

Bruselas, 10.5.2022
C(2022) 3015 final

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

de 10.5.2022

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)

{SEC(2022) 198 final} - {SWD(2022) 139 final} - {SWD(2022) 140 final}

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

de 10.5.2022

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 nº 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 verticales y prácticas concertadas¹, y, en particular, su artículo 1,

Previo publicación del proyecto del presente Reglamento²,

Previo consulta al Comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y de 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 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 (CE) nº 330/2010³ de la Comisión define una categoría de acuerdos verticales que, a juicio de la Comisión, cumplen por lo general las condiciones previstas en el artículo 101, apartado 3, del Tratado. La experiencia adquirida con la aplicación del Reglamento (UE) nº 330/2010, que expira el 31 de mayo de 2022, ha sido globalmente positiva, como muestra la evaluación de dicho Reglamento. Teniendo en cuenta esta experiencia y la evolución del mercado, como el crecimiento del comercio electrónico, y los nuevos tipos de acuerdos verticales o los tipos de acuerdos verticales más frecuentemente utilizados, procede adoptar un nuevo reglamento de exención por categorías.
- (3) La categoría de acuerdos que puede considerarse 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 explotación de derechos de

¹ DO 36 de 6.3.1965.

² DO C 359 de 7.9.2021, p. 1.

³ 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 (DO L 102 de 23.4.2010, p. 1).

propiedad intelectual. Debe entenderse que el término «acuerdos verticales» incluye 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 en el que operan 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 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, en particular, 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) 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 plataformas en línea permiten hacer negocios de nuevas formas, algunas de las cuales no son fáciles de clasificar utilizando conceptos asociados a los acuerdos verticales de la economía tradicional. En particular, los servicios de intermediación en línea permiten a las empresas ofrecer bienes o servicios a otras empresas o a los consumidores finales con el fin de facilitar el inicio de transacciones directas entre empresas o entre empresas y consumidores finales. Los acuerdos relativos a la prestación de servicios de intermediación en línea son acuerdos verticales y, por tanto, deben poder beneficiarse de la exención por categorías establecida en el presente Reglamento, con arreglo a las condiciones establecidas en él.

- (11) La definición de servicios de intermediación en línea utilizada en el Reglamento (UE) 2019/1150 del Parlamento Europeo y del Consejo⁴ debe adaptarse a efectos del presente Reglamento. En particular, para reflejar el ámbito de aplicación del artículo 101 del Tratado, la definición utilizada en el presente Reglamento debe referirse a las empresas. También debe incluir los servicios de intermediación en línea que faciliten el inicio de las transacciones directas entre empresas, así como aquellos que faciliten el inicio de las transacciones directas entre empresas y consumidores finales.
- (12) La distribución dual se refiere a una situación en la que un proveedor vende bienes o servicios no solo a nivel ascendente, sino también en sentido descendente, compitiendo así con sus distribuidores independientes. En tal caso, en ausencia de restricciones especialmente graves, y siempre que el comprador no compita con el proveedor en el nivel ascendente, el impacto negativo potencial del acuerdo vertical en la relación competitiva entre el proveedor y el comprador a nivel descendente es menos importante que el impacto positivo potencial del acuerdo vertical sobre la competencia en general a nivel ascendente o descendente. Por consiguiente, han de quedar exentos en virtud del presente Reglamento los acuerdos verticales celebrados en dichas situaciones de distribución dual.
- (13) El intercambio de información entre un proveedor y un comprador puede contribuir a los efectos favorables a la competencia de los acuerdos verticales, en particular a la optimización de los procesos de producción y distribución. Sin embargo, en la distribución dual, el intercambio de determinados tipos de información puede plantear problemas horizontales. Por consiguiente, solo ha de quedar exento del presente Reglamento el intercambio de información entre un proveedor y un comprador en una situación de distribución dual cuando el intercambio de información esté directamente relacionado con la aplicación del acuerdo vertical y sea necesario para mejorar la producción o distribución de los bienes o servicios contractuales.
- (14) La justificación de la exención de los acuerdos verticales en situaciones de distribución dual no se aplica a los acuerdos verticales relativos a la prestación de servicios de intermediación en línea en los que el proveedor de los servicios de intermediación en línea es también una empresa competidora en el mercado de referencia para la venta de los bienes o servicios intermediados. Los proveedores de servicios de intermediación en línea que tengan tal función híbrida pueden tener la capacidad y el incentivo para influir en el resultado de la competencia en el mercado pertinente de la venta de los bienes o servicios intermediados. Por consiguiente, dichos acuerdos verticales no han de quedar exentos en virtud del presente Reglamento.
- (15) 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, el beneficio de la exención por categorías establecida por el presente Reglamento no debe aplicarse a 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, incluido impedir el uso efectivo de internet para la venta o determinadas restricciones de la publicidad en línea. En consecuencia, las restricciones de las ventas

