

## Los fabricantes podrán imponer al comercio precios promocionales

**X. G. P.**

MADRID. Los fabricantes podrán obligar a los distribuidores a revender los productos a un precio determinado a los consumidores, por ejemplo, cuando pretendan introducir un nuevo producto en una zona geográfica o cuando se trate de acciones promocionales a corto plazo y, en general, cuando la fijación del precio de reventa incentiva al distribuidor a esforzarse en promocionar la marca del fabricante.

Así lo ha explicado Jesús Alfaro Águila-Real, socio y director del Departamento de Competencia de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, al referirse al borrador del Reglamento sobre acuerdos verticales que entrará en vigor en los próximos meses.

Si un fabricante teme que los distribuidores saquen su producto de sus tiendas por falta de espacio, “debería poder ofrecer al distribuidor un precio de venta al público. Así, el margen del distribuidor aumentaría y se avendría a mantener el producto en sus tiendas, lo que incrementaría la competencia entre fabricantes”, concluyó.