

Noticias jurídicas más relevantes para el sector de productos de consumo

Febrero 2017



Editorial

En este número analizamos de manera muy sucinta algunas de las noticias más relevantes para el sector FMCG en el ámbito del derecho de la competencia de los últimos meses: desde el tratamiento siempre complicado de las restricciones al comercio online [tres nuevos expedientes incoados por la Comisión Europea a raíz del informe preliminar del año pasado], hasta las más recientes vicisitudes en el eterno conflicto entre fabricantes y distribuidores [el tema de las alianzas de compra sigue dando mucho de que hablar], pasando por las novedades en materia de fijación de precio de reventa [con la publicación de una interesante guía por parte de la autoridad alemana] los beneficios de los programas de cumplimiento [destacando un caso italiano en el que se ha reconocido como atenuante].



Confiamos que sea de su interés y nos ponemos a su disposición para cualquier duda que pueda tener.

El equipo de Productos de Consumo de Marimón Abogados



Comercio Online

La Comisión Europea ha abierto tres investigaciones sobre posibles restricciones injustificadas que afectan al comercio electrónico

Según una [nota de prensa](#) de 02.02.17, la autoridad ha abierto tres investigaciones sobre posibles restricciones injustificadas al comercio electrónico que afectan a los sectores de electrónica de consumo, videojuegos y hoteles.

Respecto de los productos de consumo, la investigación afecta a los fabricantes Asus, Denon & Marantz, Philips y Pioneer, y se centra en las restricciones impuestas a los distribuidores online a la hora de fijar sus precios de reventa, agravadas por el uso generalizado de determinado software que permite la adaptación automática a los precios de la competencia¹.

Parece que la investigación sectorial de la Comisión sobre las restricciones al comercio electrónico comienza a dar sus frutos.



El informe preliminar de la Comisión sobre las restricciones al comercio online

El pasado mes de septiembre se presentó el Informe preliminar de la Comisión con los resultados de la intensa investigación realizada. El informe contiene interesantes valoraciones sobre el impacto del desarrollo del comercio electrónico para los fabricantes de productos de consumo, y muy especialmente, para todos los fabricantes interesados en los sistemas de distribución selectiva, que son quienes más han sufrido últimamente las actuaciones de las autoridades de competencia en este campo.

En efecto, sobre la base de los datos de mercado obtenidos, se revisan planteamientos como la prohibición de venta a través de *marketplaces* como Amazon o eBay; la obligación de tener una tienda física antes de poder comercializar online; las restricciones en el uso de comparadores de precios²; o los riesgos (y ventajas) de la fijación de precios de reventa; y se llegan a conclusiones que ponen un poco de orden ante la multiplicación de decisiones no siempre congruentes de las autoridades nacionales europeas.

¹ Las investigaciones sobre videojuegos tienen que ver con prácticas de geo-bloqueo [impedir el acceso por razón del país de residencia] mientras que las referidas a hoteles tratan sobre los mecanismos de discriminación en función de la localización del cliente.

² Vid. [aquí](#) un reciente caso resuelto por la CMA en Reino Unido.

Más sobre la fijación del precio de reventa



El *Bundeskartellamt* alemán acaba de publicar un [documento](#) en el que condensa lo aprendido en los múltiples casos sobre fijación del precio de reventa que ha resuelto desde que iniciara una investigación general en el sector de los productos de gran consumo en Alemania en enero de 2010, y que le ha llevado a imponer un total de 260 millones de euros a 27 empresas entre fabricantes y distribuidores por fijación vertical de precios, sobre todo en los sectores de los dulces, el café y la cerveza ([aquí](#)).

El documento explica de una manera didáctica las precauciones que fabricantes y distribuidores de FMCG deben adoptar para evitar ser acusadas de un acuerdo ilegal sobre precios, por lo que recomendamos que se incorpore a las formaciones de los programas de *compliance* en materia de competencia³.

Los beneficios del *compliance*



El 19.01.17 la autoridad italiana de la competencia adoptó una [decisión](#) sobre restricciones en los mercados de terapias respiratorias en la que reconoce la importancia de actualizar el programa de cumplimiento en materia de competencia para conseguir beneficiarse de una reducción de la multa (como atenuante).

En este caso, tres de las empresas habían actualizado sus programas en 2016 y habían llevado a cabo sesiones de formación a los comerciales y senior managers para aumentar la sensibilidad hacia estos temas. Así, según las directrices de 2014, la autoridad acordó una reducción del 5% en el importe de la multa.

Todo esto nos recuerda la postura similar adoptada por la CNMC en el caso de Mudanzas Internacionales, en el que por primera vez accede a reducir la multa en un 5% al considerar estos programas como una circunstancia atenuante. Ver [aquí](#).

³ Pese a ser considerada como una infracción clara de la normativa de competencia por la mayoría de las autoridades europeas, siguen siendo frecuentes los casos resueltos sobre prohibición de fijación del precio de reventa: además de los expedientes resueltos por el *Bundeskartellamt* en el sector de la alimentación o de los muebles ([aquí](#)), ver también [aquí](#) el caso inglés en el sector de la iluminación; o [aquí](#) el caso francés de las bolas de petanca.

