

UNIVERSIDAD DE SALAMANCA
FACULTAD DE DERECHO
DERECHO MERCANTIL



TESIS DOCTORAL

**Las Negativas a Contratar como Abuso de Posición
de Dominio Excluyente
La Doctrina de los Recursos Esenciales**

Realizada por

CARLOS ANDRÉS URIBE PIEDRAHITA

Director

FERNANDO CARBAJO CASCÓN

NOVIEMBRE

2012

PRÓLOGO.....	9
---------------------	----------

CAPÍTULO I

EL ABUSO EXCLUYENTE EN EL DERECHO DE LA COMPETENCIA

I. INTRODUCCIÓN. EL ABUSO EXCLUYENTE COMO TIPO ESPECÍFICO DEL ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE.....	31
A. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE EL ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE.....	34
B. CONSIDERACIÓN GENERAL SOBRE LOS ABUSOS EXCLUYENTES.....	47
C. LA CONDUCTA EXCLUYENTE.....	48
1. <i>Generalidades sobre la tipología de los comportamientos excluyentes</i>	54
(a) Exclusión por limitaciones impuestas a la conducta de los competidores.....	54
(b) Exclusión por medio de la adquisición de una exclusividad.....	57
(c) Exclusión por una amenaza de una competencia ruinosa.....	57
2. <i>Generalidades económicas de los comportamientos excluyentes</i>	58
II. CONTEXTO HISTÓRICO DEL ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE.....	62
A. LA ESCUELA ORDOLIBERAL.....	63
1. <i>La idea Ordoliberal de sistema económico</i>	63
2. <i>La escuela Ordoliberal y el derecho de la competencia</i>	67
B. DEL TRATADO DE LA CECA A LOS TRABAJOS PREPARATORIOS SOBRE LA CEE.....	72
1. <i>Influencia del Tratado de la CECA</i>	72
2. <i>Conferencia de Messina y el ‘Spaak Report’</i>	76
C. LA EXPERIENCIA NORTEAMERICANA.....	80
III. EL ARTÍCULO 102 DEL TRATADO.....	82
A. IMPLEMENTACIÓN DEL ARTÍCULO 102 DEL TRATADO.....	82
B. ELEMENTOS CRÍTICOS SOBRE LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 102.....	91
1. <i>Exposición Crítica de la aproximación formal fundada sobre ideas Ordoliberales</i>	91
(a) Asunto Continental Can y el formalismo en el incremento de la cuota de mercado.....	92
(b) Asunto Commercial Solvents y las negativas a contratar desde la valoración de la forma del comportamiento.....	95
(c) Asunto Hoffman -La Roche y la ilegalidad per se de los descuentos como protección del proceso competitivo.....	99
2. <i>La Tradición formalista en la valoración de comportamientos de descuentos de fidelidad</i>	101
(a) Asunto Michelin I.....	103
(b) Asunto BPB Industries.....	105
(c) Asunto Irish Sugar.....	107
(d) Asunto Michelin II.....	109
(e) Asunto British Airways.....	112
(f) Asunto Intel.....	114
3. <i>Criterios de Interpretación del Artículo 102 TFUE derivados de los objetivos del Tratado</i>	116
(a) Objetivos perseguidos en la aplicación del artículo 102 TFUE.....	116
(b) El modelo de distorsión de la competencia como objetivo de aplicación del artículo 102 del Tratado.....	123

IV. CRÍTICAS A LA VALORACIÓN DE LOS OBJETIVOS FUNDAMENTADOS EN EL MODELO DE DISTORSIÓN DE LA COMPETENCIA	139
A. CRÍTICA A LA VALORACIÓN DE LOS OBJETIVOS EN MATERIA DEL ARTÍCULO 102 DEL TRATADO DESDE LA PERSPECTIVA DEL ESTUDIO DE LA DOMINANCIA.	141
1. Vínculos entre la Dominancia y el abuso.....	144
B. CRÍTICA A LA VALORACIÓN DE LOS OBJETIVOS EN LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 102 EN RELACIÓN A LA NATURALEZA OBJETIVA DEL ABUSO	149
1. La posibilidad de diferenciar conductas agresivas de comportamientos ilegales.....	151
2. La existencia de determinados comportamientos que pueden ser valorados desde el objeto o intención.....	153
C. CRÍTICA A LA VALORACIÓN DE LOS OBJETIVOS EN MATERIA DEL ARTÍCULO 102 DESDE LA PERSPECTIVA DE LA RESPONSABILIDAD ESPECIAL DE LA DOMINANTE.	160
1. Crítica desde la relación dominancia – abuso	164
2. Crítica desde la perspectiva de la superdominancia	166

CAPÍTULO II

EL PROCESO DE MODERNIZACIÓN DEL ARTÍCULO 102 TFUE EN LA VALORACIÓN DE LOS EFECTOS DEL COMPORTAMIENTO EXCLUYENTE Y SU MANIFESTACIÓN EN LAS NEGATIVAS A CONTRATAR	171
--	------------

