



KAREL VAN MIERT
Comisario de la Competencia.
Comisión de las Comunidades Europeas.

DISTRIBUCION Y COMPETENCIA

Desde el 1 de Enero de 1993 el gran mercado interior se ha convertido en una realidad. Los productos y servicios pueden en principio circular de un Estado miembro a otro. La actividad legislativa comunitaria ha hecho desaparecer las reglamentaciones públicas que dificultaban esta libertad de circulación.

Ahora, sin embargo, queda la tarea de convertir esta realidad jurídica en una realidad económica. Las empresas deben poder beneficiarse de las

posibilidades que les ofrece el mercado interior.

La política de competencia de la Comisión desempeña un papel esencial en la consecución de este objetivo. Dicha política se opone sobre todo a las prácticas restrictivas que impiden a las empresas de un Estado miembro el acceso a un mercado de otro Estado miembro.

Los acuerdos de reparto de mercado entre productores constituyen uno de los ejemplos típicos de este tipo de prácticas. No son, sin embargo, solamente estos acuerdos clásicos entre productores los que pueden impedir el acceso a nuevos mercados.

Ciertos acuerdos de distribución pueden igualmente hacer dicho acceso más difícil. Lo mismo ocurre si un productor establecido en un mercado está relacionado con un gran número de distribuidoras por la vía de acuerdos de compra exclusiva. Los efectos restrictivos de estos acuerdos deben por tanto ser limitados para permitir a los otros productores el desarrollo de sus redes de distribución.

La necesidad de asegurar una competencia efectiva entre productores no constituye, sin embargo, la

única razón que justifica la intervención de la política comunitaria en el nivel de distribución.

La Comisión debe tener en cuenta igualmente los intereses de los distribuidores. Estos deben poder obtener en el mercado interior los productos que deseen distribuir. A este fin, la Comisión ha decidido que los acuerdos de distribución exclusiva sólo serán autorizados en la medida en que existan fuentes alternativas de aprovisionamiento de los productos en cuestión.

Es importante además garantizar una competencia entre los distribuidores en razón de la incidencia de los márgenes de distribución sobre el precio de venta de los productos. A este respecto, se pueden observar todavía grandes diferencias de precio por un mismo producto en diferentes Estados miembros.

La Comisión considera que los consumidores comunitarios deben poder beneficiarse de estas diferencias y obtener de este modo ventajas del gran mercado interior. Un papel esencial juegan en este contexto los importadores paralelos, que encauzan los productos de los Estados miembros relativamente más baratos hacia los Estados miembros más caros. Las prácticas comerciales que aspiran a eliminar este comercio paralelo va directamente en contra de los objetivos perseguidos por la Comisión y son sancionadas con multas considerables.

Sin embargo, la política de competencia permite a los productores, bajo ciertas condiciones, controlar sus sistemas de distribución y elegir a sus revendedores. Si la venta de un producto necesita de cierta preparación, la Comisión acepta que el productor seleccione sus aptitudes: a veces incluso está dispuesta a autorizar una limitación cuantitativa del número de revendedores. Esto es especialmente así cuando se trata de la explotación de una franquicia.

En conclusión, la intervención de la Comisión en materia de distribución intenta conciliar los diferentes intereses de los productores, distribuidores y de los consumidores. Su objetivo esencial es el de servir al interés general, asegurando que el mercado interior sea una realidad beneficiosa para todos. □