

**COMENTARIO DE LA SENTENCIA
DEL TRIBUNAL SUPREMO
DE 20 DE OCTUBRE DE 2015 (4274/2015)**

**Más sobre la aplicación del derecho de la competencia
a los contratos de suministro de carburantes: la
aplicación de la “regla *de minimis*” a las obligaciones
de compra exclusiva de larga duración**

Comentario a cargo de:
Patricia Liñán Hernández
Abogada
CMS ALBIÑANA & SUÁREZ DE LEZO

SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO DE 20 DE OCTUBRE DE 2015

RoJ: STS 4274/2015 - **ECLI:ES:TS:2015:4274**

ID CENDOJ: 28079119912025100037

PONENTE: Excmo. Sr. Don Francisco Marín Castán

Asunto: La sentencia versa sobre la aplicación de la conocida como “regla *de minimis*” a las obligaciones de compra exclusiva de larga duración en los contratos de suministro de carburantes a estaciones de servicio. En particular, la sentencia trata de la aplicación de esta regla en el caso del mercado de suministro minorista de carburantes en España, en el que aprecia que existen redes paralelas de acuerdos con obligaciones de exclusividad parecidas que pueden provocar un cierre de mercado al impedir o dificultar la entrada de otros operadores o el crecimiento de los existentes. A la luz de la *jurisprudencia Delimitis*, en tales casos, se hace necesario valorar la contribución de la obligación de exclusividad en cuestión al efecto de cierre de mercado. La sentencia, tras la respuesta del Tribunal de Justicia a la cuestión prejudicial planteada

al efecto, concluye que, para poder excluir que la obligación de compra exclusiva objeto de la controversia esté contribuyendo al efecto de cierre de mercado y, por tanto, poder calificarla como “*de minimis*” no basta, como el Tribunal Supremo había señalado en un pronunciamiento anterior, con que la cuota del proveedor sea insignificante (inferior al 5%) sino que también debe comprobarse que la duración no excede manifiestamente de la duración media de acuerdos similares en el mercado.

Sumario: 1. Resumen de los hechos. 2. Soluciones dadas en primera instancia. 3. Soluciones dadas en apelación. 4. Motivos de casación alegados. 5. Doctrina del Tribunal Supremo: 5.1. La aplicación de la regla de *de minimis* a las obligaciones de no competencia de larga duración. 5.2. La aplicación simultánea del Derecho europeo y el Derecho nacional de defensa de la competencia. La doctrina de la “doble barrera” y la aplicación uniforme del Derecho europeo. 5.3 Conclusión. 6. Bibliografía utilizada.

1. Resumen de los hechos

POZUELO 4, S.L. (“POZUELO 4”), la recurrente, explotaba una estación de servicio a la que suministraba en exclusiva la operadora petrolífera GALP ENERGÍA ESPAÑA, S.A. (“GALP”), la recurrida.

La relación entre ambas se regía por un esquema contractual habitual en el sector de los carburantes conocido por sus siglas en inglés como CODO (“*Company Owned - Dealer Operated*”). Bajo este esquema, los *gasolineros* como POZUELO 4 cedían derechos de superficie de terrenos de su propiedad a las petroleras como GALP para que estas construyeran las estaciones de servicio que luego arrendaban a aquellos para su explotación. Así, los *gasolineros* conseguían financiación y, a cambio, las petroleras se garantizaban el abanderamiento y el suministro en exclusiva de las estaciones de servicio.

En este caso, el esquema se basaba en un conjunto contractual formado por un contrato privado de fecha 7 de enero de 1992, la escritura de constitución del derecho de superficie de 24 de junio de 1993 (modificada el 18 de mayo de 1994), un contrato privado de 8 de marzo de 1995 y, finalmente, un contrato de arrendamiento de industria de 1 de junio de 1998 donde, entre otras cuestiones, se establecía la obligación de POZUELO 4 de comprar el carburante vendido en la estación de servicio exclusivamente a GALP.

