

**COMENTARIO DE LA SENTENCIA  
DEL TRIBUNAL SUPREMO  
DE 11 MAYO DE 2011 (3141/2011)**

**La relevancia de la distinción entre contratos  
de distribución y agencia a los efectos  
de la aplicación del Derecho de la competencia**

Comentario a cargo de:  
Patricia Liñán Hernández  
Abogada  
CMS Albiñana & Suárez de Lezo

**SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO  
DE 11 DE MAYO DE 2011**

**ID CENDOJ:** 28079110012011100315

**PONENTE:** *EXCMO. SR. DON JESÚS EUGENIO CORBAL FERNÁNDEZ*

**Asunto:** La sentencia aborda una de las cuestiones frecuentemente suscitadas en los litigios entre empresas que explotan estaciones de servicio y las operadoras petrolíferas que les suministran los carburantes. En particular, trata de la calificación de los contratos como agencia o distribución a los efectos de la aplicación del Derecho europeo de la competencia. En este caso, entiende el Tribunal Supremo que la calificación es irrelevante porque, o bien es una agencia y entonces no resulta de aplicación la prohibición contenida en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE o bien puede beneficiarse de la exención que, para las exclusividades de larga duración, prevé el Reglamento (CEE) 1984/1983, de 22 de junio, de aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdo en exclusiva (hoy derogado).

**Sumario:** 1. Resumen de los hechos. 2. Soluciones dadas en primera instancia. 3. Soluciones dadas en apelación. 4. Los motivos de casación alegados. 5. Doctrina del Tribunal Supremo: 5.1. La aplicación uniforme del Derecho de la competencia. 5.2. La relevancia de la distinción entre agencia y distribución a los efectos de la aplicación del Derecho de la competencia 5.3. Conclusión. 6. Bibliografía utilizada.

## 1. Resumen de los hechos

La sentencia tiene su origen en la demanda interpuesta por la sociedad Extraval Gasolineras del Mediterráneo, S.L., una sociedad que explotaba una estación de servicio, contra Repsol Comercial del Productos Petrolíferos, S.A.

Repsol suministraba carburantes a la estación de servicio en virtud de un contrato de arrendamiento de industria y exclusiva de suministro celebrado el 31 de octubre de 1989.

En un esquema contractual habitual en el sector conocido por sus siglas en inglés como CODO (“*Company Owned - Dealer Operated*”), la sociedad interesada en explotar la estación de servicio (Extraval, en este caso) cedía suelo de su propiedad para que la petrolera (Repsol) construyera las instalaciones. La petrolera, propietaria de las instalaciones construidas, las arrendaba entonces a la empresa para su explotación. Con ello, la petrolera financiaba la construcción de las instalaciones. A cambio, se garantizaba el abanderamiento y suministro en exclusiva de los carburantes de la estación de servicio durante un tiempo suficiente para amortizar la inversión realizada (en este caso, veinticinco años).

El contrato preveía que el suministro de carburante por parte de Repsol a Extraval se hiciera en régimen de comisión. En particular, el precio de venta de los carburantes por parte de Repsol a Extraval consistía en un precio de venta recomendado a los clientes finales menos una comisión para Extraval.

Extraval mantenía que, pese a que se preveía que el suministro se hiciera en régimen de comisión y no de reventa, lo cierto es que era ella y no Repsol quien asumía los riesgos comerciales y financieros derivados de la actividad de suministro. Esto, continuaba razonando, le otorgaba la condición de “revendedor” (o distribuidor) de los carburantes de Repsol y no de “comisionista” (o agente) a los efectos de la aplicación del Derecho de la competencia. Como consecuencia de ello, entendía que debía serle de aplicación la cláusula 6.6 del contrato que preveía un supuesto de conversión del comisionista en revendedor. Conforme a esta cláusula, en caso de que Extraval debiera adquirir en firme los carburantes a Repsol, este se comprometía a fijar unos precios de adquisición tales que permitieran racionalmente a aquel obtener, mediante la ulterior reventa, unos márgenes comerciales no inferiores a la media de

los márgenes o comisiones brutos que estuvieran obteniendo, por lo general, otros suministradores en la misma área geográfica y comercial.

