



Bruselas, 9.7.2021
C(2021) 5026 final

ANNEX

ANEXO

de la

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN

Aprobación del contenido de un proyecto de Reglamento 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

ANEXO

REGLAMENTO (UE) .../... DE LA COMISIÓN

de XXX

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.

PROYECTO DE

(Texto pertinente a efectos del EEE)

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento n.º 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 concertadas¹, y, en particular, su artículo 1,

Previa publicación de un proyecto del presente Reglamento,

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

Considerando lo siguiente:

- (1) El Reglamento n.º 19/65/CEE habilita a la Comisión para aplicar mediante reglamento el artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea* (en lo sucesivo, «el Tratado») a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas que entren en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del Tratado.
- (2) El Reglamento (UE) n.º 330/2010 de la Comisión, de 20 de abril de 2010, sobre la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas² define una categoría de acuerdos verticales que, a juicio de la Comisión, cumple normalmente las condiciones previstas en el artículo 101, apartado 3, del Tratado. La experiencia adquirida con la aplicación de dicho Reglamento, que expira el 31 de mayo de 2022, ha sido globalmente positiva, tal como se determinó en la evaluación del mismo. Teniendo en cuenta la experiencia adquirida desde su adopción, incluida la experiencia con la evolución del mercado, como el crecimiento del comercio electrónico, así como los tipos nuevos o más frecuentes de acuerdos verticales, procede adoptar un nuevo reglamento de exención por categorías.

¹ DO L 36 de 6.3.1965, p. 533, modificado en último lugar por el Reglamento (CE) n.º 1215/1999 del Consejo, de 10 de junio de 1999 (DO L 148 de 15.6.1999, p. 1).

* A partir del 1 de diciembre de 2009, el artículo 81 del Tratado CE se sustituye por el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Ambos artículos son, en sustancia, idénticos. A efectos del presente Reglamento las referencias hechas al artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea se interpretarán como referencias al artículo 81 del Tratado CE, cuando proceda.

² DO L 102 de 23.4.2010, p. 1.

- (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 e industrial. 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.
- (6) Ciertos 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 reducir 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 grado de poder de mercado de las partes en el 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 de los productos.
- (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) La economía de las plataformas en línea desempeña un papel cada vez más importante en la distribución de bienes y servicios. Las empresas que operan en la economía de las plataformas en línea permiten nuevas formas de negocio, algunas de las cuales no son fáciles de clasificar utilizando los conceptos tradicionalmente asociados a las relaciones verticales entre proveedores y distribuidores en el entorno físico. No obstante, cuando estas empresas sean proveedoras de servicios de intermediación en línea, procede clasificarlas como proveedores con arreglo al presente Reglamento. Los

proveedores de servicios de intermediación en línea permiten a las empresas ofrecer bienes o servicios a otras empresas o a los consumidores con el fin de facilitar transacciones directas entre tales empresas o entre tales empresas y los consumidores, con independencia de si dichas transacciones se concluyen en última instancia y en qué lugar. Esta clasificación también debe aplicarse cuando el proveedor de servicios de intermediación en línea preste múltiples servicios o servicios a varios niveles de la cadena de distribución.

