

**REGLAMENTO (CE) N° 2790/1999 DE LA COMISIÓN
de 22 de diciembre de 1999
relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 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 n° 19/65/CEE 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 y prácticas concertadas (1), cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1215/1999 (2), y, en particular, su artículo 1,

Previa publicación del proyecto del presente Reglamento (3),

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 apartado 3 del artículo 81 del Tratado (antiguo apartado 3 del artículo 85) a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas que entren en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81.
- (2) La experiencia adquirida hasta la fecha permite definir una categoría de acuerdos verticales que pueden considerarse que, en principio, cumple las condiciones establecidas en el apartado 3 del artículo 81.
- (3) Esta categoría incluye los acuerdos verticales de compra o venta de bienes o servicios cuando estos acuerdos se celebren entre 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 apartado 3 del artículo 81 mediante reglamento, no es necesario determinar que acuerdos verticales pueden entrar en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81. En la evaluación individual de los acuerdos con arreglo al apartado 1 del artículo 81 es necesario tener en cuenta varios factores, particularmente la estructura de mercado de las partes proveedora y compradora.
- (5) El beneficio de la exención por categorías debe limitarse a los acuerdos verticales con respecto a los cuales se pueda asegurar con un grado suficiente de seguridad que cumplen las condiciones del apartado 3 del artículo 81.
- (6) Los acuerdos verticales de la categoría, definidos 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 llevar a una reducción de los costes de las transacciones y de los costes de distribución de las partes y a optimizar sus niveles de ventas e 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 grado de poder de mercado de las empresas implicadas y, por tanto, de la medida en que dichas empresas 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 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 reservan a los usuarios una participación equitativa en los beneficios resultantes. En el caso de los acuerdos verticales que contienen obligaciones de suministro exclusivo, la cuota de mercado del comprador es el factor decisivo para determinar los efectos globales de tales acuerdos verticales sobre el mercado.
- (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 apartado 1 del artículo 81 generarán con carácter general ventajas objetivas de tal naturaleza y dimensión que compensen las desventajas que causan a la competencia.

(1) DO 36 de 6.3.1965, p. 533/65.

(2) DO L 148 de 15.6.1999, p. 1.

(3) DO C 270 de 24.9.1999, p. 7.

- (10) No han de quedar exentos en virtud del presente Reglamento aquellos acuerdos verticales que contengan restricciones 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 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 cuales un acuerdo cumpla las condiciones del presente Reglamento pero surta, sin embargo, efectos incompatibles con el apartado 3 del artículo 81, la Comisión podrá retirar el beneficio de la exención por categorías. Esto podrá en particular suceder si el comprador tiene un poder de mercado significativo en el mercado de referencia en el que revende los bienes o suministra los servicios, o si, redes paralelas de acuerdos verticales tienen efectos similares que restringen de manera significativa el acceso al mercado de referencia o la competencia en dicho mercado. Tales efectos acumulativos pueden por ejemplo surgir en el caso de acuerdos de distribución selectiva o de obligaciones de no competir.
- (14) El Reglamento nº19/65/CEE confiere a las autoridades competentes de los Estados miembros la facultad de retirar el beneficio de la exención por categorías a los acuerdos verticales que surtan efectos incompatibles con las condiciones establecidas en el apartado 3 del artículo 81, cuando tales efectos tengan lugar en su respectivo territorio o en una parte de él, y cuando dicho territorio reúna las características propias de un mercado geográfico separado. Los Estados miembros deben garantizar que el ejercicio de esta facultad de retirada de la exención se entienda sin perjuicio de la aplicación uniforme en todo el mercado común de las normas de competencia comunitarias o del pleno efecto de las medidas adoptadas en aplicación de las mismas.
- (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 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 debe entenderse sin perjuicio de la aplicación del artículo 82.
- (17) De conformidad con el principio de primacía del Derecho comunitario, ninguna medida adoptada en la aplicación de las leyes nacionales sobre competencia debe perjudicar la aplicación uniforme en todo el mercado común de las normas de competencia comunitarias o el pleno efecto de las medidas adoptadas en aplicación de las mismas, incluido el presente Reglamento.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

A efectos del presente Reglamento:

- a) se entenderá por <Empresas competidoras>, los proveedores reales o potenciales en el mismo mercado de productos; el mercado de producto incluirá los bienes o servicios que el comprador considere intercambiables o sustituibles con los bienes o servicios del contrato, dadas sus características, precios y destino previsto;
- b) se entenderá por <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 esto 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) se entenderá por <Obligación de suministro exclusivo>, cualquier obligación directa o indirecta que obligue al proveedor a vender los bienes o servicios especificados en el acuerdo exclusivamente a un comprador dentro de la Comunidad para un uso específico o para su reventa;

- d) se entenderá por <Sistema de distribución selectiva>, un sistema de distribución por el cual el proveedor se comprometa 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;
- e) <Derechos de propiedad intelectual>, incluirá los derechos de propiedad industrial, derechos de autor y derechos conexos;
- f) se entenderá por <Conocimientos técnicos>, un conjunto de información práctica no patentada derivada de la experiencia del proveedor y verificada por éste, que es secreta, substancial y determinada; en este contexto, se entenderá por <secreta> que los conocimientos técnicos, considerados globalmente o en la configuración y ensamblaje preciso de sus elementos, no son de dominio público o fácilmente accesibles; se entenderá por <substancia> 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; se entenderá por <determinada> que los conocimientos técnicos deben estar descritos de manera suficientemente exhaustiva, para permitir verificar si se ajustan a los criterios de secreto y substancialidad.
- g) <Comprador>, incluirá una empresa que, con arreglo a un acuerdo al que se aplique el apartado 1 del artículo 81 del Tratado, venda bienes o servicios por cuenta de otra empresa.

Artículo 2

1. Con arreglo al apartado 3 del artículo 81 del Tratado y sin perjuicio de las disposiciones del presente Reglamento, se declara que el apartado 1 del artículo 81 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 puedan 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 apartado 1 del artículo 81 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 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 o efecto que las restricciones verticales que no estén 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 volumen de negocios global del comprador no exceda de 100 millones de euros al año, o
 - b) el proveedor sea un fabricante y un distribuidor de bienes y el comprador sea un distribuidor que no fabrique bienes que compitan con los bienes del contrato, o
 - c) el proveedor suministre servicios a distintos niveles del comercio y el comprador no suministre servicios competidores en el nivel del comercio donde compre 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

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 2 del presente artículo, la exención prevista en el artículo 2 se aplicará a condición de que la cuota de mercado del proveedor no exceda del 30% del mercado de referencia en el que venda los bienes o servicios contractuales.

2. En el caso de los acuerdos verticales que contengan obligaciones de suministro exclusivo, la exención prevista en el artículo 2 se aplicará a condición de que la cuota de mercado del comprador no exceda del 30 % del mercado de referencia en el que adquiera los bienes o servicios contractuales.

Artículo 4

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

- a) La renovación 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 de comercio al por mayor.
 - La restricción de ventas a distribuidores no autorizados por los miembros de un sistema de distribución selectiva y,
 - la restricción de la capacidad del comprador de vender componentes suministrados con el fin de su incorporación a clientes que los usarían para fabricar el mismo tipo de bienes que los que produce 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 opere al nivel de comercio al por menor, sin perjuicio de la posibilidad de prohibir a un miembro del sistema que opere fuera de un lugar de establecimiento 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 del comercio.
- e) La restricción acordada entre un proveedor de componentes y un comprador que los incorpora en otros bienes, que limite la capacidad del proveedor de vender esos componentes como piezas sueltas a usuarios finales o a reparadores o proveedores de otros servicios, no encargados por el comprador de la reparación o servicio postventa de sus bienes.

Artículo 5

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 años 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 cesión de conocimientos técnicos que no sean del 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

Con arreglo al apartado 1 del artículo 7 del reglamento nº 19/65/CEE la Comisión podrá retirar el beneficio de la aplicación del presente Reglamento, cuando en un caso específico considere que un acuerdo vertical al que se aplique el presente Reglamento surte, no obstante, efectos incompatibles con las condiciones previstas en el apartado 3 del artículo 81 del Tratado, en particular cuando se restrinja de forma significativa el acceso al mercado de referencia, o la competencia en el mismo, por el efecto acumulativo de redes paralelas de restricciones verticales similares puestas en práctica por proveedores o compradores competidores.

Artículo 7

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 apartado 3 del artículo 81 del Tratado en el territorio de un Estado miembro, o en una parte de él, que reúna las características propias de un mercado geográfico separado, la autoridad competente de dicho Estado miembro podrá retirar el beneficio de la aplicación del presente reglamento con respecto a dicho territorio bajo las mismas condiciones señaladas en el artículo 6.

