



## La prohibición de las ventas por Internet en redes de distribución selectiva es posible si se justifica objetivamente

*Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) de 13 de Octubre de 2011, asunto C-439/09, Pierre Fabre*

### Antecedentes

La compañía francesa Pierre Fabre comercializa algunos de sus productos cosméticos y de higiene corporal mediante redes selectivas de distribuidores autorizados. En los contratos con dichos distribuidores se establece la obligación de que las ventas de los productos se efectúen en presencia de un licenciado en farmacia para que el cliente pueda obtener opinión personalizada de un especialista. Según el TJUE, dichas exigencias excluyen de facto cualquier forma de venta por Internet.

La autoridad de defensa de la competencia francesa (Autorité de la Concurrence) examinó de oficio las prácticas en el sector de distribución de productos cosméticos y de higiene corporal y concluyó que la prohibición de venta por Internet equivale a una prohibición de ventas activas y pasivas que no puede ampararse en la exención por categoría establecida en el Reglamento de acuerdos verticales. Asimismo, consideró que Pierre Fabre no había demostrado que pudiera acogerse a una exención individual. Consecuentemente, la Autorité de la Concurrence condenó a Pierre Fabre a una multa y a establecer expresamente en sus contratos la posibilidad de que sus distribuidores autorizados recurran a la venta por Internet.

Pierre Fabre recurrió la decisión ante la Cour d'Appel de Paris, la cual planteó al TJUE cuestiones relativas a la legalidad de la prohibición de ventas por Internet en una red de distribución selectiva.

### Sistemas de distribución selectiva

El TJUE empieza recordando que los sistemas de distribución selectiva son lícitos si pretenden alcanzar un resultado legítimo en los sectores en los que la competencia no se basa solamente en el precio, sino en otros factores como la prestación de servicios específicos para productos de gran calidad o de alta tecnología.

Los requisitos que deben cumplir los sistemas de distribución selectiva son los siguientes:

- (i) la elección de los distribuidores debe hacerse en función de criterios objetivos de carácter cualitativo, aplicados de forma no discriminatoria.
- (ii) el sistema debe ser necesario para preservar la calidad y asegurar un uso apropiado del producto.
- (iii) las medidas exigidas deben ser proporcionadas en relación con el objetivo perseguido y no exceder de lo necesario.

### Prohibición de ventas por Internet

En base a los referidos criterios, el TJUE considera que la prohibición de ventas por Internet constituye una restricción de la competencia por objeto si, tras un examen individual y concreto del tenor y objetivo de la cláusula contractual, así como del contexto jurídico y económico, dicha prohibición no se justifica objetivamente.



Corresponde al juez nacional competente en cada caso determinar, a la luz de las circunstancias específicas, si existe o no justificación a la referida prohibición.

No obstante, el TJUE facilita al juez nacional dos elementos de interpretación. El primero es que el TJUE ya ha considerado en sus sentencias Apothekerverband (C-322/01) y Ker Optika (C-108/09) que la necesidad de proporcionar un asesoramiento personalizado al cliente y de asegurar su protección ante un uso indebido de los productos en cuestión (medicamentos OTC y lentes de contacto) no es suficiente para justificar una prohibición de venta por Internet. El segundo criterio es que la protección de la imagen de prestigio de un producto tampoco puede ser considerado un objetivo legítimo para justificar semejante prohibición.

### Exención por categoría o individual

Lo que sí descarta de forma clara el TJUE es que la prohibición de venta por Internet en un sistema de distribución selectiva pueda beneficiarse de la exención por categoría prevista en el Reglamento 330/2010 sobre acuerdos verticales.

En dicho reglamento se establece la posibilidad de prohibir a un miembro de un sistema de distribución selectiva que opere fuera de un lugar de establecimiento autorizado. El TJEU considera que los términos “un lugar de establecimiento” deben ser interpretados restrictivamente, incluyendo sólo los puntos físicos de venta directa, y no los lugares desde los que se prestan los servicios de venta por Internet. Es decir, el Reglamento permite que se prohíba en una red de distribución selectiva la venta fuera del punto físico de venta autorizado, pero no permite que se prohíban las ventas por Internet.

En todo caso el TJUE concluye que un contrato de distribución selectiva que excluya de facto las ventas por Internet puede merecer una exención individual si se cumplen los requisitos legales (que contribuya a mejorar la producción o distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico sin imponer medidas restrictivas no indispensables).

### ¿Y ahora qué?

La sentencia descarta la aplicabilidad de la exención por categoría a la prohibición de ventas por Internet en un sistema de distribución selectiva, pero no cierra la puerta a que se pueda considerar justificado o digno de una exención individual en función de las circunstancias del caso.

Por otra parte, recordemos que las sentencias a las que se refiere el TJUE (Apothekerverband y Ker Optika) hacen una clara distinción entre el acto de compraventa y el acto de entrega o dispensación del producto. En efecto, según dichas sentencias los Estados no pueden impedir la compraventa de medicamentos OTC o de lentes de contacto por Internet, pero sí pueden exigir que los productos sean entregados por una persona cualificada que advierta al cliente de los posibles riesgos para la salud y le informe sobre el uso correcto de los mismos.

Entendemos que el mismo razonamiento sería aplicable en los sistemas de distribución selectiva, de forma que incluso cuando se considerase que no existe justificación para la prohibición de ventas por Internet, nada impediría exigir que la entrega de producto se efectuara en presencia de la correspondiente persona cualificada.