En apoyo de su tesis, Extraval mantenía que la aplicación del mecanismo de determinación de los precios de adquisición de los carburantes en régimen de comisión previsto en el contrato equivalía a una fijación de precios de reventa, lo que, al tratarse él de un revendedor y no un agente, haría al contrato nulo de pleno derecho en aplicación del apartado 2 del artículo 81 del Tratado CE (hoy, apartado 2 del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea).

Sobre la base de lo anterior, Extraval demandó a Repsol solicitando (i) que se declarara la condición de revendedor; (ii) que se instara a Repsol al cumplimiento estricto del contrato como de compra en firme (esto es, que se le aplicara el criterio de determinación de los precios de los carburantes previsto para el caso de compra en firme conforme a lo dispuesto en el artículo 6.6 del contrato); (iii) que se condenara a Repsol al pago de una indemnización por los daños y perjuicios causados (calculada como la diferencia del precio efectivamente satisfecho a Repsol por el suministro bajo el contrato y el que Repsol aplicaba a aquellos que tenían la condición de “revendedores”, no de “comisionistas”).

## **2. Soluciones dadas en primera instancia**

El Juzgado de Primera Instancia nº 3 de Madrid desestimó íntegramente la demanda en su sentencia de 17 de marzo de 2004.

La sentencia consideró que el contrato litigioso debía calificarse, en principio, como de agencia y no como de distribución a los efectos del Derecho de la competencia en atención a criterios tales como el riesgo financiero y el riesgo ante las fluctuaciones de precio de los productos.

La única duda al respecto surgía del hecho de que, en virtud del contrato, Extraval debiera abonar el precio de los productos en un plazo de nueve días (independientemente de si se habían vendido al cliente final). Sin embargo, esta circunstancia se consideró suficiente para concluir que el riesgo de las operaciones las asumía la Estación de Servicio, lo que determinaba la calificación del contrato como de agencia y no como distribución. El motivo es que, en la práctica, la venta del carburante se producía dentro de esos nueve días, por lo que no había asunción de riesgos financieros.

En todo caso, la sentencia entendió que la calificación del contrato era irrelevante a los efectos de determinar si el contrato infringía o no la normativa comunitaria de defensa de la competencia. Si el contrato fuese una agencia, como parecía ser el caso, la prohibición del apartado 1 del artículo 81 del

Tratado CE no resultaría de aplicación. Si, por el contrario, el contrato fuese de distribución, el contrato, al prever una obligación de compra exclusiva de larga duración, entraría dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE aunque, en tal caso, estaría amparado por el entonces en vigor Reglamento (CEE) 1984/1983, de 22 de junio, de aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdo en exclusiva (DO L 30.6.1983).

Este Reglamento, se recordará brevemente, establecía una exención de la prohibición del apartado 1 del artículo 81 del Tratado para las obligaciones de compra exclusiva de más de 10 años cuando la petrolera era la propietaria de las instalaciones o los terrenos. En estos casos se entendía razonable que la petrolera exigiera a la estación de servicio la exclusividad mediante un compromiso de compra exclusiva o de no competencia durante todo el tiempo en que aquella fuera propietaria de bien el suelo bien la edificación.

Finalmente, la sentencia de instancia no consideró acreditada la fijación de los precios de reventa como resultado de la aplicación de la fórmula del cálculo de los precios para los comisionistas establecida en la cláusula 6.6 del contrato. Dijo, refiriéndose a la determinación de los precios de venta a los clientes finales, que “ninguna de las cláusulas del contrato de 31 de octubre de 1989 o de sus Anexos contiene limitación alguna respecto a este extremos”. Entendía así la sentencia que el *gasolinero* no tenía que revender los carburantes necesariamente al precio al que la petrolera le había vendido el carburante sino que era libre de realizar descuentos a sus clientes simplemente reduciendo su comisión.

### 3. Soluciones dadas en apelación

La Audiencia Provincial de Madrid desestimó el recurso interpuesto por Extraval mediante sentencia de 4 de mayo de 2006.

En primer lugar, confirmó que los criterios seguidos por la sentencia recurrida –riesgo financiero y riesgo de fluctuación de precios– eran correctos. Para la sentencia, el análisis para diferenciar entre agencia genuina y distribución a efectos de la aplicación de la normativa de competencia que llevaba a cabo la sentencia de instancia era admisible aunque se hiciera sobre la base de lo establecido en lo que califica como la “jurisprudencia menor” y no, como pedían la recurrente, siguiendo lo establecido la propia Comisión Europea en sus Directrices relativas a las restricciones verticales (DO C 13.10.2000).