I. AN ECONOMIC APPROACH TO ARTICLE 102 TFUE.....	176
A. CARACTERÍSTICAS DE LA INTERVENCIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DEL EFECTO DE LOS COMPORTAMIENTOS	178
1. Crítica a una valoración separada de la dominancia y el abuso.....	179
B. EL DAÑO ANTICOMPETITIVO DESDE LA PERSPECTIVA DE LA VALORACIÓN DE LOS EFECTOS.....	181
1. Exclusión dentro del mismo mercado o exclusión horizontal.....	182
2. Exclusión en un mercado adyacente.....	186
3. Exclusión en un mercado verticalmente relacionado.....	190
C. VALORACIÓN DE LAS NEGATIVAS A CONTRATAR POR EL EAGCP	192
1. Los efectos potencialmente anticompetitivos.....	192
2. Los efectos procompetitivos y las valoraciones de las eficiencias.....	193
3. La implementación de las valoraciones anteriores	195
(a) Efectos anticompetitivos	196
(b) Fuente o naturaleza del recurso indispensable	197
(c) Riesgos en la intervención de la autoridad de competencia en materia de negativas a contratar	198
D. EL DISCUSSION PAPER Y LA COMUNICACIÓN SOBRE ABUSOS EXCLUYENTES.....	199
1. Consideraciones sobre la adopción de valoraciones más económicas en materia del artículo 102 del Tratado (effect-base approach)	201
2. La valoración de los efectos de los comportamientos y la redefinición de los objetivos de intervención.	203
3. La valoración de los efectos de los comportamientos y la certeza legal	205
4. La valoración de los efectos y la práctica comunitaria en materia del artículo 102 del Tratado.....	207
II. DISCUSSION PAPER	209
A. ESTRUCTURA DEL DISCUSSION PAPER	210

B. CONSIDERACIONES GENERALES EN DISCUSSION PAPER.....	211
1. <i>El abuso excluyente en abstracto</i>	211
2. <i>Objetivo de intervención de la Comisión en comportamientos excluyentes</i>	213
3. <i>Mercado Relevante en el Discussion Paper</i>	216
4. <i>Dominancia</i>	217
C. EL ABUSO EXCLUYENTE Y EL CIERRE DE MERCADO.....	219
1. <i>Cierre de mercado anticompetitivo</i>	219
2. <i>Tipología de conductas excluyentes</i>	221
(a). <i>Conductas excluyentes en función o no de los precios</i>	221
(b). <i>Conductas excluyentes en función de la línea del daño (vertical u horizontal)</i>	224
3. <i>Defensas sobre el comportamiento excluyente</i>	226
D. LAS NEGATIVAS A CONTRATAR EN EL DISCUSSION PAPER.....	230
1. <i>Consideración general</i>	230
2. <i>Tipologías de negativas a contratar</i>	232
(a). <i>Terminación de una relación existente de suministro</i>	233
(b). <i>Negativa a iniciar una relación de suministro</i>	236
(c). <i>Negativa a licenciar un derecho de propiedad intelectual</i>	237
(d). <i>Negativa a suministrar información necesaria para la interoperabilidad</i>	239

III. COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN SOBRE LOS ABUSOS EXCLUYENTES

..... 239

A. CONSIDERACIONES GENERALES	240
B. ESTRUCTURA DE LA COMUNICACIÓN SOBRE ABUSOS EXCLUYENTES.....	249
C. EL OBJETIVO DE INTERVENCIÓN DE LA COMISIÓN	251
D. ELEMENTOS GENERALES DE LA CONDUCTA EXCLUYENTE	254
1. <i>Poder de mercado</i>	255
2. <i>Valoración de la Dominancia</i>	256
(a). <i>La competencia existente y cuotas de mercado</i>	257
(b). <i>La Competencia Potencial</i>	260
(c). <i>Restricciones por el Poder de los Consumidores</i>	262
(d). <i>Implicaciones de la Dominancia en la Comunicación para la Valoración del Abuso de la Posición Dominante</i>	264
E. ABUSO EXCLUYENTE Y CIERRE DE MERCADO ANTICOMPETITIVO.....	267
1. <i>Elementos para la Valoración del Cierre de Mercado Anticompetitivo</i>	269
(a). <i>Efectos sobre el mercado</i>	270
(1) <i>La empresa dominante y su relación con el mercado</i>	270
(2) <i>El mercado y las presiones competitivas</i>	272
(b). <i>Prueba del cierre de mercado anticompetitivo</i>	274
(c). <i>Ejercicio de balance de la práctica</i>	276
(d). <i>Presunción del cierre de mercado anticompetitivo</i>	277
(e). <i>Conducta excluyente basada en el precio</i>	278
(1) <i>Naturaleza de los competidores afectados por la conducta</i>	278
(2) <i>Parámetros de precios y costes</i>	279
F. JUSTIFICACIÓN DEL COMPORTAMIENTO EXCLUYENTE	281
1. <i>Necesidad Objetiva del Comportamiento</i>	282
2. <i>Justificación del Balance de las Eficiencias</i>	285
3. <i>Perspectivas en la aplicación de la justificación del comportamiento</i>	291
G. LA VALORACIÓN DE LAS NEGATIVAS A CONTRATAR EN LA COMUNICACIÓN	293
1. <i>Consideración General</i>	293
2. <i>Tipología de negativas a contratar</i>	296
3. <i>Test para la valoración de las negativas a contratar</i>	297
(a). <i>Necesidad objetiva</i>	299
(b). <i>Eliminación de la competencia efectiva</i>	301

(c). Daño al consumidor.....	304
(d). Eficiencias.....	309

IV. EXCURSO: CONSAGRACIÓN LEGISLATIVA DEL ILÍCITO ANTITRUST DE NEGATIVAS A CONTRATAR POR LOS ESTADOS MIEMBROS. (EL CASO ALEMÁN Y LA RÉPLICA DEL ARTÍCULO 102 TFUE POR EL ORDENAMIENTO ITALIANO, INGLÉS Y ESPAÑOL)	310
--	------------