Más sobre las relaciones entre fabricantes y distribuidores



Finalmente, sigue el debate sobre las relaciones entre fabricantes y distribuidores, el poder de compra, las prácticas comerciales desleales, la regulación de la cadena, etc.

A nivel europeo, la Comisión Europea está actualmente revisando las conclusiones alcanzadas sobre el poder de compra de los distribuidores, el crecimiento de la MDD y, sobre todo, las alianzas de compras nacionales e internacionales para ver si, tras los últimos desarrollos (vid. los casos de Francia en 2014), están dañando la competencia en el sector alimentario (en precios y/o en innovación). Ver [aquí](#).

Precisamente en relación con Francia queremos destacar el [informe](#) del pasado 15.12.16 sobre los efectos de la Ley de Modernización Económica (LME) de 2008, que cambiaba las reglas de negociación entre fabricantes y distribuidores en Francia, y de los acuerdos de compra conjunta entre las principales enseñas de distribución de 2014, y que contiene un interesante repaso de toda la literatura económica sobre estas cuestiones: estrategias de negociación, posibilidad de discriminar entre clientes, venta a pérdida, poder de mercado vs. poder de compra, barreras de entrada urbanísticas, etc. Sobre los acuerdos de compra conjunta, el estudio encargado por el Ministro de Economía recomienda revisar las conclusiones de la autoridad de competencia francesa en su informe de 2015 pues, en su opinión, no habrían tenido en cuenta algunos efectos restrictivos como la complejidad de la negociación de precios y la relevancia de los descuentos fuera de factura que, cuanto menos, dificultan la repercusión automática en beneficio de los consumidores de las rebajas de precios obtenidas de los proveedores gracias al mayor poder de compra, así como los riesgos de los intercambios de información y los incentivos a la coordinación aguas abajo -lo que quiso atacar la LME-, etc.⁴.

En sentido similar, también cabe citar la [Decisión](#) de 02.02.17 de la autoridad francesa con ocasión de la concentración entre Metro y Colruyt, en la que por primera vez se tiene en cuenta, para analizar los efectos en el mercado de aprovisionamiento, el impacto de las alianzas de compras entre distintos distribuidores.

En cuanto a España, al margen del impulso reciente al Código de Buenas Prácticas Mercantiles (al que ya se han adherido un número significativo de empresas y asociaciones y que por fin se ha publicado -ver [aquí](#)-), poco se sabe de los expedientes sobre la alianza entre Día y Eroski ante la AICA o la CNMC -más allá de que, en este último caso, la decisión de archivo ha sido recurrida ante la Audiencia Nacional-.

⁴ Por lo demás, la situación en Francia entre fabricantes y distribuidores parece complicada, como se deduce del [comunicado](#) emitido por los Ministros de Economía y de Agricultura sobre la reunión mantenida con proveedores y distribuidores, para hacer frente conjuntamente al problema del aumento de precio de las materias primas.

Noticias jurídicas más relevantes para el sector de productos de consumo

Febrero 2017



Marimón Abogados es un despacho fundado en 1931 que ofrece servicios legales en todas las áreas del Derecho y que cuenta con oficinas en Barcelona, Madrid y Sevilla. Nuestro despacho se ha adaptado a los cambios que se han ido produciendo en el mercado mediante la mejora constante de sus servicios y la ampliación de sus ramas de actividad, creando departamentos especializados que cuentan con una dilatada experiencia de acompañamiento a nuestros clientes en su actividad diaria.

- Administrativo y regulatorio
- Concursal
- Fiscal
- Laboral
- Penal
- IP & IT
- Competencia
- Financiero
- Inmobiliario
- Mercantil y societario
- Procesal
- Urbanismo & Medio Ambiente

Italian Desk

French Desk

German Desk

Portuguese Desk

Para cualquier aclaración o comentario sobre el contenido de esta alerta pueden contactar con:

- Diego Crespo (Competencia & Distribución)
dcrespo@marimon-abogados.com
- Luis Marimón (Derecho Mercantil & Propiedad industrial)
[lmarimon@marimon-abogados.com](mailto:lmарimon@marimon-abogados.com)
- Nathalie Klefisch (Derecho Público & Consumo)
klefisch@marimon-abogados.com
- Anahita Tarrega (Mercantil & Distribución)
tarrega@marimon-abogados.com

Este documento es una recopilación de información jurídica elaborada por Marimón Abogados. La información que se incluye en el mismo no constituye asesoramiento jurídico alguno. Los derechos de propiedad intelectual sobre este documento son titularidad de Marimón Abogados. Queda prohibida la reproducción en cualquier medio, la distribución, la cesión y cualquier otro tipo de utilización de este documento, ya sea en su totalidad, ya sea de forma extracta, sin la previa autorización de Marimón Abogados.