- (11) La definición de proveedor de servicios de intermediación en línea contemplada en el presente Reglamento se basa en la definición utilizada en el Reglamento (UE) n.º 2019/1150 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, sobre el fomento de la equidad y la transparencia para las empresas que utilizan servicios de intermediación en línea³. No obstante, para la aplicación de dicha definición ha de tenerse en cuenta el contexto del presente Reglamento. En particular, teniendo en cuenta el ámbito de aplicación del artículo 101 del Tratado, solo los acuerdos entre proveedores de servicios de intermediación en línea y otras empresas entran en el ámbito de aplicación del presente Reglamento. Dichos acuerdos se consideran acuerdos verticales en el sentido del presente Reglamento.
- (12) Los proveedores de servicios de intermediación en línea no deben beneficiarse de la exención por categorías establecida por el presente Reglamento cuando tengan una función híbrida, es decir, cuando vendan bienes o servicios en competencia con las empresas a las que prestan servicios de intermediación en línea. Esto se debe a que las actividades minoristas de los proveedores de servicios de intermediación en línea que tienen dicha función híbrida suelen afectar a la competencia intermarcas y suscitar problemas horizontales no desdeñables.
- (13) 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 graves de la competencia, como los precios de reventa mínimos y fijos y determinados tipos de protección territorial, o que obstaculicen la utilización efectiva de Internet con fines de venta en línea o la utilización efectiva de determinados canales de publicidad en línea, deben quedar excluidos en su conjunto del beneficio de la exención por categorías establecida por el presente Reglamento, independientemente de la cuota de mercado de las empresas en cuestión. Por lo tanto, las restricciones a las ventas en línea se benefician de la exención por categorías establecida por el presente Reglamento siempre que no tengan por objeto impedir, directa o indirectamente, el uso efectivo de Internet por parte de los compradores o sus clientes con el fin de vender sus bienes o servicios en línea, por ejemplo porque sean capaces de reducir significativamente el volumen total de ventas en línea en el mercado.
- (14) A fin de garantizar que el presente Reglamento no exime de las restricciones respecto de las cuales no pueda presumirse con suficiente certeza que cumplen las condiciones del artículo 101, apartado 3, del Tratado, en particular para garantizar el acceso al mercado de referencia o evitar la colusión en el mismo, deben imponerse determinadas condiciones a la exención por categorías. A tal fin, la exención de las cláusulas de no competencia debe limitarse a aquellas cláusulas que no sobrepasen una determinada duración. Por la misma razón, cualquier obligación directa o indirecta que provoque

³ DO L 186 de 11.7.2019, p. 57.

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. Por último, también deben excluirse del beneficio de la aplicación del Reglamento las obligaciones de paridad que impidan a los compradores de servicios de intermediación en línea ofrecer, vender o revender bienes o servicios a los usuarios finales en condiciones más favorables utilizando servicios de intermediación en línea competidores.

- (15) La limitación de la cuota de mercado, la no exención de determinados acuerdos verticales y las condiciones previstas 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 bienes o servicios en cuestión.
- (16) De conformidad con el artículo 29, apartado 1, del Reglamento (CE) n.º 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado⁴, la Comisión podrá retirar el beneficio de la aplicación del presente Reglamento si comprueba que, en un determinado caso, un acuerdo declarado exento en virtud del presente Reglamento produce efectos incompatibles con el artículo 101, apartado 3, del Tratado. La autoridad de competencia de un Estado miembro podrá retirar el beneficio de la aplicación del presente Reglamento con respecto al territorio de dicho Estado miembro, o a una parte del mismo, cuando se cumplan las condiciones del artículo 29, apartado 2, del Reglamento (CE) n.º 1/2003.
- (17) Cuando la Comisión o la autoridad de competencia de un Estado miembro retire los beneficios de la aplicación del presente Reglamento, tendrá la carga de probar que el acuerdo vertical en cuestión entra en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del Tratado, y que dicho acuerdo no cumple al menos una de las cuatro condiciones del artículo 101, apartado 3, del Tratado.
- (18) A la hora de determinar si se debe retirar el beneficio de la aplicación del presente Reglamento de conformidad con el artículo 29 del Reglamento (CE) n.º 1/2003, revisten particular importancia los efectos contrarios a la competencia que pudieran resultar de la existencia de redes paralelas de acuerdos verticales con efectos similares que restrinjan significativamente el acceso a un mercado de referencia o la competencia en el mismo. Tales efectos cumulativos pueden, por ejemplo, surgir en el caso de exclusividad compartida, suministro exclusivo, distribución selectiva, obligaciones de paridad u obligaciones inhibitorias de la competencia.
- (19) A fin de reforzar la supervisión de las redes paralelas de acuerdos verticales que tengan efectos contrarios a la competencia similares y que abarquen más del 50 % de un mercado dado, la Comisión podrá declarar, mediante reglamento, que el presente Reglamento no es aplicable a los acuerdos verticales que contengan restricciones específicas relativas al mercado de que se trate, restableciendo así la plena aplicación a dichos acuerdos del artículo 101 del Tratado.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Definiciones

⁴ DO L 1 de 4.1.2003, p. 1.