Concluyó, además, que el criterio era correcto al coincidir con lo establecido por la STS de 24 de julio de 2000. Debe aclararse que esta sentencia no trataba realmente de la distinción entre agencia y distribución a efectos de la de aplicación de las normas de competencia sino de la distinción entre agen-

cia y distribución a los efectos de la aplicación de la Ley 12/1992, de 27 mayo, sobre contrato de agencia (BOE núm. 129 de 29.5.1992). Como es sabido, esta ley transpone al Derecho español la Directiva 86/653/CEE del Consejo de 18 de diciembre de 1986 relativa a la coordinación de los Derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes (DO L núm. 382 de 31.12.1986). Esta Directiva no se refiere al Derecho de la competencia sino a la regulación contractual de la figura del agente comercial.

En todo caso, al igual que hiciera la sentencia de primera instancia, la de apelación considera irrelevante la calificación del contrato. Razona que si se hubiera tratado de un contrato de distribución, la obligación de compra exclusiva de larga duración habría quedado exenta de la prohibición del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE en virtud de lo dispuesto en el Reglamento (CEE) 1983/1984 porque la propiedad de las instalaciones era de Repsol.

En cuanto a la necesidad de aplicar la cláusula de precios del contrato de manera conforme al Derecho de la competencia, que es lo que solicitaba la demandante y luego recurrente, la sentencia no dice nada, sólo que la cláusula no se ha incumplido ni se ha exigido indebidamente por la demandada.

La sentencia de apelación confirma así todos los extremos la de instancia y desestima el recurso en su integridad.

Se adelanta que, en opinión de quien escribe, la *ratio decidendi* de las sentencias (no necesariamente el fallo) es errónea por varias razones que se expondrán a continuación con motivo del análisis de la sentencia de casación.

#### **4. Los motivos de casación alegados**

El motivo primero se refiere a la infracción del artículo 81 del Tratado CE así como la jurisprudencia que lo desarrolla en relación con lo dispuesto en el artículo 16 del Reglamento (CE) 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado (DO L 1 de 4.1.2003). Este artículo 16 pretende garantizar la aplicación uniforme del Derecho de la competencia obligando a los órganos jurisdiccionales nacionales a no adoptar decisiones de aplicación de los artículos 81 y 82 del Tratado CE que puedan ser incompatibles con una decisión adoptada por la Comisión Europea.

El motivo segundo se refiere a la infracción del artículo 81 del Tratado CE así como la jurisprudencia que lo desarrolla en relación con lo dispuesto en el artículo 11 del Reglamento 1984/1983 y 4.a) del Reglamento 2790/1999. Las dos disposiciones de los Reglamentos citados se refieren a la fijación de los precios de reventa.

El motivo tercero denuncia la infracción del artículo 81 del Tratado CE así como la jurisprudencia que lo desarrolla en relación con lo dispuesto en el Reglamento (CEE) 1984/1983 y 4.a) del Reglamento (CE) 2790/1999 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1999, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas (DO L núm. 336 de 29.12.1999).

El motivo cuarto denuncia la infracción del artículo 101 TFUE en relación con los artículos 1.101, 1.106, 1.107, 1.124 y 1.281 del Código Civil así como del Considerando 7 del Reglamento (CE) 1/2003.

## 5. Doctrina del Tribunal Supremo

### 5.1. *Aclaración sobre la pretensión inicial de la demandante*

Cabe comenzar por explicar, porque es fundamental para la correcta comprensión del caso, que la pretensión de la demanda de Extraval no era que se declarara la nulidad de contrato sino que se modificara el régimen económico del contrato que se le estaba aplicando (pasando del régimen de comisión al régimen de compra en firme previsto en el propio contrato).

Este planteamiento, en el marco de los contratos de suministro de carburantes, no era en absoluto desconocido para la Sala, quien había resuelto previamente dos casos con pretensiones idénticas (SSTS de 9 de junio y de 29 de junio de 2009).

En efecto, en estos dos casos, las demandantes solicitaban que se declarara que los contratos eran de reventa y no de comisión y, consecuentemente, se modificara el régimen económico de comisión y se les aplicara el previsto en los propios contratos para los casos de compra en firme.

