

La investigación en el sector del comercio electrónico en la UE

Comercio electrónico – un tema de enfoque para la Comisión Europea

1. El comercio electrónico es importante para el crecimiento
 2. Forma parte de la estrategia del “Mercado Único Digital”
 3. Comercio electrónico crece y en teoría no conoce fronteras
 4. Las ventas en línea transfronterizas aumentan solo lentamente
- **Sospecha de restricciones de la competencia**

Comisión Europea puso en marcha una investigación sectorial

1. Comisión Europea puso en marcha una investigación en el sector del comercio electrónico en Mayo 2015
2. Las conclusiones iniciales se publicaron recién
 - Marzo 2016 sobre el bloqueo geográfico
 - Septiembre 2016 sobre el comercio electrónico en general
3. Consulta pública hasta el 18 de noviembre
4. Informe final se espera para el primer trimestre de 2017

Marco de la investigación fue muy amplio

1. Enfoque en bienes de consumo y servicios para cuales el comercio electrónico juega un rol importante
2. La investigación fue conducido en todos 28 países miembros
3. Comisión ha recabado datos de casi 1.800 empresas que operan en el comercio electrónico
4. Comisión ha analizado aproximadamente 8.000 contratos de distribución

Comercio electrónico aumenta la transparencia y competencia de precio

1. Aumenta las posibilidades de elección y capacidad para encontrar las mejores ofertas
2. Problema del polizón (free rider)
3. Más que la mitad de los minoristas sigue los precios de los competidores y gran mayoría responde a las variaciones
4. Los fabricantes venden cada vez más directamente en línea (integración vertical)

Fabricantes buscan a controlar la distribución y el posicionamiento de sus marcas

SIEMENS

1. Aumento en la distribución selectiva

2. Aumento de restricciones contractuales respecto a
 - Precios

 - Venta transfronteriza

 - Venta en plataformas

 - Uso de herramientas para comparar precios

Marco legal para restricciones verticales en la UE

1. Art 101 apartado 1: prohibición general
2. Art 101 apartado 3: excepciones
3. Reglamento relativo a acuerdos verticales (2010) – Block exemption
4. Directrices relativas a las restricciones verticales (2010) - Guidelines

Marco legal para restricciones verticales

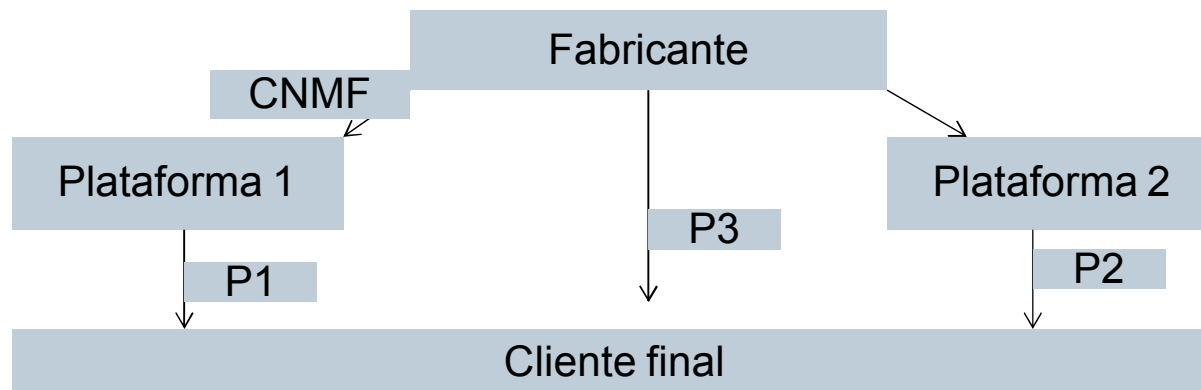
1. La parte del mercado no supere el 30% (Art. 3)
2. Ninguna restricción especialmente grave (Art. 4)
3. Restricción del territorio o de clientes normalmente es una restricción especialmente grave (Art. 4 b)
4. Excepción: venta activa en sistemas de exclusiva distribución
5. Excepción de la excepción: ventas pasivas

El bloqueo geográfico (geo-blocking) está extendido por toda la UE

1. Geo-Blocking y Geo-Filtering
2. Minoristas/proveedores impiden la compra debido a la ubicación del comprador:
 - Negativa a hacer entregas de bienes en el extranjero
 - Negativa a aceptar métodos de pago extranjeros
 - Redirección automática
 - Bloqueo de acceso al sitio de internet
3. 38% de los minoristas y 68% de los proveedores lo aplican
4. Razones: decisiones unilaterales y obstáculos contractuales

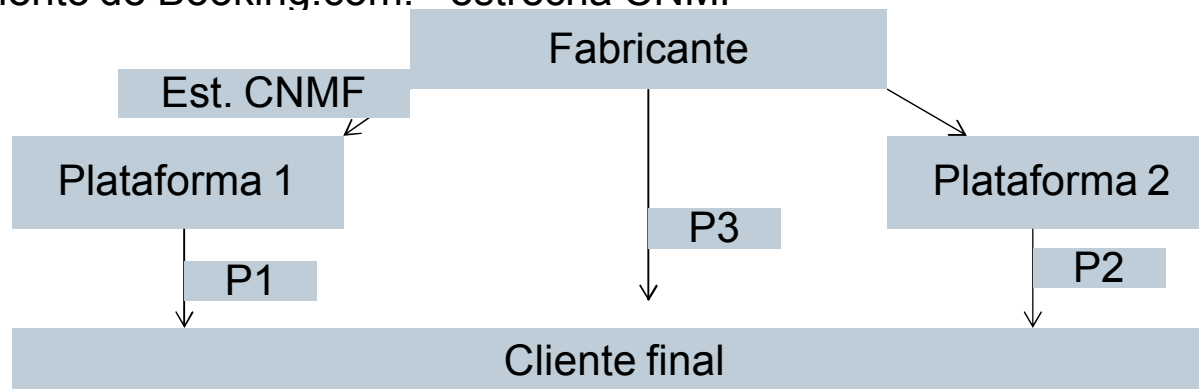
El dilema de las cláusulas de nación más favorecida (CNMF)

1. Muy común con plataformas como Amazon.com o Booking.com
2. Fabricante vende directamente y mediante plataforma
3. MFN clausula requiere que la plataforma obtenga el mejor precio



El caso de Booking.com

1. En 2014 Francia, Alemania, Italia y Suecia abrieron investigaciones sobre las CNMF clausulas de Booking.com
2. Booking.com es líder en las plataformas para reservar hoteles
3. Conclusión: CNMF constituyen una restricción de competencia
4. Ofrecimiento de Booking.com: “estrecha CNMF”



Booking.com : Autoridades llegaron a diferentes conclusiones

1. Francia, Italia y Suecia aceptaron esos compromisos
2. Alemania rechazó esos compromisos. Ahora 11 autoridades empezaron investigaciones
3. Solución: nuevas leyes?

Restricciones / limitaciones de vender en línea también son comunes

1. Restricciones para la ventas in línea - Caso Asics
2. Diferentes precios para ventas en línea y ventas tradicionales (dual pricing) – Caso Lego

Gracias por su atención!

SIEMENS
Ingenuity for life



Dr. Georg Boettcher
Vicepresidente Jurídico
Región Suramérica sin Brasil

Siemens S.A.
Legal & Compliance

Autopista Medellín; Km. 8.5 Costado sur
Tenjo, Cundinamarca – Colombia

georg.boettcher@siemens.com

siemens.com