

TERCEIRA

O acordo non contén condicións relativas a tres restricións específicas (cláusulas "grises" = o acordo pode beneficiarse da exención agás no relativo a esa cláusula):

- ▶ O acordo non contén cláusulas inhibitorias da competencia aplicables durante a vixencia do contrato. No contrato non se poden establecer cláusulas de non competencia de duración indefinida ou de máis de cinco anos.
- ▶ O acordo non contén cláusulas inhibitorias da competencia aplicables con posterioridade á resolución do contrato. Para que resulten aceptables deben limitarse a un período máximo dun ano e cumprir certas condicións.
- ▶ O acordo non contén cláusulas de exclusión de marcas específicas nun sistema de distribución selectiva, é dicir que impiden aos distribuidores membros dunha rede selectiva vender produtos de determinados fabricantes competidores.



Para máis información, dirixirse:

www.tgdcompetencia.org

Serie de Divulgación do TGDC

As normas de competencia e os acordos de subministración e distribución



 XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE ECONOMÍA
E FACENDA

 TGDC Tribunal Galego de Defensa
da Competencia

XUNTA DE GALICIA

Moitas empresas situadas en elos diferentes da cadea de valor dun produto establecen acordos. Estes **acordos verticais**, poden ser de dous tipos: de subministración e de distribución.

Un acordo de **subministración industrial** entre o fabricante dun compoñente e o fabricante dun produto que utiliza o devandito compoñente tamén é un acordo vertical, mentres que os acordos de distribución entre un fabricante e un almacenista ou entre un fabricante e un retallista son exemplos típicos de acordos verticais. Na categoría dos acordos de distribución pódese diferenciar entre: acordos de distribución selectiva, acordos de distribución exclusiva e acordos de franquía.

Pode haber acordos verticais que limiten a competencia. Neste caso fálanse de **restricións verticais**.

Por exemplo, a prohibición de que o comprador adquira produtos de competidores ou a esixencia de que o provedor soamente venda a determinado comprador, son restricións verticais.

O apartado 1 do artigo 1 da Lei de Defensa da Competencia **prohibe todos os acordos entre empresas** que consistan en:

- fixar directa ou indirectamente os prezos de compra ou de venda ou outras condicións de transacción;
- limitar ou controlar a produción, o mercado, o desenvolvemento técnico ou os investimentos;
- repartirse os mercados ou as fontes de abastecemento;
- aplicar a terceiros contratantes condicións desiguais para prestacións equivalentes, que ocasionen a estes unha desvantaxe competitiva;
- subordinar a celebración de contratos á aceptación, polos outros contratantes, de prestacións suplementarias que, pola súa natureza ou segundo os usos mercantís, non garden relación algunha co obxecto de devanditos contratos.

As restricións verticais poden ter efectos negativos pero tamén poden resultar beneficiosas. Por iso, o apartado 3 do artigo 1 da Lei de Defensa da Competencia indica que as prohibicións do apartado 1 poderán ser **declaradas inaplicables** cando contribúan a mellorar a produción ou a distribución dos produtos, ou a fomentar o progreso técnico ou económico, e reserven aos usuarios unha participación equitativa no beneficio resultante.

Para evitar ter que examinar cada caso concreto de acordo e valorar se restrinxe, ou non, a competencia, promulgouse o Regulamento (CE) n° 2790/1999, de exención por categorías (REC), que creou o que se pode denominar unha **zona de seguridade** para os acordos verticais. Esta zona de seguridade relaciónase con tres condicións.

PRIMEIRA

As empresas poderán ter a seguridade de que os contratos verticais que asinen non infrinxen a Lei de Defensa da competencia se o acordo **non contén ningunha das 5 cláusulas consideradas especialmente graves (cláusulas "negras")**:

- O acordo non limita a liberdade dos distribuidores de fixar os prezos aos que revenden os produtos por medio do establecemento, directo ou indirecto, de prezos de revenda mínimos e fixos.
- O acordo non limita a liberdade dos distribuidores de decidir onde e a quen venden os produtos. No entanto, o REC prevé excepcións a esta regra, excepcións que permiten, por exemplo, que as empresas apliquen sistemas de distribución exclusiva ou selectiva.
- O acordo non limita a liberdade dos distribuidores integrados nunha rede de distribución selectiva de vender a calquera usuario final. No entanto, o REC admite como excepción unha cláusula de emprazamento.
- O acordo non limita a liberdade dos distribuidores integrados nunha rede de distribución selectiva de vender e de comprar os produtos obxecto do contrato a outros distribuidores integrantes da mesma rede. Xa que logo, o provedor non pode obrigar aos distribuidores da súa rede a que unicamente lle compren a el os produtos obxecto do contrato.
- O acordo non limita a liberdade de que os usuarios finais, reparadores independentes e provedores de servizos compren pezas de recambio directamente ao fabricante das mesmas.

SEGUNDA

A empresa provedora (ou, no caso de subministración exclusiva, o distribuidor) non posúe unha cota de mercado superior ao 30% no mercado de referencia.