CAPÍTULO III

NEGATIVAS A CONTRATAR EN EL DERECHO DE LA COMPETENCIA

I. ENCUADRAMIENTO DE LA FIGURA DE LOS RECURSOS ESENCIALES EN EL DERECHO DE LA COMPETENCIA

317

A. LA DOCTRINA DE LOS RECURSOS ESENCIALES EN RELACIONES VERTICALES, COMPLEMENTARIAS Y HORIZONTALES.....	324
1. <i>La doctrina de los recursos esenciales en relaciones verticales</i>	324
2. <i>La negativa a contratar productos complementarios</i>	327
3. <i>Negativas a contratar en mercados de red ¿práctica vertical u horizontal?</i>	330
4. <i>Negativas concertadas a contratar</i>	332
B. MANIFESTACIÓN DE LAS NEGATIVAS A CONTRATAR SOBRE RECURSOS ESENCIALES	333
1. <i>Negativas puras a contratar</i>	333
2. <i>Negativas constructivas, condicionales e incondicionales a contratar un recurso indispensable</i>	335
3. <i>Negativas Discriminatorias a Contratar</i>	338
4. <i>Negativas a continuar una relación contractual</i>	340
5. <i>Negativas a contratar como consecuencia de otro comportamiento anticompetitivo</i>	343
C. CONCEPTUALIZACIÓN ECONÓMICA DE LAS ESSENTIAL FACILITIES	345
1. <i>Encuadramiento de la problemática económica de los recursos esenciales</i>	347
2. <i>Beneficios y costes de la integración vertical en relación con las negativas a contratar</i>	353
D. EL APALANCAMIENTO EN LAS NEGATIVAS A CONTRATAR	358
1. <i>Consideración General</i>	358
2. <i>Interacción del apalancamiento con el derecho de la competencia</i>	363
3. <i>Relación del apalancamiento con las negativas a contratar</i>	365
D. LA INNOVACIÓN SUBSIGUIENTE COMO LÍMITE ECONÓMICO A LAS NEGATIVAS A CONTRATAR.....	368
1. <i>Consideración General</i>	368
2. <i>La innovación subsiguiente y el derecho de la competencia</i>	372
3. <i>Relación de la innovación subsiguiente con las negativas a contratar</i>	377

II. EL APALANCAMIENTO DE UNA POSICIÓN DE DOMINIO EN LAS NEGATIVAS A CONTINUAR UNA RELACIÓN CONTRACTUAL Y EN LOS MERCADOS SECUNDARIOS (AFTERMARKETS)

382

A. ASUNTOS COMMERCIAL SOLVENTS Y TÉLÉMARKETING	382
B. ASUNTO MICROSOFT.....	384
C. APALANCAMIENTO EN AFTERMARKETS.....	387
1. <i>Asunto Kodak en Estados Unidos</i>	389
2. <i>Asuntos Hugin, Hilti, Pelikan/Kyocera y CEHR en Europa</i>	394

(a). Asunto Hugin.....	396
(b). Asunto Hilti.....	399
(c). Pelikan/Kyocera	400
(d). Asunto CEHR.....	402
III. MERCADOS CON MANDATO LEGAL DE ACCESO	405
A. APALANCAMIENTO EN LA RELACIÓN REGULACIÓN – COMPETENCIA	408
B. EL ESTRECHAMIENTO DE MÁRGENES EN LA CASUÍSTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS.....	412
1. <i>Asunto Verizon v Trinko</i>	412
2. <i>Asunto LinkLine</i>	416
3. <i>La discusión Económica</i>	420
C. EL ESTRECHAMIENTO DE MÁRGENES EN LA CASUÍSTICA EUROPEA	428
1. <i>Asunto Deutsche Telekom</i>	428
(a). Imputabilidad del comportamiento en la relación regulación – competencia en materia del artículo 102 TFUE	430
(1). Imputabilidad de la infracción a una empresa regulada	430
(2). Confianza legítima en la regulación y aplicación del artículo 102 TFUE	431
(3). Elemento culposo de la conducta abusiva	432
(b). Valoración del estrechamiento de márgenes bajo un marco regulatorio	433
(1). La pertinencia del criterio de compresión de márgenes para establecer un abuso en materia del artículo 102 TFUE	433
(2). Cálculo del estrechamiento de márgenes	436
a. El competidor igual de eficiente.....	436
b. Unidad de producción como análisis del estrechamiento de márgenes.....	438
(3). Valoración de los efectos en el estrechamiento de márgenes.....	439
2. <i>Consideraciones problemáticas en la relación regulación - competencia sobre el asunto Deutsche Telekom</i>	440
(a). El test del competidor igual de eficiente.....	440
(b). Rechazo de la necesidad de comprobación de un abuso diferente del propio estrechamiento de márgenes.....	443
3. <i>Asunto TeliaSonera</i>	448
(a). Aplicación del artículo 102 TFUE en materia de estrechamiento de márgenes.....	449
(b). El test del competidor igual de eficiente	450
(c). Efectos de la inexistencia de obligación de suministro reglamentaria en la valoración de un estrechamiento de márgenes y su relación con las negativas a contratar	452
(d). Efecto anticompetitivo del estrechamiento de márgenes.....	455
4. <i>Asunto Telefónica</i>	457
(a). Cálculo del estrechamiento de márgenes sobre recursos de acceso obligatorio	458
(b). El estrechamiento de márgenes como comportamiento independiente de las negativas a contratar constructivas – la no aplicación de los criterios del asunto Bronner	459
(c). Estrechamiento de márgenes relacionado con un recurso bajo regulación	464
(d). Los efectos sobre la competencia en el marco de un estrechamiento de márgenes	467
5. <i>Reflexión final: ¿El consumidor en beneficio de la competencia o la competencia en beneficio del consumidor?</i>	469