⁴ Reglamento (UE) 2019/1150 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, sobre el fomento de la equidad y la transparencia para los usuarios profesionales de servicios de intermediación en línea (DO L 186 de 11.7.2019, p. 57).

en línea y de la publicidad en línea deben beneficiarse de la exención por categorías establecida en el presente Reglamento, siempre que no tengan por objeto, directa o indirectamente, de forma aislada o en combinación con otros factores controlados por las partes, impedir el uso efectivo de internet por parte del comprador o de sus clientes para vender los bienes o servicios contractuales a territorios o clientes concretos, o impedir el uso de un canal de publicidad en línea en su totalidad, como los servicios de comparación de precios o la publicidad en los motores de búsqueda. Por ejemplo, las restricciones de las ventas en línea no deben beneficiarse de la exención por categorías establecida en el presente Reglamento cuando su objetivo sea reducir significativamente el volumen agregado de las ventas en línea de los bienes o servicios contractuales en el mercado de referencia o la posibilidad de que los consumidores compren los bienes o servicios contractuales en línea. La calificación de una restricción como especialmente grave en el sentido del artículo 4, letra e), puede tener en cuenta el contenido y el contexto de la restricción, pero no debe depender de las circunstancias específicas del mercado ni de las características individuales de las partes.

- (16) No han de quedar exentas del presente Reglamento las restricciones respecto de las cuales no pueda suponerse con suficiente certeza que cumplen las condiciones del artículo 101, apartado 3, del Tratado. En particular, a fin de garantizar el acceso e 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 cuya duración no sobrepase los cinco años. Las obligaciones que provoquen que los miembros de un sistema de distribución selectiva no vendan las marcas de determinados proveedores competidores también deben ser excluidas del beneficio del presente Reglamento. El beneficio del presente Reglamento no debe aplicarse a las obligaciones de paridad minorista 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 competidores de intermediación en línea.
- (17) 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 bienes o servicios en cuestión.
- (18) De conformidad con el artículo 29, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo⁵, la Comisión podrá retirar el beneficio de exención prevista en el presente Reglamento si comprueba que, en un determinado caso, un acuerdo al que se aplica la exención por categorías establecida por el 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 cuando se cumplan las condiciones del artículo 29, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1/2003.
- (19) Cuando la Comisión o la autoridad de competencia de un Estado miembro retire el beneficio de la exención prevista en el presente Reglamento, tendrá la carga de probar que el acuerdo vertical en cuestión entra en el ámbito de aplicación del artículo 101,

⁵ Reglamento (CE) n° 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 Tratado (DO L 1 de 4.1.2003, p. 1).

apartado 1, del Tratado, y que el acuerdo no cumple al menos una de las cuatro condiciones del artículo 101, apartado 3, del Tratado.

- (20) A la hora de determinar si se debe retirar el beneficio de la exención prevista en el presente Reglamento de conformidad con el artículo 29 del Reglamento (CE) nº 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. Estos efectos acumulativos pueden producirse, en particular, en el caso de la distribución exclusiva, el suministro exclusivo, la distribución selectiva, las obligaciones de paridad o las cláusulas de no competencia.
- (21) A fin de reforzar la supervisión de las redes paralelas de acuerdos verticales que tengan similares efectos contrarios a la competencia y que abarquen más del 50 % de un mercado determinado, 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

1. A efectos del presente Reglamento, se entenderá por:
- a) «acuerdo vertical»: acuerdo o práctica concertada 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, de forma realista y no solo como posibilidad meramente teórica, en un breve periodo de tiempo, realizar las inversiones adicionales necesarias o sufragar otros costes necesarios para penetrar en el mercado de referencia;
 - d) «proveedor»: incluye a las empresas que prestan servicios de intermediación en línea;
 - e) «servicios de intermediación en línea»: 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 Consejo⁶ que permiten a las empresas ofrecer bienes o servicios:
 - i) a otras empresas, con el fin de facilitar el inicio de transacciones directas entre dichas empresas; o

⁶ Directiva (UE) 2015/1535 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de septiembre de 2015, por la que se establece un procedimiento de información en materia de reglamentaciones técnicas y de reglas relativas a los servicios de la sociedad de la información ([DO L 241 de 17.9.2015, p. 1](#)).

