

Prohibición de ventas *online* en redes de distribución selectiva

Hace ya un año causó cierto revuelo la llamada “sentencia *COTY*” por la que el Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) legitimó que un proveedor de productos de lujo, que tuviera implementado un sistema de distribución selectiva, pudiera prohibir a sus distribuidores la comercialización on-line de sus productos a través de plataformas reconocibles de terceros (e.j. Ebay, Amazon, etc.).

La jurisdicción holandesa fue la primera que se hizo eco de la citada sentencia, incluso antes de que fuese emitida al apoyarse en las consideraciones del Abogado General, yendo más allá que el propio TJUE al aplicar el citado criterio a productos que no pueden considerarse de lujo. En efecto, el tribunal holandés validó conforme a la normativa de competencia, que Nike prohibiese a un distribuidor de sus zapatillas de deporte venderlas a través de este tipo de plataformas.

Recientemente, también la Autoridad de Competencia Alemana (*Bundeskartellamt*) se ha sumado a esta nueva tendencia con la publicación de un documento en el que no rechaza de forma absoluta la posibilidad de prohibir a los distribuidores la venta a través de estas plataformas. Cabe destacar que con anterioridad a este documento, en el año 2014, dicha autoridad había obligado a Adidas y Asics a cambiar sus sistemas de distribución selectiva en la medida que no permitían comercializar sus productos a través de plataformas de terceros, usar motores de búsqueda on-line o figurar en webs de comparadores de precios.

Más asertiva ha sido la Autoridad de Competencia Francesa (*Autorité de la Concurrence*) a la hora de abordar la prohibición de venta en plataformas de terceros impuesta por Stihl a sus distribuidores. En este sentido, en su reciente Resolución de 24 de octubre parte del análisis efectuado por el TJUE en el asunto *COTY*, y legítima esta clase de limitaciones cuando se haya establecido de forma uniforme para todos los distribuidores, no se aplique discriminatoriamente y esté justificada por la naturaleza de los productos. Lo anterior, se justifica en la medida que permite al fabricante garantizar: que los productos no son vendidos por distribuidores no autorizados; su procedencia y la ausencia de falsificaciones; la protección de la seguridad de los consumidores y la calidad de los productos; así como, que sean comercializados en condiciones adecuadas y con la información correspondiente a los mismos.

Lo anterior tiene sentido en la medida que, como razona tanto el TJUE como la Autoridad Francesa, si el proveedor o fabricante no puede obligar a un tercero ajeno a su relación contractual a cumplir con las mismas exigencias que impone a sus distribuidores, esto implica de facto la imposibilidad de controlar las condiciones de comercialización de sus productos que, en resumidas cuentas, es la razón principal por la que se adopta un sistema de distribución selectiva.

Si bien es cierto que la *Autorité de la Concurrence* alude a la necesidad del análisis caso a caso a la hora de legitimar este tipo de restricciones, parece que este precedente unido a los citados del TJUE, el tribunal holandés y el documento de Autoridad Alemana, podrían dar paso a nuevos pronunciamientos del resto de Autoridades de Competencia que amparen, bajo ciertas circunstancias, la prohibición de venta a través de estas plataformas.

Finalmente, cabe destacar que la Comisión Europea prevé próximamente iniciar la revisión de su normativa sobre restricciones verticales y, dentro de ésta, es previsible que incluya la comercialización de productos on-line. Aunque no se ha desvelado su alcance y el contenido final de la misma, tras recibir y analizar las observaciones de terceros interesados a quienes se invitará a participar, habrá que estar atento pues probablemente la Comisión Europea aporte luz y proporcione pautas a las empresas a la hora de organizar

sus sistemas de distribución.

• • •

Los abogados de BROSETA cuentan con una dilatada experiencia en la aplicación e interpretación de las normas españolas y europeas de Defensa de la Competencia, y en el diseño y supervisión de sistemas de distribución ajustados a las necesidades del cliente y a las características de los productos o servicios objetos de la distribución.

El área de Competencia colabora estrechamente con el área de Mercantil con el objeto de integrar las diferentes áreas de especialización de BROSETA, lo que constituye una garantía de calidad en el marco de los sistemas de distribución y en la consecución de los objetivos del cliente.

Si desea más información, puede ponerse en contacto con el equipo de profesionales en Derecho de la Competencia de BROSETA.

Área de Derecho de la Competencia de BROSETA



José Manuel Sipos

ocio

irector Área Competencia

jsipos@broseta.com



José Berenguer

enior Advisor

rea Competencia

berenguer@broseta.com



Madrid. Goya, 29. 28001. T. +34 914 323 144

Valencia. Pascual y Genís, 5. 46002. T. +34 963 921 006

Lisboa. Av. António Augusto Aguiar, 15. 1050-012. T. +351 300 509 035

Zúrich. Schützengasse 4, 8001. T. +41 44 520 81 03

Firma miembro de la **Red Legal Iberoamericana**