POZUELO 4 demandó a GALP en 2005 solicitando, en primer lugar, que se declarara la nulidad del conjunto de contratos que se vienen de describir por una infracción del artículo 81 del Tratado CE (hoy, artículo 101 del Trata-

do de Funcionamiento de la Unión Europea). El motivo de la infracción era la excesiva duración de la obligación de compra exclusiva acordada. POZUELO 4 alegaba que, como concurría causa torpe, resultaba de aplicación el artículo 1.306 apartado 2 del Código Civil, por lo que procedía la restitución de las prestaciones aportadas por POZUELO 4 sin que GALP tuviera derecho a pedir nada a cambio. Subsidiariamente, para el caso de que no se apreciara causa torpe, solicitaba la restitución las prestaciones minoradas en las cantidades ya amortizadas conforme a lo establecido en el artículo 1.303 del Código Civil.

En segundo lugar, POZUELO 4 reclamaba una indemnización de los daños y perjuicios causados por la infracción de la normativa de competencia descrita.

2. Soluciones dadas en primera instancia

El Juzgado de Primera Instancia número 1 de Madrid, en su sentencia de 27 de marzo de 2008, desestimó íntegramente la demanda e impuso a la demandante las costas del procedimiento.

La sentencia de instancia consideró que la obligación de compra exclusiva contenida en el contrato de arrendamiento de industrial carecía de la importancia suficiente para afectar sensiblemente a la competencia dada la escasa cuota de mercado (inferior al 3%) del proveedor, GALP, en un mercado como el español de suministro minorista de carburantes en el que, en aquel momento, tres operadores concentraban más del 70% del mercado.

La sentencia de instancia no entró a valorar, como pretendía la demandante, la alegada excesiva duración de la obligación (30 años).

3. Soluciones dadas en apelación

La Sección 28ª de la Audiencia Provincial de Madrid, en su sentencia de 16 de octubre de 2009, desestimó el recurso interpuesto por POZUELO 4, confirmando el pronunciamiento de la instancia.

La sentencia de apelación reconocía que, en el mercado de suministro minorista de carburantes, existía un efecto acumulativo de exclusión por la existencia de redes paralelas de acuerdos entre suministradores y distribuidores que lo hacía poco accesible para los competidores que quisieran implantarse en el o ampliar su cuota de mercado.

Sin embargo, incluso en estas circunstancias, la sentencia consideraba que un acuerdo restrictivo de la competencia suscrito por un proveedor cuya cuota de participación en el mercado relevante no superaba el umbral mínimo del 5%, como era el caso de GALP, no podía en modo alguno afectar significativa-

mente a la competencia. En contra de lo alegado por la recurrente, entendía la sentencia que sólo si se superaba ese umbral mínimo del 5% debían tomarse en consideración otras circunstancias relevantes apuntadas por la jurisprudencia europea (la cuota de mercado por encima de dicho umbral mínimo y también la duración de la exclusiva respecto de la duración media de los contratos generalmente celebrados en el mercado afectado).

El razonamiento de la sentencia se basaba en lo establecido en la Comunicación *de minimis* de 2001 (Comunicación de la Comisión relativa a los acuerdos de menor importancia que no restringen la competencia de forma sensible en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, DO C 368 22.12.2001), sobre la que se volverá posteriormente.

4. Motivos de casación alegados

La recurrente interpuso recurso de casación contra la sentencia de apelación.

El recurso de casación se articulaba en un solo motivo basado en la infracción del artículo 81 del Tratado CE debido a la excesiva duración de la obligación de compra exclusiva pactada. El motivo se articulaba en dos apartados:

- (i) infracción del artículo 81 del Tratado CE en relación con el apartado 5 a) del Reglamento n° 2790/99 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 336 de 29.12.1999) y con la doctrina del Tribunal de Justicia europeo;
- (ii) infracción del artículo 81 del Tratado CE en relación con la jurisprudencia del Tribunal Supremo contenida en las sentencias de 15 de abril y de 30 de junio de 2009.

