

SENTENCIA COTY: ACUERDOS DE DISTRIBUCIÓN SELECTIVA Y RESTRICCIÓN DE VENTAS EN PLATAFORMAS ONLINE

En una reciente sentencia de 6 de diciembre de 2017, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (“TJUE”) acaba de dictaminar que un fabricante de productos de lujo puede prohibir a sus distribuidores selectivos vender sus productos a través de una plataforma online como Amazon. La sentencia, largamente esperada, interpreta el Reglamento 330/2010 y, aunque aclara ciertas dudas sobre el alcance de las relaciones verticales en internet, lo cierto es que también plantea cuestiones nuevas.

Antecedentes

Coty Germany GmbH (“Coty”) es un proveedor alemán de productos cosméticos de lujo que comercializa ciertas marcas mediante un sistema de distribución selectiva. En un sistema de distribución de esta naturaleza, los distribuidores deben ser previamente autorizados por el proveedor, que está obligado a incorporarlos a la red siempre que cumplan ciertos requisitos objetivos de calidad. En el caso objeto de análisis, Coty permitía a sus distribuidores autorizados vender los productos a través de internet a condición de que lo hicieran a través de su propio sitio web, lo que les impedía ofrecerlos y venderlos mediante plataformas de terceros o *marketplaces* tipo Amazon. Coty justificaba esta limitación en la necesidad de preservar la imagen de lujo de las marcas.

Uno de sus distribuidores autorizados, la empresa Parfümerie Akzente GmbH, vendió los productos en internet a través de Amazon, razón por la cual Coty le demandó ante un tribunal de primera instancia de Fráncfort y solicitó que se le prohibiera seguir vendiendo en dicha plataforma. El tribunal consideró que la prohibición constituía una restricción a la competencia por su objeto, que era nula de pleno derecho y, en consecuencia, resultaba inaplicable.

Coty recurrió la decisión ante el Tribunal Superior Regional Civil y Penal de Fráncfort, que decidió suspender el procedimiento y plantear al Tribunal de Justicia varias cuestiones prejudiciales. La respuesta del TJUE a dichas cuestiones prejudiciales aclara ciertas dudas que ya se habían planteado las autoridades de competencia de varios Estados miembros y que habían resuelto de forma no necesariamente coincidente. Sin embargo, la sentencia del TJUE plantea nuevas cuestiones que deberán ser resueltas en el futuro.

Análisis de la sentencia del TJUE

En primer lugar, el TJUE, en línea con su jurisprudencia tradicional, reitera que un sistema de distribución selectiva diseñado principalmente para preservar la imagen de lujo de los productos es compatible con el artículo 101.1 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (“TFUE”) a

condición de que se cumplan los criterios establecidos en la sentencia Metro (I)¹: la elección de los revendedores debe hacerse en función de criterios objetivos de carácter cualitativo, establecidos de modo uniforme respecto a todos los revendedores potenciales y aplicados de forma no discriminatoria; las propiedades del producto del que se trata deben requerir, para preservar su calidad y asegurar su uso apropiado, un sistema de distribución de ese tipo y, por último, los criterios exigidos no deben ir más allá de lo necesario.

El TJUE también clarifica que su pronunciamiento en la sentencia Pierre Fabre² no se puede interpretar en el sentido de que toda restricción de las ventas por internet en un sistema de distribución selectiva sea contraria al derecho de la competencia. A diferencia del presente caso, en Pierre Fabre el TJUE estableció que una cláusula contractual en un sistema de distribución selectiva que contenía una prohibición absoluta de vender en internet, contravenía el artículo 101.1 del TFUE. Sin embargo, en aquel caso no se estableció que la protección de una imagen de lujo no puede justificar una restricción de la competencia.

En segundo lugar, en la sentencia Coty, el TJUE establece que un sistema de distribución selectiva de productos de lujo en el que se prohíba revender productos por internet a través de plataformas de terceros, es compatible con el artículo 101.1 del TFUE, siempre que no vaya más allá de lo necesario para preservar la imagen de lujo de dichos productos. Esta prohibición permite al proveedor controlar que sus productos se venden ajustándose a ciertos criterios cualitativos. Además, al no existir una relación contractual entre el proveedor y las plataformas de terceros, Coty no podría exigir a dichas plataformas que cumplan los requisitos cualitativos que impone a los distribuidores autorizados.

