

II

(Actos no legislativos)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO (UE) Nº 330/2010 DE LA COMISIÓN

de 20 de abril de 2010

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

(Texto pertinente a efectos del EEE)

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 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 concertadas ⁽¹⁾ y, en particular, su artículo 1,

Previa publicación del proyecto del presente Reglamento,

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

Considerando lo siguiente:

(1) El Reglamento (CE) nº 19/65/CEE habilita a la Comisión para aplicar mediante Reglamento el artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (*) a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas que entren en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del Tratado.

(2) Reglamento (CE) nº 2790/1999 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1999, sobre la aplicación del artículo 81, apartado 3, del Tratado a determinadas ca-

⁽¹⁾ DO 36 de 6.3.1965, p. 533.

(*) A partir del 1 de diciembre de 2009, el artículo 81 del Tratado CE se sustituye por el artículo 101 del TFUE. Ambos artículos son en esencia idénticos. A efectos del presente Reglamento las referencias hechas al artículo 101 del TFUE se interpretarán como referencias al artículo 81 del Tratado CE, cuando proceda.

tegorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas ⁽²⁾ define una categoría de acuerdos verticales que a juicio de la Comisión cumplía normalmente las condiciones previstas en el artículo 101, apartado 3, del Tratado. Teniendo en cuenta los resultados globalmente positivos de la aplicación de este Reglamento que expira 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 101, apartado 3, del Tratado incluye los acuerdos verticales de compra o venta de bienes o servicios cuando dichos 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. El término «acuerdos verticales» debe incluir las correspondientes prácticas concertadas.

(4) A efectos de la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado mediante Reglamento no es necesario determinar qué acuerdos pueden entrar en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del Tratado. En la evaluación individual de los acuerdos con arreglo al artículo 101, apartado 1, del Tratado es necesario tener en cuenta varios factores, particularmente la estructura de mercado de las partes proveedora y compradora.

(5) El alcance de la exención por categorías establecida por el presente Reglamento debe limitarse a aquellos acuerdos verticales respecto de los cuales quepa presumir con suficiente certeza que cumplen los requisitos del artículo 101, apartado 3, del Tratado.

⁽²⁾ DO L 336 de 29.12.1999, p. 21.

- (6) Determinados tipos de acuerdos verticales, 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 niveles de ventas y 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 de cada una de las empresas parte del acuerdo en el mercado de referencia no exceda del 30 %, cabe suponer que los acuerdos verticales que no contengan determinado tipo de restricciones de competencia especialmente graves 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 101, apartado 1, del Tratado, generarán con carácter general ventajas objetivas de tal naturaleza y dimensión que compensen las desventajas que causan a la competencia. Al mismo tiempo, no puede presumirse que estos acuerdos verticales entren en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del Tratado o que no cumplan las condiciones del artículo 101, apartado 3, del Tratado.
- (10) No han de quedar exentos en virtud del presente Reglamento aquellos acuerdos verticales que contengan restricciones que puedan restringir la competencia y perjudicar a los consumidores o que no sean imprescindibles para alcanzar los efectos de mejora de la eficiencia económica. En particular, los acuerdos verticales que contengan determinados tipos de restricciones de competencia especialmente graves, 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) Con arreglo al artículo 29, apartado 1, el Reglamento (CE) del Consejo nº 1/2003, de 16 de diciembre de 2002, relativo a las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado⁽¹⁾, 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 la exención prevista en el presente Reglamento surte, no obstante, efectos incompatibles con el artículo 101, apartado 3, del Tratado.
- (14) El artículo 29, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 1/2003 del Consejo confiere a la autoridad de competencia de un Estado miembro la facultad de retirar el beneficio de la aplicación del Reglamento a su territorio o parte del mismo cuando, en un caso específico, un acuerdo vertical al que se aplique la excepción prevista en el artículo 2 surte, no obstante, efectos incompatibles con el artículo 101, apartado 3, del Tratado, cuando tales efectos tengan lugar en su territorio o en una parte de él, y cuando dicho territorio reúna todas las características propias de un mercado geográfico separado.
- (15) Para determinar si el beneficio de la aplicación del presente Reglamento debe ser retirado o no en virtud del artículo 29 del Reglamento (CE) nº 1/2003, revisten una especial importancia los efectos contrarios a la competencia que puedan derivar de la existencia de redes paralelas de acuerdos verticales que 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.
- (16) Con objeto de reforzar la supervisión de redes paralelas de acuerdos verticales que tengan efectos contrarios a la competencia 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 101 del Tratado respecto de dichos acuerdos.

(1) DO L 1 de 4.1.2003, p. 1.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Definiciones

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

- a) «acuerdos verticales», los acuerdos o prácticas concertadas suscritos entre dos o más empresas que operen, a efectos del acuerdo o de la práctica concertada, 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;
- b) «restricciones verticales», restricciones de la competencia que entren en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del Tratado;
- c) «Empresa competidora», un competidor real o potencial; «competidor real», una empresa activa en el mismo mercado de referencia; «competidor potencial», una empresa que, en ausencia de un acuerdo vertical, podría emprender, por razones realistas y no según una posibilidad meramente teórica, las inversiones adicionales necesarias o sufragar otros costes de transformación necesarios para penetrar en el mercado de referencia en un breve periodo de tiempo en caso de aumento ligero, aunque constante, de los precios relativos;
- d) «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 o, cuando sea la práctica corriente en el sector, del volumen de sus compras en el año precedente;
- e) «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 en el territorio en el que el proveedor haya decidido aplicar este sistema;