5. Doctrina del Tribunal Supremo

5.1. *La aplicación de la regla de minimis a las obligaciones de no competencia de larga duración*

5.1.1. Sobre la llamada “regla *de minimis*”

Se recuerda brevemente que el apartado 1 del hoy artículo 101 del TFUE (entonces artículo 81 del Tratado CE) prohíbe los acuerdos entre empresas

que tienen por objeto o efecto restringir la competencia. El apartado 2 del artículo 101 TFUE establece la nulidad de los acuerdos que infringen la prohibición anterior. Y el apartado 3 prevé que, en determinadas circunstancias, los acuerdos restrictivos de la competencia queden exentos de la prohibición y, por tanto, se consideren lícitos.

La prohibición del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE sólo resulta aplicable a los acuerdos que afectan a la competencia de forma sensible. Es jurisprudencia asentada que este requisito de la restricción sensible de la competencia es un requisito sustantivo basado en la regla “*de minimis non curat lex*”.

La Comisión Europea viene recogiendo en comunicaciones (sin carácter, por tanto, vinculante) los criterios que tendrá en cuenta a la hora de apreciar si un acuerdo es de menor importancia. En concreto, en la Comunicación *de minimis* aplicable en el momento de autos (cit.), se consideraban acuerdos de menor importancia aquellos en los que las cuotas de mercado de las partes eran inferiores a determinados porcentajes (15% para acuerdos verticales, como el que nos ocupa). Quedaban, no obstante, excluidos del concepto de acuerdos de menor importancia aquellos que se considerara restricciones especialmente graves de la competencia (entre los que no se encontraban las obligaciones de no competencia de larga duración como las que nos ocupa).

La Comunicación *de minimis* de 2001 fue sustituida por otra nueva en 2014 (DO C 291 de 30.8.2014). Aunque esta introduce cambios importantes, ninguno de ellos es relevante para el caso.

5.1.2. Sobre la aplicación de la regla *de minimis* en los casos en los que existen redes paralelas de acuerdos

El Tribunal de Justicia, en su famosa sentencia de 28 de febrero de 1991 (asunto C-234/89, *Delimitis*) había establecido que, a los efectos de valorar si una determinada obligación de compra exclusiva restringía sensiblemente la competencia, resultaba necesario determinar si en el mercado en cuestión existían redes paralelas de acuerdos similares que pudieran producir un cierre de mercado. En tal caso, la obligación de compra exclusiva sólo estaría prohibida si contribuyese de manera sensible al posible efecto de cierre de mercado:

“El hecho de que el contrato controvertido pertenezca, dentro de dicho mercado, a un conjunto de contratos similares que producen un efecto acumulativo sobre el juego de la competencia sólo constituye un factor, entre otros, para apreciar si, efectivamente, es difícil acceder a tal mercado. Es preciso, en segundo lugar, que el contrato controvertido contribuya de manera significativa al efecto de bloqueo producido por el conjunto de estos contratos en su contexto económico y jurídico. La importancia de la contribución del contrato concreto depende de la posición de las partes contratantes en el mercado afectado y de la duración del contrato”.

En línea con lo anterior, la Comunicación *de minimis* de 2001 (apartado 8) precisaba que, para los acuerdos verticales entre empresas en los que existía el riesgo de un efecto acumulativo de exclusión por la existencia de redes de acuerdos paralelos, el referente del 15% no operaba. En tales casos, incluso por debajo de la cuota del 15%, era necesario valorar la contribución de la obligación en cuestión al efecto de cierre en los siguientes términos:

“Cuando, en un mercado de referencia, la competencia se vea restringida por los efectos acumulativos de acuerdos para la venta de bienes o servicios concluidos por proveedores o distribuidores diferentes (efecto acumulativo de exclusión producido por redes paralelas de acuerdos cuyas consecuencias sobre el mercado sean similares), los umbrales de cuota de mercado fijado en el punto 7 quedarán reducidos al 5%, tanto en el caso de acuerdos entre competidores como de acuerdos entre no competidores. En general, se considera que proveedores o distribuidores con una cuota de mercado que no supere el 5% no contribuyen de forma significativa a un efecto acumulativo de exclusión del mercado. Es improbable que exista un efecto acumulativo de exclusión si menos del 30% de un mercado de referencia está cubierto por redes paralelas de acuerdos cuyas consecuencias sean similares”.