La decisión del Tribunal Supremo de desestimar los recursos de casación en estos dos casos se fundamentó en que la supuesta vulneración del artículo 81 del Tratado CE que se alegaba en casación carecía de trascendencia para resolver el conflicto porque, de apreciarse, hubiera llevado en todo caso a la nulidad del acuerdo o de la cláusula en cuestión pero en ningún caso a su modificación en contra de la voluntad de la petrolera.

Pero, en este caso, tanto las sentencias de instancia como la sentencia de casación adoptan un enfoque diferente. Efectivamente, las sentencias que ahora se analizan se centran en que la calificación del contrato como de agencia o de distribución no es relevante porque no tiene consecuencias jurídicas dado que el contrato no sería en ningún caso contrario al Derecho de la competencia. El razonamiento es el siguiente: en el caso de que el contrato fuera calificado como agencia, el artículo 81 del Tratado no sería de aplicación y, en el caso

de que fuera calificado como distribución o reventa, resultaría de aplicación la exención prevista en el Reglamento 1984/1983 al ser Repsol propietaria de la edificación. Por ello, la sentencia concluye que:

*“El hecho de que un contrato puede ser calificado de una determinada condición a los efectos de la competencia no acarrea “per se” infracción de la normativa comunitaria de la misma y es una mera declaración sin interés jurídico, que solo se genera cuando hay una vulneración concreta, respecto de la que tal calificación opera como presupuesto”.*

Ahora bien, pese a que considera irrelevante la distinción entre agencia y distribución, la sentencia entra a valorar varias cuestiones que merece la pena comentar.

En primer lugar, la sentencia analizada valora la calificación que habían hecho las sentencias de instancia del contrato y que había confirmado la de apelación. Y, aunque la sentencia no es un ejemplo de claridad en este punto, parece dar por bueno que las sentencias de instancia realizaran este análisis conforme a unos criterios basados en la “jurisprudencia menor” y no conforme a la jurisprudencia europea al respecto y las Directrices sobre restricciones verticales.

La sentencia también parece admitir la equiparación del concepto de agencia genuina a los efectos de la aplicación de las normas de competencia con el de agencia bajo la Directiva 86/653/CEE sobre agentes comerciales (cuyo objeto es armonizar las normativas nacionales que regulan el contrato de agencia garantizando una protección mínima al agente). Aunque ciertamente hay elementos en común entre ambos conceptos (y las propias Directrices sobre restricciones verticales se refieren a la Directiva), hay un concepto propio de agencia genuina a efectos de la aplicación del Derecho de la competencia. Así viene establecido por el Tribunal de justicia europeo, quien ha fijado una serie de criterios sobre la base de los cuales debe distinguirse entre agencia y distribución exclusivamente a los efectos de la aplicación del Derecho de la competencia. Estos criterios jurisprudenciales, por lo demás, coincidirían con los recogidos en las Directrices sobre restricciones verticales que invocaba Extraval en apoyo de sus pretensiones.

La sentencia también entra a valorar si la fórmula de determinación de los precios del suministro de carburantes (el precio de venta al público menos una comisión) equivalía a una fijación de precios de reventa porque, dice, ello sí podría dar lugar a la prosperabilidad del recurso. Olvida añadir que esta cuestión sólo hubiera sido relevante y hubiera podido dar lugar a la prosperabilidad del recurso si el contrato se calificara como de distribución o agencia no genuina. En todo caso, como es habitual en este tipo de casos, la fijación de precios de reventa no se considera acreditada y se recuerda que, en principio, la mera recomendación no está prohibida.

Sobre la cuestión de la distinción entre agencia y distribución y su relevancia para el caso vuelvo con más detenimiento en el apartado siguiente.

### 5.2. *La distinción entre agencia y distribución a los efectos de la aplicación del Derecho de la competencia*

Se comienza aquí por recordar brevemente porqué la distinción entre agencia (genuina) y distribución (incluida la agencia no genuina) es relevante a los efectos de la aplicación del Derecho de la competencia.

Como explica la Comisión Europea en las Directrices sobre restricciones verticales, en los acuerdos genuinos de agencia, las “obligaciones impuestas al agente en relación a los contratos negociados o suscritos por cuenta del principal”, no entran dentro del ámbito de aplicación del artículo 81 apartado 1 del Tratado CE.