Finalmente, el TJUE señala que, incluso si se considerara a efectos meramente argumentativos que la prohibición es contraria al artículo 101.1 del TFUE, ello no impediría que pudiera acogerse a la exención del artículo 101.3 del TFUE. La prohibición de vender los productos a través de plataformas de terceros no impide las ventas por internet como modo de comercialización de los productos objeto del contrato, por lo que el TJUE sugiere que, si se cumplieran los requisitos de exención automática del Reglamento 330/2010, particularmente que ambas partes tengan una cuota de mercado no superior al 30%, tal prohibición podría considerarse automáticamente autorizada. En este sentido, recuerda que una prohibición como la controvertida en el litigio no constituye una restricción de la clientela de los distribuidores, ni una restricción de las ventas pasivas.

Cuestiones abiertas derivadas de la sentencia de Coty

La sentencia Coty resuelve varias dudas relativas al alcance de la prohibición de vender en internet que el proveedor puede imponer a sus distribuidores. Sin embargo, también plantea cuestiones nuevas. Por una parte, cabe preguntarse si el pronunciamiento del TJUE es únicamente aplicable a los bienes de lujo o, por el contrario, puede también extenderse a otros productos. Por otra parte, conviene preguntarse si la facultad de prohibir ventas por internet a través de plataformas de terceros es predicable solo en un sistema de distribución selectiva o puede

¹ Asunto C-376/92 Metro SB v Cartier [1994].

² Asunto C-439/09 Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS v Président de l'Autorité de la concurrence and Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi [2011].

imponerse también en otros sistemas de distribución, especialmente en sistemas de distribución exclusiva.

En lo que respecta a la primera cuestión, es razonable entender que el pronunciamiento del TJUE no solo se aplica a productos de lujo sino a todo tipo de productos. A nuestro modo de ver, el TJUE hace una clara distinción en su sentencia respecto al alcance de sus cuatro preguntas. En las dos primeras, el TJUE analiza la repercusión que puede tener una prohibición de vender productos de lujo (y no otros productos) en una plataforma online en un sistema de distribución selectiva. En las dos últimas preguntas, en cambio, el tribunal no se centra solo en los productos de lujo sino que considera de manera general que una prohibición de ventas en una plataforma online – con independencia del tipo de producto del que se trate – no constituye una restricción por objeto del derecho de la competencia, y puede resultar automáticamente exenta al amparo del Reglamento 330/2010 si la cuota de mercado de ambos participantes en el acuerdo de distribución selectiva es inferior al 30%.

Más dudoso resulta, en cambio, que pueda entenderse sin más que la sentencia Coty es aplicable no solo a supuestos de distribución selectiva sino también a otros sistemas de distribución, como la distribución exclusiva. Por una parte, cabría interpretar que cuando el TJUE señala que la prohibición impuesta a un distribuidor de vender en plataformas online no constituye una restricción *per se* en el marco del Reglamento 330/2010 lo hace de forma genérica, sin referirse específicamente a los sistemas de distribución selectiva. No obstante, frente a esta interpretación, no puede desconocerse que el supuesto de hecho analizado por el TJUE era un sistema de distribución selectiva, por lo que extender su razonamiento a otros sistemas de distribución resulta, cuando menos, aventurado. Para evitar riesgos, habrá que esperar a que se le plantee al TJUE la cuestión en relación con otros acuerdos verticales cubiertos por la exención del Reglamento 330/2010.

Esta Nota ha sido elaborada por **Oriol Armengol** con la colaboración de **Álvaro Gómez de la Cruz**, de la práctica de Competencia.

La información contenida en esta Nota Informativa es de carácter general y no constituye asesoramiento jurídico. Este documento ha sido elaborado el 22 de diciembre de 2017 y Pérez-Llorca no asume compromiso alguno de actualización o revisión de su contenido.

Para más información,
pueden ponerse en contacto con:

Oriol Armengol

Socio

Área de Competencia

oarmengol@perezllorca.com

Telf.: + 34 91 436 04 53