1. A efectos del presente Reglamento, se entenderá por:
- a) «acuerdo vertical»: acuerdo o práctica concertada suscrito entre dos o más empresas que operen, a efectos del acuerdo o de la práctica concertada, en niveles distintos de la cadena de producción o distribución y que se refieran a las condiciones en las que las partes pueden comprar, vender o revender determinados productos 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»: competidor real o potencial; «competidor real»: empresa que desarrolla sus actividades en el mismo mercado de referencia; «competidor potencial»: 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) «proveedor»: empresa que presta servicios de intermediación en línea con independencia de que sea parte en la transacción que facilita; «servicios de intermediación en línea»: servicios que permiten a las empresas ofrecer bienes o servicios a otras empresas o a usuarios finales con el fin de facilitar las transacciones directas entre dichas empresas o entre dichas empresas y los usuarios finales, con independencia de si dichas transacciones se concluyen en última instancia y en qué lugar, y que constituyen servicios de la sociedad de la información en el sentido del artículo 1, apartado 1, letra b), de la Directiva (UE) 2015/1535 del Parlamento Europeo y del Consejo;
 - e) «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 este 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 natural precedente;
 - f) «sistema de distribución selectiva»: sistema de distribución por el cual el proveedor se compromete a vender los bienes o servicios contractuales, directa o indirectamente, solo a distribuidores seleccionados sobre la base de criterios específicos, y los distribuidores se comprometen a no vender tales bienes o servicios a distribuidores no autorizados en el territorio en el que el proveedor haya decidido aplicar este sistema;
 - g) «sistema de distribución exclusiva»: sistema de distribución en el que el proveedor se asigna un territorio o grupo de clientes exclusivamente a sí mismo o a uno o un número limitado de compradores, determinado en proporción al territorio o grupo de clientes asignado de manera que se garantice un determinado volumen de negocio que preserve sus esfuerzos de inversión, y que restrinja a otros compradores la posibilidad de vender activamente en el territorio exclusivo o al grupo exclusivo de clientes;

- h) «derechos de propiedad intelectual e industrial»: los derechos de propiedad industrial, los de conocimientos técnicos, los derechos de autor y los derechos afines;
- i) «conocimientos técnicos»: 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 sustancialidad;
- j) «comprador»: 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;
- k) «cliente del comprador»: empresa que no es parte del acuerdo que compra los bienes o servicios contractuales a un comprador parte del acuerdo;
- l) «ventas activas»: todas las formas de venta distintas de las pasivas, incluidas las dirigidas activamente a los clientes mediante visitas, cartas, correos electrónicos, llamadas u otros medios de comunicación directa o mediante publicidad y promoción específicas, fuera de línea o en línea, por ejemplo mediante medios impresos o digitales, incluidos los medios de comunicación en línea, las herramientas de comparación de precios o la publicidad en motores de búsqueda dirigida a clientes en territorios específicos o a grupos de clientes específicos; ofrecer en un sitio web opciones lingüísticas diferentes de las utilizadas habitualmente en el territorio en el que está establecido el distribuidor constituye normalmente una venta activa; del mismo modo, ofrecer un sitio web con un nombre de dominio correspondiente a un territorio distinto de aquel en el que está establecido el distribuidor constituye una venta activa;
- m) «ventas pasivas»: ventas en respuesta a peticiones no solicitadas de clientes individuales, incluida la entrega de bienes o servicios a dichos clientes sin haber iniciado la venta a través de publicidad dirigida activamente al grupo de clientes o territorio concretos, y la participación en la contratación pública;
- n) «restricción de las ventas activas o pasivas»: restricción de las ventas activas en el sentido del artículo 1, letra l), o de las ventas pasivas en el sentido del artículo 1, letra m). Por lo que se refiere a la venta de bienes y servicios en línea, una restricción que, directa o indirectamente, por sí sola o en combinación con otros factores, tenga por objeto impedir que los compradores o sus clientes utilicen efectivamente Internet para vender sus bienes o servicios en línea o que utilicen efectivamente uno o varios canales de publicidad en línea es una restricción de las ventas activas o pasivas, que, directa o indirectamente, por sí sola o en combinación con otros factores controlados por cualquiera de las partes, tiene por objeto restringir el territorio en el que los compradores pueden vender los bienes o servicios contractuales o el grupo de clientes al que pueden venderlos o, en el caso de la distribución selectiva, restringir las ventas activas o pasivas a los usuarios finales por parte de los miembros del sistema de distribución selectiva que operan en el nivel de comercio al por menor.

2. A efectos del presente Reglamento, los términos «empresa», «proveedor» y «comprador» incluirán sus respectivas empresas vinculadas.