La razón es sencilla: cuando se está ante una agencia genuina, quien verdaderamente asume los riesgos de la operación es el principal y es lógico, por tanto, que sea él quien pueda estar en condiciones de fijar todos sus términos sin que ello se considere una restricción de la competencia. De ahí que, a efectos de la aplicación del Derecho de la competencia, la distinción entre agencia y distribución se haga en atención a los riesgos comerciales y financieros que se asumen bajo uno u otro esquema.

La Comisión Europea, refrendada en este punto por la jurisprudencia europea (v. S SSTs de 14 de diciembre de 2006, asunto C-217/05, CEEES y de 11 de septiembre de 2008, asunto C-279/06, CEPESA), ha establecido los criterios para valorar en este tipo de contratos de suministro de carburantes si, a la vista de los riesgos comerciales y financieros asumidos por el *gasolinero*, este es un agente genuino a los efectos de la inaplicación del Derecho de la competencia a las obligaciones que el principal le imponga en relación con los contratos suscritos por su cuenta.

Como resume el TJ en el asunto CEES antes citado:

*“para determinar si debe aplicarse el artículo 85 del Tratado, es necesario analizar la distribución de los riesgos financieros y comerciales entre el titular y el proveedor de carburantes, en función de criterios tales como la propiedad de los productos, la contribución a los costes vinculados a su distribución, su conservación, la responsabilidad por los daños que pueden sufrir los productos o por los daños que los productos puedan causar a terceros y la realización de inversiones específicas para la venta de dichos productos”.*

El Tribunal de Justicia europeo no se conforma con referirse genéricamente a los riesgos comerciales y financieros sino que desciende a un análisis de detalle de diversas obligaciones contenidas en este tipo de contratos (algu-



nas como la del pago a los nueve días analizado aquí). Además, el análisis es coincidente con el que se habría hecho con los criterios establecidos por la Comisión Europea en sus Directrices sobre restricciones verticales.

### 5.3. Conclusiones

A la vista de lo anterior, pueden hacerse dos críticas a la sentencia analizada.

En primer lugar, la sentencia parece asumir que toda la relación entre un agente genuino y un principal está al abrigo de la prohibición del artículo 81 apartado 1 del Tratado CE cuando en absoluto es así.

En efecto, en las relaciones de agencia genuina sólo están al abrigo de la prohibición del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE “las obligaciones impuestas al agente en relación a los contratos negociados o suscritos por cuenta del principal”, esto es, las obligaciones relativas a las condiciones en las que puede revender los productos (los precios a los que puede revender, a quienes o donde puede revender). Sin embargo, las condiciones en las que el agente presta sus servicios al principal (esencialmente, si lo hace en régimen de exclusiva o no) no están al abrigo de las prohibiciones de competencia.

Aplicado lo anterior al caso resulta que la fijación de precios de reventa analizada por las sentencias, de haberse acreditado, sólo hubiera estado prohibida en el caso de que el contrato fuera de distribución. Por el contrario, la obligación de compra exclusiva podría haber estado prohibida incluso si el contrato se hubiera calificado de agencia genuina (aunque podría seguir beneficiándose, en su caso, de los reglamentos de exención por categorías aplicables).

Así lo explicaban las Directrices sobre restricciones verticales y, sobre todo, así lo había establecido ya el Tribunal de Justicia en sus SSTs de 14 de diciembre de 2006 C-217/05, CEEES y de 11 de septiembre de 2008 (asunto C-279/06, CEPSA). En palabras del Tribunal:

*“incluso en el caso de un contrato de agencia, únicamente están excluidas del ámbito de aplicación del artículo 81 CE las obligaciones impuestas al intermediario en relación con la venta de productos a terceros por cuenta del comitente, entre las que figura la fijación del precio de venta al público. En cambio, las cláusulas de exclusividad y de no competencia que afectan a las relaciones entre el agente y el comitente como operadores económicos independientes pueden vulnerar las normas sobre competencia si conducen a la exclusión del mercado de referencia. Por consiguiente, la prohibición establecida en el artículo 81 CE, apartado 1, es aplicable a dichas cláusulas”.*

En segundo lugar, no cabe duda de que el análisis de si el contrato era de agencia o de distribución debería haberse hecho en atención a los criterios establecidos por el Tribunal de Justicia para esta cuestión específica.