Es decir, por un lado, el Tribunal de Justicia parecía exigir que se valorara la duración de los acuerdos a los efectos de determinar si había una contribución significativa al efecto de cierre; y, por otro, la Comunicación de 2001 daba a entender que si la cuota de mercado del proveedor y del distribuidor era inferior al 5%, podía descartarse la contribución significativa al efecto acumulativo de cierre sin necesidad de valorar la duración de la obligación en cuestión.

El Tribunal Supremo, en su sentencia de 15 de febrero de 2012 (1560/2008) había optado por el planteamiento de la Comunicación *de minimis*, al sostener que si la cuota de mercado del suministrador y del distribuidor eran inferiores al 5%, podía concluirse, sin más, que no había contribución significativa al efecto de cierre y por tanto, el acuerdo podía calificarse *de minimis* (v. al respecto el Comentario sobre esta sentencia en esta misma obra).

La sentencia de 15 de febrero de 2012, como tuvimos la ocasión de comentar, parecía ignorar que el Tribunal de Justicia europeo ya se había pronunciado en sentido contrario en el marco de una cuestión prejudicial planteada en un caso muy similar al que aquí se analiza. En efecto, en el Auto del Tribunal de Justicia de 3 de septiembre de 2009 (asunto C-506/07, Lubricarga), puede leerse lo siguiente:

“con el fin de analizar la importancia de la contribución de los contratos celebrados por un proveedor al efecto de bloqueo acumulativo, debe tomarse en consideración la posición de las partes contratantes en el mercado. Dicha contribución depende, además, de la duración de dichos contratos. Si

esta duración es manifiestamente excesiva respecto a la duración media de los contratos generalmente celebrados en el mercado afectado, el contrato concreto está prohibido por el artículo 81 CE, apartado 1 (sentencias, antes citadas, Delimitis, apartados 24 a 26, y Neste, apartado 27)”.

Así las cosas, parece evidente que el Tribunal de Justicia resolvía a favor de comprobar, en todo caso, si la duración de la exclusividad es manifiestamente excesiva respecto de la duración media de obligaciones similares en el mercado, lo que excluiría la calificación del acuerdo como *de minimis*.

Ante estas circunstancias, el Tribunal Supremo admite ahora sus dudas y plantea en el caso que nos ocupa una cuestión prejudicial (dos, en puridad, pero solo una relevante) al Tribunal de Justicia con el siguiente tenor:

Un contrato como el controvertido en el litigio principal, por el que se establece la constitución, a favor del proveedor de productos petrolíferos, de un derecho de superficie por un periodo de cuarenta y cinco años, para que construya una estación de servicio y se la arriende al propietario del suelo por un periodo de tiempo equivalente al de duración de ese derecho, con imposición de una obligación de compra en exclusiva durante el mismo periodo: ¿puede ser considerado de importancia insignificante y no incurrir en la prohibición establecida en el artículo 81 CE, apartado 1 (hoy artículo 101 TFUE, apartado 1), por razón principalmente de la escasa cuota de mercado del proveedor, no superior al 3%, en comparación con la cuota de mercado total de solamente tres proveedores, alrededor de un 70 %, aunque su duración exceda de la duración media de los contratos generalmente celebrados en el mercado afectado?

El Auto 4 de diciembre de 2014, asunto C-387/13 (Estación de Servicio Pozuelo 4), resuelve la cuestión prejudicial planteada en términos muy parecidos a los empleados en el asunto Lubricarga, antes mencionado:

Un contrato como el controvertido en el litigio principal, por el que se establece la constitución de un derecho de superficie a favor de un proveedor de productos petrolíferos para que construya una estación de servicio y se la arriende al propietario del suelo, con imposición de una obligación de compra en exclusiva durante un largo período de tiempo, no tiene, en principio, por efecto restringir sensiblemente la competencia y, en consecuencia, no incurre en la prohibición establecida en el artículo 81 CE, apartado 1, siempre que, por una parte, la cuota de mercado de ese proveedor no supere el 3 % mientras que la cuota de mercado acumulada de otros tres proveedores represente cerca del 70 %, y, por otra parte, la duración de dicho contrato no sea manifiestamente excesiva respecto de la duración media de los contratos generalmente celebrados en el mercado afectado, lo cual deberá comprobar el órgano jurisdiccional remitente.