f) «Derechos de propiedad intelectual», los derechos de propiedad industrial, los conocimientos técnicos, los derechos de autor y derechos afines;

g) «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; «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;

h) «Comprador», una empresa que, con arreglo a un acuerdo al que se aplique el artículo 101, apartado 1, del Tratado, venda bienes o servicios por cuenta de otra empresa;

i) «Cliente del comprador», una empresa que no es parte del acuerdo que compra los bienes o servicios contractuales a un comprador 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:
 - i) del poder de ejercer más de la mitad de los derechos de voto, o
 - ii) 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
 - iii) 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 o 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:
- i) las partes en el acuerdo o sus respectivas empresas vinculadas mencionadas en las letras a) a d), o
 - ii) 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 101, apartado 3, del Tratado y sin perjuicio de las disposiciones del presente Reglamento, se declara que el artículo 101, apartado 1, del Tratado no se aplicará a los «acuerdos verticales».

Esta exención se aplicará en la medida en que tales acuerdos contengan «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 101 del Tratado 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 competidora en el plano de fabricación, 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 es una empresa competidora 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, a menos que dichos Reglamentos dispongan lo contrario.

Artículo 3

Umbral de cuota de mercado

1. La exención prevista en el artículo 2 se aplicará siempre que la parte del mercado del proveedor no supere el 30 % del mercado de referencia en el que vende los bienes o servicios contractuales y que la parte del mercado del comprador no supere el 30 % del mercado de referencia en el que compra los servicios o bienes contractuales.

2. A efectos del apartado 1, cuando, con arreglo a los términos de un acuerdo entre múltiples partes, una empresa adquiera los bienes o servicios contractuales de una empresa parte del acuerdo y venda los bienes o servicios contractuales a otra empresa parte del acuerdo, para que se pueda aplicar la exención prevista en el artículo 2, la cuota del mercado de la primera empresa en su calidad de comprador y de proveedor deberá respetar el umbral de cuota del mercado previsto en dicho apartado.

Artículo 4

Restricciones que retiran el beneficio de la exención por categorías (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, o de la clientela a la que, el comprador parte del acuerdo, sin perjuicio de una restricción sobre su lugar de establecimiento, pueda vender los bienes o servicios contractuales, excepto:
 - i) 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,
 - ii) la restricción de ventas a usuarios finales por un comprador que opere a nivel del comercio al por mayor,
 - iii) la restricción de ventas por los miembros de un sistema de distribución selectiva a distribuidores no autorizados en el territorio en el que el proveedor ha decidido aplicar ese sistema, y
 - iv) 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

1. La exención prevista en el artículo 2 no se aplicará a 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.
- b) cualquier obligación directa o indirecta que prohíba al comprador, tras la expiración del acuerdo, fabricar, comprar, vender o revender bienes o servicios.
- c) cualquier obligación directa o indirecta que prohíba a los miembros de un sistema de distribución selectiva vender las marcas de determinados proveedores competidores.

A efectos del apartado 1, letra a), una cláusula de no competencia que sea tácitamente renovable a partir de un período de cinco años será considerada como de duración indefinida.

2. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, letra a), 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.

3. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, letra b), la exención prevista en el artículo 2 se aplicará a cualquier obligación directa o indirecta que prohíba al comprador, tras la expiración del acuerdo, fabricar, comprar, vender o revender bienes o servicios cuando se reúnan las siguientes condiciones:

- a) se refiera a bienes o servicios que compitan con los bienes o servicios contractuales;
- b) se limite al local y terrenos desde los que el comprador haya operado durante el período contractual;
- c) sea indispensable para proteger conocimientos técnicos transferidos por el proveedor al comprador;
- d) 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.

El apartado 1, letra b), 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.

Artículo 6

No aplicación del Reglamento

Con arreglo al artículo 1 bis del Reglamento nº 19/65/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.

Artículo 7

Aplicación del umbral de cuota de mercado

A efectos de calcular los umbrales de mercado establecidos en el artículo 3, se aplicarán las normas siguientes:

- a) la cuota de mercado del proveedor se calculará sobre la base de los datos del valor de las ventas en el mercado y la cuota de mercado del comprador se calculará sobre la base de los datos del valor de las compras en el mercado; si no se dispone de datos sobre el valor de las ventas o de las compras en el mercado, podrán utilizarse estimaciones basadas en otro tipo de informaciones fidedignas sobre el mercado, incluidos volúmenes de ventas y de compras en el mercado,

para determinar la cuota de mercado de la empresa de que se trate;

- b) las cuotas de mercado se calculará sobre la base de datos relativos al año natural precedente;
- c) la cuota de mercado del proveedor incluirá los bienes o servicios suministrados a los distribuidores verticalmente integrados a los efectos de la venta;
- d) cuando una 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 una 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 d) y e) 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 8

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 9***Periodo transitorio**

La prohibición establecida en el artículo 101, apartado 1, del Tratado no se aplicará durante el período comprendido entre el 1 junio de 2010 y el 31 mayo de 2011 a los acuerdos ya vigentes el 31 mayo de 2010 que no cumplan los requisitos para la exención establecidos en el presente Reglamento, pero que en dicha fecha sí cumplían las condiciones establecidas en el Reglamento (CEE) n° 1999/2790.

*Artículo 10***Período de validez**

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

Expirará el 31 de mayo de 2022.

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

Hecho en Bruselas, el 20 de abril de 2010.

Por la Comisión
El Presidente
José Manuel BARROSO