Artículo 8

1. Con arreglo al artículo 1 bis del Reglamento nº 19/65/CEE, la Comisión podrá declarar mediante reglamento que, cuando existan redes paralelas de restricciones verticales similares que abarquen más del 50% del 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 9

1. La cuota de mercado del 30% prevista en el apartado 1 del artículo 3 se calculará sobre la base del valor de mercado de las ventas de los bienes o servicios contractuales y otros bienes o servicios vendidos por el proveedor, que el comprador considere intercambiables o sustituibles debido a sus características, precios y destino previsto; si no se dispone de datos sobre el valor de mercado de las ventas, podrán utilizarse estimaciones basadas en otro tipo de informaciones fidedignas sobre el mercado, incluidos volúmenes de ventas en el mercado, para determinar la cuota del mercado de la empresa de que se trate. A efectos del apartado 2 del artículo 3, el valor de mercado de la compra, o las estimaciones sobre éste, se utilizará como base de cálculo de la cuota de mercado.
2. A efectos de la aplicación del límite de cuota de mercado previsto en el artículo 3, se aplicarán las siguientes reglas:
 - a) la cuota de mercado se calculará sobre la base de datos relativos al año natural precedente.
 - b) La cuota de mercado incluirá los bienes o servicios suministrados a los distribuidores integrados a los efectos de la venta;
 - c) Cuando la cuota de mercado no supere inicialmente el 30% pero se incremente a posteriori sin exceder el 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%

- d) 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 partir del años en que se sobrepase por primera vez el umbral del 35%
- e) Los beneficios de las letras c) y d) no podrán ser combinados de manera que excedan de un período de dos años naturales.

Artículo 10

1. A efectos del cálculo del volumen de negocios global anual contemplado en el apartado 2 del artículo 2 y el apartado 4 del artículo 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 operaciones entre la parte del 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 del volumen de negocios global anual en una medida que no exceda del 10%.

Artículo 11

1. A efectos del presente Reglamento, los términos empresa, proveedor y comprador incluirán sus respectivas empresas vinculadas.
2. Serán empresas vinculadas.
 - a) las empresas en las que una de las partes del acuerdo directa o indirectamente:
 - tenga la facultad de ejercer más de la mitad de los derechos de voto, o
 - tenga la facultad de designar más de la mitad de los miembros del consejo de vigilancia, del consejo de administración o de los órganos de representación legal de la empresa, o
 - disponga del derecho a gestionar las actividades de la empresa;
 - b) las empresas que directa o indirectamente, tengan sobre una de las partes 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 del 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 enumeradas en la letra a) sean titularidad conjunta de:
 - partes del acuerdo o sus respectivas empresas vinculadas contempladas en las letras a) a d) o
 - una o varias de las partes del acuerdo o una o varias de sus empresas vinculadas contempladas en las letras a) a d) y una o varias terceras partes
3. A efectos del artículo 3, la cuota de mercado de las empresas a las que hace referencia la letra e) del apartado 2 del presente artículo será asignada en proporciones iguales a cada una de las empresas que tenga los derechos o facultades enumerados en la letra a) del apartado 2.

Artículo 12

1. Las exenciones establecidas en los Reglamentos de la Comisión (CEE) nº 1983/83(1), 1984/83(2) y 4087/88(3) seguirán aplicándose hasta el 31 de mayo de 2000.

(1) DO L 173 de 30.6.1983, p. 1.

(2) DO L 173 de 30.6.1983, p. 5.

(3) DO L 359 de 28.12.1988, p. 46.

2. La prohibición establecida en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado no se aplicará, durante el período comprendido entre el 1 de junio de 2000 y el 31 de diciembre de 2001, respecto de los acuerdos que ya estén en vigor el 31 de mayo de 2000 y que no cumplan las condiciones de exención previstas en el presente Reglamento, pero que cumplan las condiciones de exención previstas en el presente Reglamento, pero que cumplan las condiciones establecidas en los Reglamentos (CEE) n° 1983/83, 1984/83 ó 4087/88.

Artículo 13

El presente reglamento entrará en vigor el 1 de enero de 2000.

Será aplicable a partir del 1 de junio de 2000, excepto el apartado 1 del artículo 12 que será aplicable a partir del 1 de enero de 2000.

El presente Reglamento expirará el 31 de mayo de 2010.

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

Hecho en Bruselas, el 22 de diciembre de 1999.

Por la Comisión
Mario MONTI
Miembro de la Comisión