CAPÍTULO IV

DOCTRINA DE LOS RECURSOS ESENCIALES

(ESTUDIO JURISPRUDENCIAL DE LA INDISPENSABILIDAD EN LAS NEGATIVAS A CONTRATAR COMO MANIFESTACIÓN DE LA DOCTRINA DE LOS RECURSOS ESENCIALES EN EL DERECHO EUROPEO DE LA COMPETENCIA)

I. NEGATIVAS DE SUMINISTRO A UN COMPETIDOR	475
A. ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LAS ESSENTIAL FACILITIES EN ESTADOS UNIDOS	480
1. <i>El inicio de la Doctrina de los recursos esenciales como una respuesta a los acuerdos colectivos en Estados Unidos.</i>	480
(a). Asunto Terminal Railroad	481
(b). Associated Press.....	484
2. <i>Negativas Unilaterales a contratar</i>	485
(a). Inicios de la Jurisprudencia	485
(b). Asunto Otter Tail Power.....	487
(c). Asunto Aspen Skiing	491
(d). Asunto Trinko.....	496
3. <i>Decisiones de las Cortes Inferiores.</i>	499
(a). Asunto Gamco.....	500
(b). Asunto Hecht.	502
(c). Asunto MCI	506
4. <i>Valoración de la Doctrina de los Recursos Esenciales en Estados Unidos.</i>	509
(a). Críticas desde el bienestar del consumidor.....	510
(b). Críticas fundadas sobre los posibles efectos perjudiciales sobre los incentivos	512
(c). Críticas desde el riesgo de incursión en falsos positivos.....	514
(d). Campo de Aplicación de la Doctrina de los Recursos Esenciales	516
II. LA DOCTRINA EUROPEA DE LOS RECURSOS ESENCIALES EN EL MARCO DE LAS NEGATIVAS A CONTRATAR ANTICOMPETITIVAS.....	524
A. LAS PRIMERAS APROXIMACIONES DE LAS AUTORIDADES EUROPEAS. LA AUSENCIA DE CRITERIOS UNIFORMES Y OBJETIVOS PARA LA VALORACIÓN DE LAS NEGATIVAS A CONTRATAR.	527
1. <i>Asunto Commercial Solvents</i>	528
2. <i>Asunto United Brands</i>	531
3. <i>Los asuntos Commercial Solvents y United Brands como manifestación de la ausencia de criterios estándares para la aplicación de las negativas a contratar como doctrina de protección de la competencia</i>	533
B. LA CONSTRUCCIÓN DE UN ANÁLISIS MÁS ESTRICTO DE LAS NEGATIVAS A CONTRATAR Y LOS PRIMEROS PASOS DE LA DOCTRINA DE LOS RECURSOS ESENCIALES EN LA PRÁCTICA COMUNITARIA DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA	535
1. <i>Asunto Télémarketing</i>	535
2. <i>Asuntos Volvo y Renault</i>	537
3. <i>Los Asuntos Telemárketing, Volvo y Renault como primeras manifestaciones jurisprudenciales para la creación de una doctrina de los recursos esenciales en el marco de las negativas a contratar.</i>	539
C. EL SURGIMIENTO DE UN TEST Y LA DOCTRINA DE LOS RECURSOS ESENCIALES	541
1. <i>Asuntos B&I Line plc. y Sea Containers</i>	542
2. <i>Asunto Port de Roedby (Rødby)</i>	545
3. <i>Asunto Magill</i>	548
4. <i>Asunto Ladbroke</i>	552
5. <i>Asunto Oscar Bronner</i>	556
6. <i>Asunto GVG/FS</i>	560
8. <i>El test de las negativas a contratar: Condiciones cumulativas de la doctrina de los recursos esenciales</i>	566
D. LA RECIENTE APLICACIÓN DE LA DOCTRINA DE LOS RECURSOS ESENCIALES EN MATERIA DE PROPIEDAD INTELECTUAL: ¿VARIACIONES EN EL TEST, MATIZACIONES O APLICACIÓN SOBRE PRINCIPIOS?.....	569

1. <i>Asunto IMS Health</i>	569
2. <i>El asunto IMS Health, matización y variación en la aplicación del test de las negativas a licenciar recursos esenciales</i>	578
a. El mercado del recurso como un mercado potencial o, incluso hipotético.....	578
b. La indispensabilidad del recurso.....	582
c. El criterio del nuevo producto.....	583
3. <i>Asunto Microsoft</i>	586
(a). Decisión de la Comisión.....	586
(b). Sentencia del Tribunal General	589
(1) El alcance de la Decisión.....	591
(2) Que el asunto trate de derechos de propiedad intelectual.....	592
(3) Aplicación de las circunstancias excepcionales	593
a. El carácter indispensable de la información relativa a la interoperabilidad	595
b. La supresión de la competencia en otro mercado.....	596
c. Obstáculos a la aparición de un producto nuevo para el que existe una demanda potencial de los consumidores	600
d. Ausencia de una justificación objetiva de la conducta.....	601
4. <i>El asunto Microsoft, matización y variación en la aplicación del test de las negativas a licenciar recursos esenciales</i>	603
(a). Diferencias fácticas en el asunto Microsoft.....	603
(b). Grado de vinculación del test definido en la jurisprudencia.....	605
(c). Diferencia entre la definición del mercado y la definición del recurso al que se requiere el acceso	607
(d). La indispensabilidad y la exclusión de la competencia como criterio de grados	609
(e). El criterio del nuevo producto como criterio del bienestar del consumidor en mercados con innovación subsiguiente.....	611
(f) La justificación objetiva como un criterio difícilmente aplicable.....	613

