



El TS determina que el proveedor puede imponer un precio máximo de reventa

La imposición de un precio máximo o recomendado de reventa por parte del proveedor, en un contrato de suministro en régimen de exclusiva, es posible, y permite la aplicación de las exenciones comunitarias, siempre que esta fijación permita realmente al revendedor determinar el precio de venta al público.

Así lo determina el Tribunal Supremo, en sentencia de 5 de mayo de 2011, en relación con un litigio sobre contratos de abastecimiento de productos petrolíferos.

En concreto, el ponente, el magistrado Ferrándiz Gabriel, resuelve un litigio entre dos empresas petrolíferas, en cuanto una de ellas, arrendataria de la estación de servicio, entendía que la empresa demandada -la proveedora- le había venido imponiendo, durante el funcionamiento de la relación de exclusiva el precio de venta al público del carburante, "de un modo vinculante y sin posibilidad de efectiva variación por su parte".

Por este motivo, a su juicio, no pueden aplicarse las exenciones previstas en el Reglamento europeo 1984/83, relativo a la exención a determinadas categorías de acuerdos de compra exclusiva, dado que su considerando octavo expresa que "las disposiciones restrictivas de la competencia y, en particular, las que limiten la libertad del revendedor de fijar los precios o las condiciones de reventa o de elegir a sus clientes, no pueden quedar eximidas con arreglo al presente Reglamen ...