«Empresas vinculadas»:

- a) las empresas en las que una de las empresas participantes tenga, directa o indirectamente:
 - i) el poder de ejercer más de la mitad de los derechos de voto, o
 - ii) la facultad de designar a 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
 - iii) el 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 de las contempladas en la letra b) disponga, directa o indirectamente, de 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 poderes enumerados en la letra a) sean compartidos por:
 - 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 será aplicable 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 un miembro individual, o entre dicha asociación y un proveedor individual, únicamente cuando todos sus miembros sean minoristas y ningún miembro individual de la asociación, junto con sus empresas vinculadas, tenga un volumen de negocios total superior a 50 millones EUR 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 e industrial, 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, la exención prevista en el apartado 1 se aplicará a todos los aspectos de un acuerdo vertical no recíproco suscrito entre empresas competidoras cuando:
 - a) el proveedor sea un fabricante, mayorista o importador y un distribuidor de bienes, y el comprador sea un distribuidor y no una empresa competidora en los niveles de fabricación, mayorista o de importación y su cuota de mercado agregada en el mercado de referencia en el nivel minorista no exceda del [10]%; o
 - b) el proveedor sea un prestador de servicios en distintos niveles de actividad comercial y el comprador suministre sus servicios en el nivel minorista y no sea una empresa competidora en el nivel comercial en el que compra los servicios contractuales, y su cuota de mercado agregada en el mercado de referencia en el nivel minorista no exceda del [10]%.
5. Si el proveedor y el comprador competidores a que se refiere el artículo 2, apartado 4, letras a) o b) tienen una cuota de mercado agregada superior al [10]% en el mercado de referencia en el nivel minorista pero no supera los umbrales de cuota de mercado del artículo 3, se aplicará la exención prevista en el apartado 1, excepto en el caso de cualquier intercambio de información entre las partes, que deberá evaluarse con arreglo a las normas aplicables a los acuerdos horizontales.
6. Las excepciones previstas en el artículo 2, apartado 4, letras a) y b) y en el artículo 2, apartado 5, no se aplicarán 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 restringir la competencia entre el proveedor y el comprador competidores.
7. Las excepciones previstas en el artículo 2, apartado 4, letras a) y b), no se aplicarán cuando el proveedor de servicios de intermediación en línea que también venda bienes o servicios en competencia con empresas para las que provee servicios de intermediación en línea suscriba un acuerdo vertical no recíproco con dichas empresas competidoras.
8. El presente Reglamento no se aplicará a los acuerdos verticales cuyo objeto entre dentro del ámbito de aplicación de cualquier otro Reglamento de exención por categorías, a menos que dicho Reglamento disponga 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 que es parte del acuerdo y venda los bienes o servicios contractuales a otra empresa que también es parte del acuerdo, la cuota de mercado de la primera empresa en su calidad de comprador y de proveedor deberá respetar el umbral de cuota de mercado previsto en dicho apartado para que pueda aplicarse la exención prevista en el artículo 2.

Artículo 4

Restricciones que conllevan la retirada del 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 estos no equivalgan a un precio de venta fijo o mínimo como resultado de presiones o incentivos procedentes de cualquiera de las partes;
- b) cuando el proveedor gestione un sistema de distribución exclusiva, la restricción del territorio en el que, o de los grupos de clientes a los que, uno o un número limitado de compradores, a los que se hayan asignado un territorio o un grupo de clientes exclusivo, puedan vender activa o pasivamente los bienes o servicios contractuales, excepto:
 - i) la restricción de las ventas activas por parte del distribuidor exclusivo, o del distribuidor exclusivo y sus clientes que hayan celebrado un acuerdo de distribución con el proveedor o con una parte a la que el proveedor haya otorgado derechos de distribución en un territorio o a un grupo de clientes reservados al proveedor o asignados por el proveedor exclusivamente a un comprador o a un número limitado de compradores;
 - ii) la restricción de las ventas activas o pasivas por parte del distribuidor exclusivo, o del distribuidor exclusivo y sus clientes, a distribuidores no autorizados situados en otro territorio en el que el proveedor gestione un sistema de distribución selectiva para los bienes o servicios contractuales;
 - iii) la restricción del lugar de establecimiento del distribuidor exclusivo;
 - iv) la restricción de las ventas activas o pasivas a los usuarios finales por parte de un distribuidor exclusivo que opere en el nivel del comercio al por mayor;
 - v) la restricción de la facultad del distribuidor exclusivo de vender activa o pasivamente componentes, suministrados con el fin de su incorporación a un producto, a clientes que tengan intención de usarlos para fabricar el mismo tipo de bienes que el proveedor;
- c) cuando el proveedor gestione un sistema de distribución selectiva:

- i) la restricción del territorio en el que, o de los grupos de clientes a los que, los miembros del sistema de distribución selectiva pueden vender activa o pasivamente los bienes o servicios contractuales, excepto:
 - la restricción de las ventas activas por parte de los miembros del sistema de distribución exclusiva, o de los miembros del sistema de distribución exclusiva y sus clientes que hayan celebrado un acuerdo de distribución con el proveedor o con una parte a la que el proveedor haya otorgado derechos de distribución en otro territorio o a un grupo de clientes reservados al proveedor o asignados por el proveedor exclusivamente a un comprador o a un número limitado de compradores;
 - la restricción de las ventas activas o pasivas por parte de los miembros del sistema de distribución selectiva o sus clientes a distribuidores no autorizados situados en el territorio en el que se gestiona el sistema de distribución selectiva;
 - la restricción del lugar de establecimiento de los miembros del sistema de distribución selectiva;
 - la restricción de las ventas activas o pasivas a los usuarios finales por parte de los miembros del sistema de distribución selectiva que operen al nivel de comercio mayorista;
 - la restricción de la facultad de vender activa o pasivamente componentes suministrados con el fin de su incorporación a un producto, a clientes que tengan intención de usarlos para fabricar el mismo tipo de bienes que el proveedor;
 - ii) la restricción de los suministros cruzados entre los miembros del sistema de distribución selectiva que operen en el mismo o en diferentes niveles comerciales;
 - iii) la restricción de las ventas activas o pasivas a los usuarios finales por parte de los miembros del sistema de distribución selectiva que operen en el nivel de comercio minorista, excepto en la situación prevista en el artículo 4, letra c), inciso i), primer guion;
- d) cuando el proveedor no gestione ni un sistema de distribución exclusiva ni un sistema de distribución selectiva, la restricción del territorio en el que, o del grupo de clientes al que, un comprador pueda vender activa o pasivamente los bienes o servicios contractuales, excepto:
- i) la restricción de las ventas activas por parte del comprador, o del comprador y sus clientes que hayan celebrado un acuerdo de distribución con el proveedor o con una parte a la que el proveedor haya otorgado derechos de distribución en un territorio o a un grupo de clientes reservados al proveedor o asignados por el proveedor exclusivamente a un comprador o a un número limitado de compradores;
 - ii) la restricción de las ventas activas o pasivas por parte del comprador o de sus clientes, a distribuidores no autorizados situados en un territorio en el que el proveedor gestione un sistema de distribución selectiva para los bienes o servicios contractuales;

- iii) la restricción del lugar de establecimiento del comprador;
 - iv) la restricción de las ventas activas o pasivas a los usuarios finales por parte de un comprador que opere en el nivel del comercio al por mayor;
 - v) la restricción de la facultad del comprador de vender activa o pasivamente componentes suministrados con el fin de su incorporación a un producto, a clientes que tengan intención de usarlos para fabricar el mismo tipo de bienes que el proveedor;
- 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, a mayoristas o a 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 obligación, 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;
 - d) cualquier obligación, directa o indirecta, que impida al comprador de servicios de intermediación en línea ofrecer, vender o revender bienes o servicios a los usuarios finales en condiciones más favorables utilizando servicios de intermediación en línea competidores.
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 obligación 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) la obligación 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 obligación 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 por tiempo indefinido, 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 n.º 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 cuota 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 calcularán 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 posteriormente, 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) 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 el volumen de negocio realizado durante el ejercicio

financiero previo por la correspondiente parte del acuerdo vertical y el volumen de negocio realizado por sus empresas vinculadas con respecto a todos los bienes y servicios, excluidos todos 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

Período transitorio

La prohibición establecida en el artículo 101, apartado 1, del Tratado no se aplicará durante el período comprendido entre el 1 junio de 2022 y el 31 mayo de 2023 a los acuerdos ya vigentes el 31 mayo de 2022 que no cumplan los requisitos para la exención establecidos en el presente Reglamento, pero que el 31 mayo de 2022 sí cumplían las condiciones establecidas en el Reglamento (CEE) n.º 2010/330.

Artículo 10

Período de vigencia

El presente Reglamento entrará en vigor el 1 de junio de 2022.

El presente Reglamento expirará el 31 de mayo de 2034.

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

Hecho en Bruselas, [...]

Por la Comisión

La Presidenta

[...]