CAPÍTULO V

TEST PARA LA VALORACIÓN DE LAS NEGATIVAS A CONTRATAR..... 617

I. TEST DE LOS RECURSOS ESENCIALES Y LA FORMULACIÓN DE LOS CRITERIOS DE LA INDISPENSABILIDAD 618

A. CRITERIO DE LA VERTICALIDAD O NECESIDAD DEL RECURSO.....	625
1. <i>Estudio de la relación de necesidad desde una perspectiva positiva</i>	631
(a) Asunto Port de Roedby.....	631
(b) Asunto Tiercé Ladbroke.....	632
(c) Asunto Aéroports de Paris.....	634
(d) Asunto GVG/FS	635
(e) Asunto RWE	638
(f) Asunto IMS Health	639
(g) Función del criterio positivo de la valoración vertical de la indispensabilidad para la doctrina de los recursos esenciales y crítica al criterio del competidor hipotético no integrado verticalmente.....	642
(1) Función del criterio positivo.	643
(2) El criterio del competidor hipotético no integrado verticalmente.....	644
2. <i>Estudio de la relación de necesidad desde una perspectiva negativa</i>	646
(a) Asunto La Poste/SWIFT	648
(b) Asuntos Magill por el Tribunal General	649
(c) Asuntos Commercial Solvents, Télémarketing, Magill, y Bronner por el Tribunal de Justicia	651
(d) Función del criterio negativo de la valoración vertical de la indispensabilidad para la doctrina de los recursos esenciales	654

3. Estudio de la indispensabilidad desde un análisis de dos fases a la luz del asunto Microsoft	655
(a) Valoración de la indispensabilidad dos fases en el Asunto Microsoft	656
(b) El alcance del criterio de la indispensabilidad en el asunto Microsoft para la valoración de la doctrina de los recursos esenciales	659
B. EL CRITERIO HORIZONTAL O DE LA NO SUSTITUIBILIDAD	662
1. Inexistencia de alternativas razonables y posibilidades de reproducción limitadas	670
(a) Asunto Télémaking	670
(b) Asunto Volvo	672
(c) Asunto Port de Roedby	675
(d) Asunto Sea Containers	678
2. El asunto Bronner sobre las Alternativas razonables y posibilidades de reproducción materiales de un recurso	679
3. La sustituibilidad horizontal en la negativa a conceder licencias: una doble valoración, el recurso y la condición del nuevo producto	682
(a) Asunto Magill	682
(b) Asunto IMS Health	684
(c) Asunto Microsoft	686
(d) ¿Criterio del Nuevo Producto o Criterio de Restricción a la Innovación?	691
II. TEST GENERALES PARA LA VALORACIÓN DEL COMPORTAMIENTO EXCLUYENTE Y LAS NEGATIVAS A CONTRATAR	697
A. TEST DEL SACRIFICIO	704
1. Críticas al test del sacrificio	709
2. Aplicación del test de sacrificio en la jurisprudencia	712
(a). El Test del Sacrificio en Estados Unidos	712
(b). El test del sacrificio en la Unión Europea	713
3. Relación del test del sacrificio con las negativas a contratar	716
B. TEST DEL NO SENTIDO ECONÓMICO O DE LA INTENCIÓN	719
1. Críticas al test del no sentido económico	721
2. Aplicación del test del no sentido económico	724
(a). Aplicación del test del no sentido económico en Estados Unidos	724
(b). Aplicación del test del no sentido económico en Europa	725
3. Relación del test del no sentido económico con las negativas a contratar	730
C. TEST DEL COMPETIDOR IGUALMENTE EFICIENTE	733
1. Críticas al test del competidor igualmente eficiente	737
2. Aplicación del test del competidor igualmente eficiente	741
(a). Aplicación del test del competidor igualmente eficiente en Estados Unidos	741
(b). Aplicación del test del competidor igualmente eficiente en Europa	743
3. Relación del test con las negativas a contratar	747
D. TEST DEL BIENESTAR DEL CONSUMIDOR	758
1. Críticas al test del bienestar del consumidor	762
2. Test del bienestar del consumidor en negativas a conceder licencias	764
CONCLUSIONES	771
BIBLIOGRAFÍA	789

PRÓLOGO

El derecho de la competencia se encuentra dividido en diferentes clasificaciones o categorías de análisis, y entre ellas, la naturaleza del comportamiento por razón de la práctica unilateral o concertada, es la más determinante para cualquier valoración posterior sobre la procompetitividad o anticompetitividad de una conducta desplegada por las empresas en el mercado. Posterior al encuadramiento del comportamiento dentro de alguna de estas categorías normativas, se sigue una delimitación particular de los elementos de la conducta que permite a su vez señalar los criterios específicos de análisis (estándares), para llegar a una definición de los efectos que efectiva o potencialmente una conducta puede causar al bien jurídico protegido por la normatividad.

