

Legislación

Análisis

La reforma del derecho de la distribución por la CE

La norma entrará en vigor este 1 de junio y afectará potencialmente a la totalidad de las cadenas de valor

Pedro Callol Socio de Callol, Coca & Asociados

La Comisión Europea acaba de hacer público el nuevo Reglamento de Competencia aplicable a los acuerdos verticales, categoría amplia que engloba relaciones comerciales como las de distribución, franquicia y, en general, acuerdos de colaboración entre empresas no competidoras o situadas en niveles diferenciados de la cadena productiva. Se trata de una reforma de enorme importancia tanto por su alcance (afecta potencialmente a la totalidad de las cadenas de valor) como por su inminencia (la entrada en vigor de la norma se produce ya este 1 de junio).

El reglamento sigue la técnica de establecer una serie de condiciones mínimas a las que deben ajustarse los acuerdos verticales para que se considere que los mismos cumplen con la normativa sobre acuerdos anticompetitivos (se encuentran "exentos").

Algunas de las condiciones exigidas a los acuerdos citados para que puedan entenderse amparados por la exención mencionada se encontraban ya en la regulación preexistente: las cuotas de mercado de proveedor y distribuidor en sus respectivos mercados relevantes no deben exceder del 30%; se establece la prohibición para los proveedores de fijar a los distribuidores el precio de reventa de los productos, aunque sí se permiten los precios recomendados (siempre que sean genuinamente recomendados). También se permiten los precios máximos de reventa (bajo la filosofía de que los precios máximos actúan como acicate para la competencia y benefician a los consumidores). En el marco de sistemas de distribución exclusiva se impide a un proveedor imponer a sus distribuidores una exclusividad absoluta, de manera que, por ejemplo, un distribuidor en el territorio (A) debe tener libertad, al menos, para atender ventas pasivas o no solicitadas provenientes de clientes situados en otro territorio (B).

Una de las novedades del reglamento es que se contempla de manera expresa la figura de la distribución dual, referida a los proveedores (mercado aguas arriba) que son simultáneamente distribuidores y, por tanto, compiten aguas abajo con otros distribuidores (independientes) de los mismos productos. La integración vertical



GETTY IMAGES

entre proveedor y distribuidor puede generar sustanciales eficiencias económicas, pero desde el punto de vista del derecho de la competencia también puede dar lugar a problemas, tales como la discriminación a favor de su negocio de distribución por el proveedor verticalmente integrado o el uso de información privilegiada generada por el proveedor a favor de su negocio.

En tiempos recientes existe una preocupación generalizada sobre esta materia procedente del mundo de las



Existe una preocupación procedente de las plataformas de internet, que se ha materializado en investigaciones a ambos lados del Atlántico

plataformas de internet, que se ha materializado en varias investigaciones de alto perfil a ambos lados del Atlántico derivadas del uso estratégico de la integración vertical de dichas plataformas. Esta preocupación es la que lleva al reglamento a conferir un tratamiento menos benigno cuando la distribución dual se produce en ese ámbito de plataformas electrónicas. En esos supuestos, los acuerdos entre plataforma (que compite también en la distribución) y distribuidor independiente no se benefician de la exención del reglamento y deben ser objeto de consideración individual desde el punto de vista de la competencia.

En fin, la prohibición absoluta del uso de internet impuesta a los distribuidores impide acogerse al régimen de exención del reglamento. Finalmente, se excluyen del beneficio del reglamento las denominadas "cláusulas de paridad", referidas a la obligación impuesta a una empresa cliente (por ejemplo, un hotel) de una plataforma de intermediación electrónica (A) de no ofertar a una plataforma de intermediación electrónica competidora (B) el mismo producto (hotel) para la venta a clientes finales en condiciones más favorables.

Hacienda aclara cómo probar las ganancias en una peña de criptos

Los operadores de monedas digitales no admiten cuentas con varios titulares, lo que impide documentar los ingresos

PATRICIA ESTEBAN
MADRID

El auge de la inversión en criptomonedas ha propiciado que Hacienda ponga el foco en estos negocios. Con el inicio de la campaña de la renta 2021, el fisco anunció que el número de avisos a contribuyentes con monedas virtuales se había disparado. Sin embargo, hay veces que son los propios inversores quienes consultan sus dudas fiscales al organismo. Como en una resolución de la Dirección General de Tributos (DGT), de 25 de marzo, en la que un grupo de personas que quieren constituir una peña para invertir en criptomonedas preguntan cómo justificar individualmente los beneficios y pérdidas de cada socio.

El hecho de que los operadores de monedas digitales no admitan cuentas

con varios titulares impide documentar correctamente los ingresos de cada participante. Los certificados que emite el operador detallan los movimientos y beneficios, pero referidos al propietario de la cuenta. Por este motivo, el consultante plantea si valdría la copia del contrato privado y una escritura pública que recoja los porcentajes de cada integrante de la peña.

La DGT confirma que, en principio, los métodos sugeridos pueden servir para documentar los beneficios realmente atribuibles a cada socio. Ahora bien, que puedan esgrimirse frente al fisco "no significa que automáticamente hagan prueba de la participación", advierte. Ello dependerá, concluye, de la valoración que haga "la Administración Tributaria gestora competente".

Alianza estratégica entre De la Riva y Pastor y Frago y Suárez Abogados

MARCELINO ABAD
MADRID

De la Riva y Pastor Abogados, firma especializada en derecho administrativo y mercantil radicada en Madrid, ha llegado a una alianza estratégica con Frago y Suárez Abogados Penales, despacho con sede en A Coruña liderado por el fiscal de delitos económicos en excedencia Juan Antonio Frago y la letrada Verónica Suárez García.

El propósito de la operación es, por un lado, reforzar el área de cumplimiento normativo del primer bufete y, por otro, ofrecer a los clientes del segundo un servicio legal más completo en materia

de derecho público y societario.

Según han dicho Ignacio de la Riva y Félix Pastor, socios de De la Riva y Pastor Abogados, con esta operación dan "un paso adelante con profesionales de máximo prestigio que ayudarán a representar los intereses de los clientes en cualquier proceso penal", no solo en materia de corrupción o delitos de urbanismo y medio ambiente.

Por su parte, Antonio Frago y Verónica Suárez han explicado que fruto de esta alianza "cada despacho podrá generar sinergias hacia el otro, además de cubrir mejor las dos áreas geográficas" en las que operan.*