- ii) a los consumidores finales, con el fin de facilitar el inicio de transacciones directas entre dichas empresas y los consumidores finales;
- con independencia de que las operaciones se lleven o no a cabo y del lugar en que lo hagan;
- f) «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;
- g) «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;
- h) «sistema de distribución exclusiva»: un sistema de distribución en el que el proveedor se reserva un territorio o grupo de clientes exclusivamente a sí mismo o a un máximo de cinco compradores, y restringe la venta activa en el territorio exclusivo o al grupo exclusivo de clientes para el resto de sus compradores;
- i) «derechos de propiedad intelectual»: los derechos de propiedad industrial, los conocimientos técnicos, los derechos de autor y derechos afines;
- j) «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 substancialidad;
- k) «comprador»: incluye a las empresas que, con arreglo a un acuerdo al que se aplique el artículo 101, apartado 1, del Tratado, vendan bienes o servicios por cuenta de otra empresa;
- l) «ventas activas»: dirigirse activamente a clientes mediante visitas, cartas, correos electrónicos, llamadas u otros medios de comunicación directa o a través de publicidad y promoción personalizadas, fuera de línea o en línea, por ejemplo mediante medios de comunicación impresos o digitales, incluidos los medios en línea, servicios de comparación de precios o publicidad en motores de búsqueda dirigidos a clientes de determinados territorios o grupos de clientes, operar un sitio web con un dominio de primer nivel correspondiente a territorios concretos, u ofrecer en un sitio web lenguas de uso común en determinados territorios, cuando dichas lenguas sean diferentes de las

utilizadas habitualmente en el territorio en el que esté establecido el comprador;

- m) «ventas pasivas»: ventas en respuesta a peticiones no solicitadas de clientes individuales, incluida la entrega de bienes o servicios al cliente, siempre y cuando no se haya iniciado la venta mediante la publicidad activa dirigida al cliente, grupo de clientes o territorio concretos, e incluyendo las ventas resultantes de la participación en procedimientos de contratación pública o que respondan a invitaciones privadas de licitación.

- 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 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; o
- 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); o
- 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); o
- 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); o
- 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 celebrados entre una asociación de empresas y un miembro individual, o entre dicha asociación

y un proveedor individual, únicamente cuando todos los miembros de la asociación sean minoristas de bienes y ningún miembro individual de la asociación, junto con sus empresas vinculadas, tenga un volumen de negocios total 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 a la explotación 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 celebrados entre empresas competidoras. No obstante, la exención se aplicará cuando empresas competidoras suscriban un acuerdo vertical no recíproco y se cumpla una de las siguientes condiciones:
 - a) el proveedor opera ascendente como fabricante, importador o mayorista y a nivel descendente como importador, mayorista o minorista de bienes, mientras que el comprador es importador, mayorista o minorista a nivel descendente y no una empresa competidora en el nivel ascendente en el que compra los bienes contractuales; o
 - b) el proveedor es un prestador de servicios en distintos niveles de actividad comercial y el comprador suministra sus servicios en el nivel minorista y no es una empresa competidora en el nivel comercial en el que compra los servicios contractuales.
5. Las exenciones establecidas en el apartado 4, letras a) y b), no se aplicarán a los intercambios de información entre el proveedor y el comprador que no estén directamente relacionados con la aplicación del acuerdo vertical o que no sean necesarios para mejorar la producción o la distribución de los bienes o servicios contractuales, o que no cumplan ninguno de estos dos requisitos.
6. Las exenciones establecidas en el apartado 4, letras a) y b), no se aplican a los acuerdos verticales relativos a la prestación de servicios de intermediación en línea en los que el proveedor de los servicios de intermediación en línea sea una empresa competidora en el mercado de referencia para la venta de los bienes o servicios intermediados.
7. 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 cuota del mercado del proveedor no supere el 30 % del mercado de referencia en el que vende los bienes o servicios contractuales y que la cuota 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 también parte del acuerdo, para que se pueda aplicar la exención prevista en el artículo 2, 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.