El estudio por el derecho de la libre competencia de los comportamientos de las empresas en el mercado a través de estas categorías implica su encuadramiento, en primer lugar, sobre las normas o reglas que se consagran en un estatuto específico y, posteriormente, bajo un análisis particular sobre la base de los estándares que define la jurisprudencia y que se precisan con el avance de las interpretaciones de los objetivos económicos y políticos que persigue dicha normatividad. En este sentido, las normas de libre competencia poseen un contenido limitado *ex ante* de la potencial responsabilidad que recae sobre un agente económico que desarrolla una conducta particular, mientras que los estándares que va definiendo la jurisprudencia se convierten en los criterios determinantes *ex post* del conocimiento sobre la responsabilidad *antitrust* en el estudio de las conductas puntuales. La evolución de este camino entre reglas y estándares se debe a una mayor intervención del análisis económico en la valoración de

los comportamientos de las empresas, abandonando la aplicación de la normativa de competencia en razón de la forma de las conductas, a un análisis más específico de los comportamientos donde se utiliza la economía como criterio instrumental indispensable para juzgar una conducta con fundamento en hechos históricos o para predecir sus efectos específicos en el largo plazo.

Bajo estas ideas se realiza el estudio que se intitula: *“Las Negativas a Contratar como Abuso de la Posición de Dominio Excluyente. La Doctrina de los Recursos Esenciales”*. El soporte normativo sobre el cual se construye este trabajo parte del artículo 102 TFUE y prosigue con las particularidades de los diferentes estándares requeridos para el análisis general de los comportamientos abusivos excluyentes, para concluir con la definición de los criterios específicos para el examen de las negativas a contratar un recurso indispensable bajo la doctrina de los recursos esenciales. En esta dirección, el estudio de la normativa de libre competencia funciona como marco o límite del contenido y alcance de los diferentes estándares o criterios de valoración que son aplicados a los casos particulares. Esto es, al comprender los objetivos de la normativa de libre competencia se puede reconocer en los diferentes estándares de valoración de las conductas, la previsibilidad de un resultado procompetitivo o anticompetitivo en relación con los hechos, como también, la naturaleza y el alcance de la intervención que ha de seguir la autoridad de competencia. Así, la función que cumplen los objetivos que persigue la normativa de libre competencia es fundamental para el análisis jurídico y económico de los comportamientos, tanto para señalar la tipología de conductas que justifican la intervención administrativa y judicial, como los riesgos que dichas intervenciones pueden causar al bienestar, en especial sancionando conductas

procompetitivas (errores de tipo I) o permitiendo conductas anticompetitivas (errores de tipo II).

La Conducta Unilateral Excluyente

La modernización del derecho de la competencia europeo, y en especial en el campo del abuso de posición dominante, no obedece a una actualización de la normativa en sentido estricto, sino a la definición de unos estándares más acordes con el conocimiento desarrollado por la jurisprudencia y por el análisis económico de los efectos de los comportamientos que se considera más apropiado con los objetivos que pretende alcanzar la normativa de competencia en el marco del Tratado de la Unión Europea. Esto es, una aplicación de las normas de la libre competencia acordes con el desarrollo económico y la visión que se tiene de los mercados para el servicio de la sociedad en general y de los consumidores en particular, que reflejen tanto una mayor rivalidad y acceso de nuevos competidores, el incremento en la oferta y la elección del consumidor, como una mayor innovación que se traduzca en nuevas inversiones, productos y servicios. Sin embargo, el proceso de modernización relacionado con el artículo 102 TFUE se realizó con posterioridad a los mismos procedimientos en materia de acuerdos y concentraciones, reflejando tanto la dificultad que existe en la valoración de los comportamientos de abuso de posición dominante, como las restricciones a las que se enfrentan las autoridades de competencia (administrativas o judiciales) para preservar los incentivos y dinámicas que existen en los diferentes mercados, fundamentalmente para no alterar la inversión en eficiencias o en actividades de riesgo que den lugar a la obtención de posiciones de mercado privilegiadas.

En el estado actual del derecho de la competencia, el examen de la conducta unilateral excluyente puede ser realizado desde dos posiciones; no necesariamente contradictorias, pero sí diferentes en el alcance de la intervención que se pretende que pueda alcanzar una autoridad de competencia. Así, en el derecho de la competencia de los Estados Unidos se ha desarrollado un modelo de la valoración de los comportamientos excluyentes sustentado en la idea *jurídico - política* del mercado como corrector de las conductas de las empresas en clave de la economía neoclásica, donde se presenta las restricciones a la oferta como el criterio relevante para la sanción antitrust. En esta vía, el daño anticompetitivo se constituye fundamentalmente por prácticas concertadas (*hardcore cartels*) relacionadas con precios y repartición de mercados, dejando un campo muy limitado para la intervención en materia de monopolios, especialmente frente a las conductas excluyentes de las empresas con privilegios gubernamentales, y determinadas conductas unilaterales con características específicas muy precisas en asuntos relacionados con los precios predatorios, la vinculación de productos y los descuentos multiproducto. En relación con las conductas de empresas dominantes que tratan negativas a contratar, la intervención de la autoridad de competencia se encuentra casi proscrita, limitando la valoración de dichos comportamientos al efecto de palanca en la discriminación anticompetitiva y al sacrificio económico o no sentido económico de la conducta en materia de negativas a continuar una relación contractual. En el derecho de la competencia europeo, el estudio de los comportamientos excluyentes se ha construido sobre una base más intervencionista (que no debe confundirse con una visión proteccionista de las empresas), acorde con las ideas ordoliberales y, más recientemente, sobre aproximaciones neoestructuralistas que propugnan por una competencia en los méritos, sancionando como anticompetitivos comportamientos que alteran los procesos competitivos sin explicaciones

claras de los efectos benéficos para el bienestar de los consumidores. Esta aproximación del derecho europeo ha tenido gran impacto en prácticas de descuentos y en negativas a contratar relacionadas con la doctrina de los recursos esenciales, con independencia de que el recurso al que terceros pretenden el acceso sea físico o inmaterial (derechos de propiedad intelectual).

