



Recomendar el PVP es lícito siempre que no se imponga o se incentive un precio fijo o mínimo

Resolución de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) de 30 de Diciembre de 2011 (Expte. S/323/11 Industrial Farmacéutica Cantabria)

Una empresa que vende productos de parafarmacia a través de una página web denunció ante la CNC a un laboratorio que fabrica y comercializa cosméticos y complementos alimenticios por supuesta fijación de precio de reventa, negativa de suministro y discriminación entre venta tradicional y venta electrónica. Según la denunciante, ciertos packs promocionales estaban vetados a los operadores de comercio electrónico. La CNC no aprecia indicios de infracción de la normativa de defensa de la competencia y decide archivar la denuncia en base a los siguientes argumentos:

Fijación de precios de reventa

La denunciante alegó que el laboratorio denunciado amenazaba con no suministrar sus productos si los precios de venta por Internet eran inferiores al 15% del PVP recomendado por el laboratorio.

Sobre este aspecto la CNC recuerda que la normativa de defensa de la competencia sanciona el establecimiento de un precio de reventa fijo o mínimo, pero que la recomendación de precios de reventa o el establecimiento de precios máximos es aceptable siempre que la cuota de mercado de cada una de las partes no exceda del 30% y que la recomendación no se acompañe con medidas de presión o incentivos (amenazas, multas, suspensión de entregas) que supongan de facto el establecimiento de un precio fijo; y

En el caso denunciado el laboratorio establecía

un listado de precios recomendados de reventa en el que se indicaba expresamente que era "de carácter orientativo, dejándose su fijación al libre criterio del canal distribuidor". La CNC consideró que el denunciante no fue capaz de demostrar las supuestas amenazas recibidas del laboratorio, y además consideró que tampoco existían indicios de éstas por cuanto diversas parafarmacias online ofrecían precios inferiores a los recomendados por el laboratorio. Además, la CNC consultó con algunos competidores quienes afirmaron que fijan libremente el precio de venta al público.

Abuso de posición de dominio

En cuanto a la acusación de conductas abusivas por discriminatorias y por negativa de suministro, la CNC recuerda que para poder determinar la existencia de un abuso anticompetitivo es requisito indispensable que la empresa denunciada ostente una posición de dominio en el mercado relevante.

Para determinar dicha posición la CNC utiliza el criterio establecido en las Orientaciones de la Comisión Europea, según el cual empresas con cuotas inferiores al 40% en principio no son susceptibles de ejercer un poder de mercado, habiendo una presunción de la existencia de posición de dominio cuando la cuota supera el 50%. Dado que la cuota de mercado del laboratorio denunciado no superaba el 25%, se concluyó que no existía posición de dominio y, por lo tanto, no se apreció abuso alguno.