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 éstos no equivalgan a establecer un precio de venta fijo o mínimo como resultado de presiones o incentivos procedentes de cualquiera de las partes;
- b) cuando el proveedor opere un sistema de distribución exclusiva, la restricción del territorio en el que, o de los clientes a los que, el distribuidor exclusivo pueda vender activa o pasivamente los bienes o servicios contractuales, excepto:
 - i) la restricción de las ventas activas del distribuidor exclusivo y sus clientes directos en un territorio o a un grupo de clientes reservado al proveedor o asignado por el proveedor exclusivamente a un máximo de otros cinco distribuidores exclusivos;
 - ii) la restricción de las ventas activas o pasivas del distribuidor exclusivo y sus clientes a distribuidores no autorizados situados en un territorio en el que el proveedor gestione un sistema de distribución selectiva de los bienes o servicios contractuales;
 - iii) la restricción del lugar de establecimiento del distribuidor exclusivo;
 - iv) la restricción de ventas activas o pasivas a usuarios finales por un distribuidor exclusivo que opere a 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) en el caso de que el proveedor opere un sistema de distribución selectiva,
 - i) la restricción del territorio en el que, o de los clientes a los que, los miembros del sistema de distribución selectiva pueden vender activa o pasivamente los bienes o servicios contractuales, excepto:
 - 1) la restricción de las ventas activas por parte de los miembros del sistema de distribución selectiva y de sus clientes directos en un territorio o a un grupo de clientes reservado al proveedor o asignado por el proveedor exclusivamente a un máximo de cinco distribuidores exclusivos;
 - 2) la restricción de las ventas activas o pasivas por parte de los miembros del sistema de distribución selectiva y de sus clientes a distribuidores no autorizados situados en el territorio en el que opera el sistema de distribución selectiva;
 - 3) la restricción del lugar de establecimiento de los miembros del sistema de distribución selectiva;
 - 4) 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 al por mayor;
 - 5) 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 al nivel de comercio minorista, sin perjuicio de lo dispuesto en los puntos(c)(i)(1) y (3);
- d) cuando el proveedor no opere ni un sistema de distribución exclusiva ni un sistema de distribución selectiva, la restricción del territorio en el que, o de los clientes a los que, el comprador pueda vender activa o pasivamente los bienes o servicios contractuales, excepto:
 - i) la restricción de las ventas activas por parte del comprador y de sus clientes directos en un territorio o a un grupo de clientes reservado al proveedor o asignado por el proveedor exclusivamente a un máximo de cinco distribuidores exclusivos;
 - ii) la restricción de las ventas activas o pasivas por parte del comprador y de sus clientes a distribuidores no autorizados situados en un territorio en el que el proveedor gestione un sistema de distribución selectiva de los bienes o servicios contractuales;
 - iii) la restricción del lugar de establecimiento del comprador;
 - iv) la restricción de ventas activas o pasivas a usuarios finales por un comprador que opere a 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 fabrica el proveedor;

- e) impedir el uso efectivo de internet por parte del comprador o de sus clientes para vender los bienes o servicios contractuales, ya que restringe el territorio en el que, o los clientes a los que, pueden venderse los bienes o servicios contractuales en el sentido de las letras b), c) o d), sin perjuicio de la posibilidad de imponer al comprador:
 - i) otras restricciones de la venta en línea; o
 - ii) restricciones de la publicidad en línea que no tengan por objeto impedir el uso de un canal de publicidad en su totalidad;
- f) la restricción acordada entre un proveedor de componentes y un comprador que incorpora estos componentes a otros productos, que limite la capacidad del proveedor de vender esos componentes como recambios 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 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;
 - 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 mediante servicios competidores de intermediación en línea.
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 se hayan hecho públicos.

Artículo 6

Retirada en casos individuales

1. La Comisión podrá retirar el beneficio del presente Reglamento, de conformidad con el artículo 29, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 1/2003, cuando considere en un caso particular que un acuerdo vertical al que se aplique la exención prevista en el artículo 2 del presente Reglamento tiene, no obstante, efectos incompatibles con el artículo 101, apartado 3, del Tratado. Tales efectos se pueden dar, por ejemplo, cuando el mercado de referencia para la prestación de servicios de intermediación en línea esté muy concentrado y la competencia entre los proveedores de dichos servicios esté restringida por el efecto acumulativo de redes paralelas de acuerdos similares que limiten a los compradores de los servicios de intermediación en línea la oferta, venta o reventa de bienes o servicios a los usuarios finales en condiciones más favorables en sus canales de venta directa.
2. La autoridad de competencia de un Estado miembro podrá retirar el beneficio de la aplicación del presente Reglamento cuando se cumplan las condiciones del artículo 29, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1/2003.

Artículo 7

No aplicación del Reglamento

Con arreglo al artículo 1 bis del Reglamento n° 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 8

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 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 *a posteriori* por encima de dicho nivel, 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, párrafo segundo, letra e), se repartirá por igual entre las empresas titulares de los derechos o facultades enumerados en la letra a) de dicho párrafo.

Artículo 9

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 10

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 en dicha fecha sí cumplieran las condiciones establecidas en el Reglamento (UE) n° 330/2010.

Artículo 11

Período de vigencia

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

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, el 10.5.2022

Por la Comisión
La Presidenta
Ursula VON DER LEYEN