Negativas a Contratar Excluyentes Relacionadas con la Doctrina de los Recursos Esenciales

El derecho de la competencia en ciertas circunstancias señala que una negativa a contratar atenta contra el bienestar de la sociedad. Sin embargo, las circunstancias que deben concurrir para que se sancione una negativa como comportamiento anticompetitivo se encuentra en el centro de la discusión por parte de las autoridades de competencia, las cortes y la doctrina. El estudio que se presenta tiene por objetivo definir las diferentes circunstancias que dan origen a la intervención del derecho de la competencia sobre las negativas a contratar relacionadas con recursos esenciales. Se utilizan las valoraciones desarrolladas por las autoridades de competencia europeas en sus manifestaciones normativa y jurisprudencial, como el objeto de estudio, el contenido económico que sustenta la doctrina de los recursos esenciales y sus efectos sobre el mercado, la creación del test de las circunstancias excepcionales, su configuración y posterior alteración en casos relacionados con derechos de propiedad intelectual. Por último, se propone que en los casos donde una negativa a contratar presenta potenciales efectos anticompetitivos y el test de las circunstancias excepcionales no puede ser aplicado con transparencia, las autoridades de la competencia deben renunciar a las matizaciones particulares forzadas y recurrir a los principios y objetivos generales que impulsan su intervención

en el mercado para corregir dichos comportamientos anticompetitivos. Para lograr esto, las autoridades de competencia disponen de los test generales que permiten el análisis de los comportamientos excluyentes, en especial para garantizar en su intervención los incentivos *ex ante* de las inversiones y la innovación de las empresas en el mercado, como del desarrollo *ex post* de la innovación subsiguiente y/o de la competencia en beneficio de los consumidores.

El estudio que se realiza en este trabajo comprende un análisis de la conducta excluyente desarrollada por empresas en posición de dominio, donde se valora el proceso de modernización a la luz de apreciaciones más económicas que permitan entender la competencia como un proceso que genera bienestar a los consumidores. Sin embargo, se debe reconocer que el marco de donde parten los exámenes económicos de la conducta excluyente tienen su origen en una idea jurídico - política de la función que cumple la competencia para el desarrollo de la sociedad en su conjunto. Así, no es extraño encontrar diferencias en las valoraciones de las autoridades de competencia y tribunales de diferentes jurisdicciones sobre asuntos que reflejan comportamientos similares, como se presentaba antes.

Las negativas a contratar como un comportamiento anticompetitivo estudiado por el derecho de la competencia encuentra sus antecedentes en el asunto *Terminal Railroad* decidido hace un siglo (1912) por la Corte Suprema de los Estados Unidos, dando origen a la creación dogmática de la de la doctrina de los recursos esenciales. Empero, dicho asunto se relacionaba más con negativas concertadas a contratar (boicots), siendo aplicado por el derecho *antitrust* a comportamientos unilaterales relacionados con negativas a contratar unas décadas más tarde, en los asuntos *Lorain Journal* (1951), *Otter Tail Power* (1973) y *Aspen Skiing*

(1985) y restringida su aplicación a mínimos en el asunto *Trinko* (2004). En Europa, el antecedente más próximo de negativas unilaterales a contratar relacionadas con recursos esenciales, se encuentra en el asunto *Commercial Solvents* (1974), el cual es posteriormente reconocido en una variedad de asuntos a partir de la década de los 80, tanto en relación con negativas sobre infraestructuras como sobre derechos de propiedad intelectual en los asuntos *Télémarketing* (1985), *Magill* (1989, 1991 y 1995), *Bronner* (1998), *IMS Health* (2004) y *Microsoft* (2004, 2007), entre otros.

Sin embargo, los tribunales de última instancia en ambos lados del Atlántico han sido reacios al reconocimiento formal de la doctrina de los recursos esenciales, hecho que ha implicado divergencias en la aplicación de la doctrina por los tribunales inferiores y por la Comisión Europea, y mostrando un distanciamiento en el alcance del derecho de la competencia entre Estados Unidos y Europa cuando se trata de aplicar la normativa de abusos de posición de dominio a comportamientos de negativas a contratar relacionados con la doctrina de los recursos esenciales (incluyéndose en estos campos comportamientos de negativas a contratar en *aftermarkets* o mercados secundarios y en asuntos de estrechamiento de márgenes).

