

LA IMPOSICIÓN DE PRECIOS DE REVENTA EN EL DERECHO DE LA COMPETENCIA EUROPEO: ANTECEDENTES, EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS

Luis Antonio Velasco San Pedro

Catedrático de Derecho Mercantil

El objeto de mi ponencia será la imposición de *precios de reventa* (*resale price maintenance*) en el Derecho de la competencia europeo. En primer lugar, me referiré a los efectos anti y procompetitivos de esta práctica, y la evolución de su regulación en los Estados Unidos, como modelo de referencia, desde el caso *Dr. Miles* (que la consideró dentro de la *per se rule*) hasta llegar a la sentencia *Leegin* (que ha estimado que debe ser analizada conforme al estándar de la *rule of reason*). Posteriormente abordaré la situación en la UE, partiendo de cómo se ha ido considerando históricamente la cuestión en los reglamentos de exención por categorías y por la praxis de la Comisión y la jurisprudencia del Tribunal de Justicia. Finalmente, expondré el estado actual de la cuestión en el Reglamento 2022/720 sobre acuerdos verticales, la Comunicación de la Comisión de 2022 sobre Directrices relativas a las restricciones verticales y la reciente sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto *Super Bock*, y que revelan una cierta evolución paralela a la norteamericana pasando de su consideración como una *restricción por objeto*, a su posible análisis como *restricción por efecto*.

Esquema: I. Introducción. II. Los efectos económicos de la imposición de precios de reventa. A) Efectos anticompetitivos. 1. Incremento de precios al consumidor final. 2. Instrumento para aplicar precios predatorios. 3. Freno a la innovación en la comercialización final. 4. Facilitación de la colusión. 5. Mecanismo de exclusión. 6. Abuso de dependencia. 7. Obstáculo para la integración de mercados. B) Eficiencias o justificaciones. 1. Incremento de la competencia en servicios. 2. Incentivo para el cumplimiento de los contratos de distribución. 3. Incentivo para el ingreso de nuevos competidores. 4. Evitación de prácticas parasitarias. 5. Evitación de conductas desleales. C) Balance de efectos pro y anticompetitivos. III. El tratamiento de la imposición de precios de reventa en Estados Unidos. IV. El tratamiento de la imposición de precios de reventa en el Derecho de la competencia europeo. A) Antecedentes. B) Los primeros reglamentos de exención por categoría. C) La modernización del Derecho de la competencia. D) Estado actual de la cuestión. 1. El Reglamento 2022/720 sobre acuerdos verticales y sus Directrices. 2. La sentencia *Super Bock*.