5.1.3. Sobre la aplicación al caso concreto

A la vista de la respuesta del Tribunal de Justicia a la cuestión prejudicial, el Tribunal Supremo entendió que debía valorar si la duración de la obligación de exclusividad (30 años) era o no manifiestamente excesiva respecto de la duración media de los contratos generalmente celebrados en el mercado afectado.

A estos efectos, el Tribunal Supremo solicitó la intervención de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia ex artículo 15 bis LEC para que informara sobre la duración media de los contratos similares (en principio, los que respondían al esquema CODO) en el sector.

Como resultado de la intervención de la CNMC, la duración media de contratos similares se fijó en 31,42 años en 1993 (año al que el contrato de arrendamiento de industria que contenía la obligación de exclusividad retrotraía sus efectos) y en 25,74 años en 1998 (fecha del contrato de arrendamiento de industrial).

En estas circunstancias, el Tribunal Supremo concluyó que la duración de 30 años del acuerdo litigioso no era manifiestamente superior a la duración media en el mercado. Consecuentemente, desestimó el recurso de casación aunque, a diferencia de lo ocurrido en la instancia, no impuso costas al recurrente al admitir las dudas que suscitaba el caso.

5.2. *La aplicación simultánea del Derecho europeo y el Derecho nacional de defensa de la competencia. La doctrina de la “Doble barrera” y la aplicación uniforme del Derecho europeo*

Finalmente, la sentencia se pronuncia *obiter dicta* acerca de la cuestión de si la obligación de compra exclusiva enjuiciada podría haber estado prohibida por el Derecho de la competencia español aunque no lo estuvieran por el Derecho europeo en aplicación de la regla *de minimis* “europea”.

La duda surge por lo siguiente: el artículo 2.2.c) del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (BOE núm. 50 de 27.2.2008) establece los requisitos bajo los cuales un acuerdo puede considerarse de menor importancia a efectos de la aplicación de los artículos 1 y 2 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, (BOE núm. 159 de 4.7.2007). Este artículo 2.2.c) preveía (y sigue previendo) un régimen algo más estricto que el de la Comunicación *de minimis*. En efecto, el art. 2.2.c) excluye de la posible aplicación de la regla *de minimis* las obligaciones de no competencia con una duración superior a los cinco años por considerarlas restricciones especialmente graves. Las obligaciones de no competencia, por el contrario, no son restricciones especialmente graves para la Comunicación *de minimis* (ni para la de 2001 ni para la actual de

2014) y, por tanto, pueden beneficiarse de la regla *de minimis* en el caso de no superar las cuotas de mercado establecidas.

En estas circunstancias, se plantea la duda de si una obligación de no competencia de duración superior a los cinco años con efectos sobre el comercio intracomunitario pero de menor importancia para el artículo 81 del Tratado CE podría, sin embargo, prohibirse en aplicación del artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia (cit.), al no considerarse por el legislador español de menor importancia.

La respuesta de la sentencia comentada es negativa.

En primer lugar, porque, el Derecho español no era aplicable en el momento de interposición de la demanda. En efecto, no estaba en vigor ni el Reglamento de Defensa de la Competencia ni la Ley de Defensa de la Competencia ni la modificación dada por la Disposición Final Primera de la Ley Orgánica 13/2007 (BOE núm. 278 de 20.11.2007) al artículo 86.ter 2.f. de la Ley Orgánica del Poder Judicial, que estableció la competencia de los juzgados de lo mercantil para conocer de la aplicación de las normas españolas de defensa de la competencia.

