

LAS CLÁUSULAS DE PARIDAD: EFECTOS Y RÉGIMEN JURÍDICO

Aitor Zurimendi Isla

Catedrático de Derecho Mercantil

I. CONCEPTO Y TIPOS

- Cláusulas de paridad o MFN: deudor más favorecido. Reglamento 2010: no contemplaba especificidad alguna, por lo que... En el de 2022, art. 5.1.d.
- En qué consiste: minorista/ otros casos. Distribución electrónica. Popularización con booking. Amazon. Resultados de los casos: paridad estrecha.

Relevancia: Internet de las cosas: frigoríficos.

II. OBJETO Y RAZÓN DEL ANÁLISIS

Intensidad de los daños y beneficios que provoca y la frecuencia del resultado POSITIVO O NEGATIVO, ya que son reglas de presunción.

EFECTOS ECONÓMICOS.

Anticompetitivos:

- a.- Aumento del precio (desincentivo a todos los distribuidores). Intensidad: minorista-RPM: datos de estudios de mercado. En otros contratos de distribución, según mercado-comisión.
- b.- Exclusión de competidores distribuidores innovadores. Caso de booking.
- c.- Riesgo de colusión horizontal en mercados oligopólicos. E.books.

Procompetitivos:

- a.-Parasitismo o cautividad/ efecto espejo. Tendría que ser la inversión para ese proveedor únicamente. Caso booking lo prueba. El efecto espejo es más una cuestión contractual como otras en la intermediación y se resuelva con las de paridad estrechas.
- b.- Reducción de costes de gestión. No si es en no minorista y además mejor poder elegir.

III. MODELO IDEAL DE REGULACIÓN DE ESTAS CLÁUSULAS

Intensidad y frecuencia resultado: TRES CASOS: en minorista- RPM, luego igual...No hay casi opción de beneficios. Regla especial.

En no minorista, relativo. Pero si hay poder de mercado, más claro que negativo. Regla general.

Las de paridad estrecha. Bien: contractual y no competencia.

QUÉ SE HACÍA: No art. 4 a RPM aunque efectos económicos idénticos en agencia/ consumidor final. Regla general y además no aparecía en Directrices. Legislaciones nacionales. USA.

IV. CONCLUSIÓN

Tres hipótesis bien: Finales, 5.1.d; resto general-3 y Dire.254; estrechas *ancillary restraint*.

Se ha clarificado lo que en la práctica se venía haciendo tras años, eso sí, de comportamientos y efectos anticompetitivos. Directrices: 356 a 378.

Mejor esto que no la prohibición en normas nacionales.

Buen modelo: costes, resoluciones y falsos positivos y falsos negativos.

Matización: ¿por qué no artículo 4?. Y el 5 %.

OTRAS CUESTIONES: abuso de posición de dominio y contrato de agencia y precio.