opción preferida prácticamente en la misma medida que otras empresas, ya que las normas incluyen orientaciones claras y útiles que les permiten determinar qué intercambio de información está excluido del RECAV y en qué casos la distribución dual con plataformas híbridas (especialmente las que carecen de poder de mercado) no plantearía problemas de competencia.

La opción preferida para las **obligaciones de paridad** tendría un impacto positivo en la competencia para la prestación de servicios de intermediación en línea y, por tanto, para las empresas, incluidas las pymes, que utilizan estos servicios para vender sus productos. También sería beneficiosa para los intermediarios en línea nuevos o más pequeños que deseen entrar o expandirse en los mercados de servicios de intermediación.

Por lo que se refiere a las **restricciones de las ventas activas**, la opción preferida aumentaría globalmente la eficiencia de los sistemas de distribución exclusiva y selectiva (también para las pymes). Dado que la aplicación de la exclusividad compartida y el traslado de restricciones están sujetas a límites claros, también aumentaría la competencia intramarca.

La opción preferida por lo que se refiere a las **restricciones indirectas de las ventas en línea** tendría un impacto positivo en la competencia, así como, de manera más general, en las empresas y las pymes, ya que les permitiría mantener su competitividad, incluida la de sus tiendas físicas.

¿Habrá repercusiones significativas en los presupuestos y las administraciones nacionales?

En conjunto, la iniciativa no tendría implicaciones prácticas significativas por lo que se refiere a la evaluación que llevan a cabo las autoridades encargadas de velar por el cumplimiento a la hora de hacer cumplir el artículo 101 del Tratado. Esto se debe a que no alteraría sustancialmente la estructura principal ni el marco de evaluación proporcionado por el RECAV. Además, la iniciativa como tal no tendría repercusiones significativas en los presupuestos nacionales.

¿Habrá otras repercusiones significativas?

Más allá del impacto directo en las empresas, la competencia y el mercado interior, se espera que las opciones preferidas también generen impactos indirectos para los consumidores. Se espera que la iniciativa dé lugar a un aumento de las posibilidades de elección de los consumidores, debido a la inclusión de mayoristas e importadores en el ámbito de aplicación de la exención de la distribución dual; un aumento de la competencia intramarca debido a la exclusividad compartida; mejores servicios preventa y posventa gracias a una mejor protección de las inversiones de los distribuidores; un aumento de la competitividad de las tiendas físicas y una mejora de la eficiencia de la distribución en línea y fuera de línea debido a la exención de la fijación de precios dual y la aplicación de criterios no equivalentes.

La iniciativa también afecta a las autoridades encargadas de velar por el cumplimiento, ya sea reduciendo los costes de garantía del cumplimiento o teniendo un impacto neutro en ellas, dependiendo del ámbito de que se trate.

Proporcionalidad

La opción preferida para cada ámbito de las normas sería proporcionada, ya que evita ir más allá de lo necesario para reajustar el ámbito de aplicación de la salvaguardia regulatoria del RECAV.

D. Seguimiento

¿Cuándo se revisará la política?

Está previsto que esta iniciativa se mantenga en vigor durante doce años. Mientras tanto, la

Comisión supervisará el funcionamiento de las normas revisadas, principalmente a través de su propia experiencia en materia de garantía del cumplimiento y de la de las ANC; las cuestiones relativas a la interpretación que se planteen ante los órganos jurisdiccionales nacionales y de la Unión, así como los diálogos informales con las partes interesadas. A más tardar en junio de 2030, la Comisión hará balance del funcionamiento de las normas revisadas y elaborará un informe de evaluación, basándose, entre otras cosas, en la información recopilada a través de la supervisión permanente.