En segundo lugar, y esto es lo interesante, porque aunque hubieran sido aplicables las normas españolas de defensa de la competencia, el artículo 3.2. 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), habría impedido declarar prohibidas bajo la normativa de defensa de la competencia, conductas que no lo estaban bajo la normativa europea. Este artículo 3.2 del Reglamento (CE) 1/2003 pretende garantizar la aplicación uniforme del Derecho de la competencia europea estableciendo lo siguiente:

“La aplicación del Derecho nacional de la competencia no podrá resultar en la prohibición de acuerdos, decisiones de asociaciones de empresa o prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre Estados miembros pero no restrinjan la competencia en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado o que reúnan las condiciones del apartado 3 del artículo 81 del Tratado o que estén cubiertos por un reglamento de aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado. Lo dispuesto en el presente Reglamento no impedirá a los Estados miembros adoptar y aplicar en sus respectivos territorios legislaciones nacionales más estrictas en virtud de las cuales se prohíban o penalicen con sanciones determinados comportamientos que las empresas adopten de forma unilateral”.

Desde el punto de vista interno, con este pronunciamiento, el Tribunal Supremo confirma lo avanzado en la sentencia del Tribunal Supremo de 15 de febrero de 2012 (cit.) y deja definitivamente atrás algún pronunciamiento más

antiguo que afirmaba lo contrario sobre la base de una interpretación errónea de la llamada doctrina de la doble barrera (v. STS de 30 de julio de 2009).

Por lo demás, la respuesta negativa es la única posible después de que el Tribunal de Justicia se pronunciara en este sentido en su sentencia de 13 de diciembre de 2012 (asunto C-226/11 “Expedia”)

5.3. Conclusión

La sentencia se centra en la cuestión de la aplicación de la “regla *de minimis*” a las obligaciones de compra exclusiva en los contratos de suministro de carburantes, donde suele producirse un efecto acumulativo de exclusión como consecuencia de la existencia de otros acuerdos de compra exclusiva paralelos.

Estos acuerdos sólo podrán calificarse como “*de minimis*” si no contribuyen significativamente al efecto de cierre de las redes paralelas de acuerdos. La valoración de la contribución deberá hacerse teniendo en cuenta no sólo la cuota de mercado del proveedor y del distribuidor sino también la duración del acuerdo a los efectos de descartar que dicha duración exceda manifiestamente de la duración media de los contratos generalmente celebrados en el mercado afectado.

Este pronunciamiento viene determinado por la respuesta dada por el Tribunal de Justicia a la cuestión planteada en este asunto así como en uno anterior (respectivamente, Autos de 4 de diciembre de 2014, asunto C-387/13 Estación de Servicio Pozuelo 4 y de 3 de septiembre de 2009, asunto C-506/07, Lubricarga).

Esta sentencia ha sido confirmada en dos posteriores (SSTS de 16 de diciembre de 2015 (724/2011) y de 17 de marzo de 2016 (446/2011), dejando definitivamente atrás el planteamiento de la sentencia de 15 de febrero de 2012 (1560/2008), donde afirmaba que una cuota de mercado del suministrador inferior al 5% era suficiente para apreciar que no había contribución significativa al efecto de cierre –y, por tanto, calificar el acuerdo como *de minimisde*, independientemente de la duración de la exclusividad en cuestión.

Además, el Tribunal Supremo se pronuncia *obiter dicta* acerca de la imposibilidad de prohibir por el Derecho nacional un acuerdo que estaría permitido por el Derecho europeo en aplicación de la regla *de minimis*. Confirma así lo señalado en una sentencia previa y se alinea con la jurisprudencia *Expedia*.

Como ya tuve la ocasión de exponer en el “Comentario a la sentencia del Tribunal Supremo de 15 de febrero de 2012 (1560/2008)” este planteamiento puede dar lugar a la paradoja de que una misma obligación de no competencia esté prohibida si sólo le resulta de aplicación el Derecho español y, sin embargo, pueda beneficiarse de la regla *de minimis* si afecta al comercio ante

Estados miembros y, por tanto, también le resulta de aplicación el Derecho de la Unión.

La solución *de lege ferenda* podría consistir en hacer coincidir las normas españolas sobre acuerdos *de minimis* con la doctrina y jurisprudencia comunitaria, armonizando la normativa nacional y europea en este punto (armonización indirecta que es, sin duda, un objetivo del Reglamento (CE) 1/2003 porque facilita la aplicación uniforme del Derecho de la competencia).

6. Bibliografía utilizada

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° 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.