Finalmente, la conclusión de que, en todo caso la obligación de no competencia habría estado exenta conforme a lo previsto en el Reglamento 1984/1983, también es discutible tal como se explica a continuación.

En efecto, cabe recordar que el 31 de diciembre de 2001, el Reglamento (CEE) 1984/1983 dejó de ser aplicable. A partir de esta fecha, para beneficiarse de la exención por categorías, era necesario cumplir los requisitos del Reglamento (CE) 2790/1999. Su artículo 5, letra a), establecía que las obligaciones de compra exclusiva de duración superior a cinco años sólo podrían beneficiarse de la exención por categorías si el suministrador era propietario no sólo de la estación de servicio, como en este caso, sino también del suelo. Esto difería de lo que establecía el artículo 12 apartado 2, del Reglamento (CEE) 1984/83, que no exigía al suministrador propietario del suelo para poder beneficiarse de la exención.

Esta interpretación de los dos reglamentos de exención había sido ya confirmada por el Tribunal de Justicia europeo en varios pronunciamientos previos a la sentencia de casación (Auto de 3 de septiembre de 2009 (Asunto C-506/07, Lubricarga y STJ de 2 de abril de 2009 asunto C - C-260/07 Pedro IV). En estos pronunciamientos, se respondía a cuestiones planteadas por los tribunales españoles en el marco de litigios muy similares al que resuelve la sentencia analizada.

Así, la respuesta dada en el asunto Pedro IV a la pregunta del órgano jurisdiccional nacional de si los Reglamentos cubrían acuerdos como el que aquí se analiza es meridianamente clara:

*“El artículo 12, apartado 2, del Reglamento n° 1984/83 debe interpretarse en el sentido de que **no se opone**, a efectos de la ejecución de la excepción que preveía, a que el período de aplicación de un acuerdo de exclusividad supere los límites temporales previstos por dicho Reglamento en el caso de que el propietario de un terreno ceda a un proveedor un derecho de superficie por un período de veinticinco años, comprometiéndose este último a construir una estación de servicio arrendada al propietario del suelo para su explotación por un período de tiempo equivalente al de la duración de ese derecho.*

*El artículo 5, letra a), del Reglamento n° 2790/1999 debe interpretarse en el sentido de que **se opone**, a efectos de la ejecución de la excepción que prevé, a que el período de aplicación de un acuerdo de exclusividad supere los límites temporales previstos por dicho Reglamento en el caso de que el propietario de un terreno ceda a un proveedor un derecho de superficie por un período de veinticinco años, comprometiéndose este último a construir una*

*estación de servicio arrendada al propietario del suelo para su explotación por un período de tiempo equivalente al de la duración de ese derecho”.*

La conclusión de todo lo anteriormente expuesto es que la obligación de compra exclusiva objeto del litigio podría haberse considerado contraria a Derecho de la competencia y, por tanto, nula (al menos en el exceso de los cinco años a partir de la entrada en vigor del nuevo Reglamento), dado que no estaba cubierta por el entonces en vigor Reglamento (CE) 2790/1999. Y ello, independientemente de si el acuerdo se calificaba como de agencia o de distribución.

En definitiva, hubiera resultado más correcto que, en línea con las SSTs de 9 de junio de 2009 y de 29 de junio de 2009, se hubiera desestimado el recurso argumentando que la vulneración del artículo 81 del Tratado CE alegada, de haber existido, carecía de trascendencia para resolver el conflicto porque en todo caso habría llevado a la nulidad del acuerdo o de la cláusula en cuestión pero en ningún caso a su modificación en contra de la voluntad de la petrolera.

## **6. Bibliografía utilizada**

- De Felix Parrondo, «Problemática de la fijación de precios en los contratos entre operadores petrolíferos y estaciones de servicio», en *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, n.º 4 – 2009, pg. 197.
- Diez Estella, «A vueltas con la fijación de precios en la distribución de carburantes (Comentario al auto del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea, de 3 de septiembre de 1999, Asunto C-506/2007)», en *Diario La Ley*, 18 de diciembre de 2009.
- Yanes Yanes, «Aplicación privada antitrust, restricciones verticales y contratos de aprovisionamiento de combustible: pronunciamientos de fin de ciclo? (1)» en *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, n.º 9-2011, pg. 133.
- Vaquero Pinto, «Comentario a la Sentencia de 9 de mayo de 2011» en *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil* num.89/12.