La doctrina de los recursos esenciales tiene como finalidad señalar comportamientos de cierre de mercado anticompetitivos que restringen la competencia en mercados relacionados o conexos a un recurso indispensable que se encuentra situado en un lugar intermedio del proceso productivo. Esto es, la doctrina pretende identificar los recursos indispensables a los que requieren acceso los agentes económicos para poder competir en un mercado que es dependiente del recurso solicitado para que pueda existir competencia. En este sentido, la doctrina de los recursos esenciales no tiene por finalidad proteger a los competidores, sino

abrir la competencia cuando las circunstancias de un mercado (físicas, reglamentarias, económicas, etc.) impiden la existencia de competencia en beneficio de los consumidores, tanto si se persiguen eficiencias estáticas (competencia por la oferta de productos similares), como eficiencias dinámicas (el incremento de la innovación y desarrollo de nuevos productos). Cada una de estas valoraciones depende del sector donde se produce el cierre de mercado y de la naturaleza de los recursos a los que se pretende el acceso. Esto es, en sectores donde intervienen recursos indispensables en la forma de monopolios naturales, el acceso a dicho recurso es indispensable para una competencia por imitación, es decir, una competencia que incremente la oferta de productos o servicios con poca diferenciación; mientras que si el recurso al que se pretende el acceso es un derecho de propiedad intelectual, el objetivo de la competencia no puede centrarse en conceder acceso para una competencia por imitación (elemento principal del derecho de exclusión de la propiedad inmaterial), sino que su finalidad es proteger o permitir la competencia por sustitución, bien en el desarrollo de innovación subsiguiente o de las posibilidades de interoperabilidad cuando se trata de mercados con efectos de red que conduzcan a la innovación.

La explicación de la función instrumental que cumple la doctrina de los recursos esenciales frente a la competencia, parte del reconocimiento de una *visión amplia* del daño anticompetitivo, diferente de la sola restricción artificial de la oferta como afectación al bienestar general (bienestar del consumidor en el sentido de la escuela de Chicago), que corresponde a conductas de explotación del bienestar del consumidor (*visión restringida*: carteles, comportamientos unilaterales sin sentido económico y/o conductas que excluyen a un competidor igual de eficiente que la empresa dominante). Sin embargo, la "*visión amplia*" del daño anticompetitivo debe

ser considerada dentro de unos límites que no permitan al derecho de la competencia comportarse como el instrumento de una política económica proteccionista de las pequeñas y medianas empresas, sino como una herramienta de la política industrial que favorece la eficiencia y el bienestar del consumidor en el corto plazo sin que se vean afectadas las dinámicas del mercado en el largo plazo, o en el largo plazo cuando pueda ser racionalmente proyectado un escenario mejor para los consumidores sin alterar los incentivos *ex ante* que favorecen el desarrollo y la innovación. Entendido así, el daño a la competencia que permite la intervención de la autoridad de competencia se explica a través de la protección de las estructuras y dinámicas de mercado que favorecen al consumidor, en el sentido que una práctica desarrollada por una empresa dominante ha de ser considerada anticompetitiva cuando interfiere y degrada las condiciones de competencia e innovación posibles en el mercado, bien porque se favorece de forma extensiva e injustificada de situaciones exógenas a su eficiencia (beneficios injustificados por los fallos de mercado), o bien, porque ejerce su poder de mercado de forma artificial para excluir a los competidores actuales o potenciales.

Valoración del Comportamiento de Negativas a Contratar

La definición del daño anticompetitivo al bienestar del consumidor por comportamientos de empresas dominantes que niegan el acceso a un recurso indispensable a un competidor, se ha desarrollado a través del test de la doctrina de los recursos esenciales o del test de las circunstancias excepcionales. *En Estados Unidos* la Corte de Apelaciones para el Séptimo Circuito en el asunto *MCI* (1983), señaló como requisitos para la aplicación de la doctrina de los recursos esenciales, los siguientes: **(a)** el control del recurso esencial debe estar en poder de un monopolista; **(b)** la inhabilidad

práctica o razonable del competidor para duplicar el recurso esencial; **(c)** la negativa de uso del recurso al competidor y; **(d)** la posibilidad de brindar acceso al recurso. *En Europa* el Tribunal de Justicia a través de los asuntos Magill y Bronner, estableció como circunstancias excepcionales para considerar que una negativa a contratar violaba el artículo 102 TFUE, las siguientes: **(a)** la negativa proviene de una empresa dominante; **(b)** la negativa restringe el acceso a una información o materia prima indispensable para la creación de un producto; **(c)** la negativa impide la competencia en un mercado conexo (en el sentido de la exclusión total, del impedimento a la entrada de nuevos competidores o de una competencia efectiva en dicho mercado conexo) o previniendo la aparición de un producto nuevo que no se ofrecía en el mercado y para el que existe una demanda potencial por parte de los consumidores (para el caso de que los recursos indispensables sean derechos de propiedad intelectual) y; **(d)** la negativa no se encuentra justificada objetivamente, ni en el mercado donde se encuentra el recurso indispensable, ni en el mercado secundario para el que se requiere el recurso.

Si bien se encuentran diferencias entre los test reconocidos en ambas jurisdicciones, se identifican en que la teleología que los acompaña guarda importantes similitudes. Los test pretenden demostrar que una empresa titular de un recurso indispensable puede restringir la competencia de forma anticompetitiva al negarse a suministrar el acceso a terceros que lo requieren para competir en un mercado relacionado, generando un daño a la competencia cuando el recurso es indispensable en el sentido de su insostituibilidad e imprescindible para competir en un mercado conexo o verticalmente relacionado, sin que la empresa dominante pueda demostrar que la negativa se encuentra justificada objetivamente (defensa de las eficiencias y del daño al consumidor por el acceso obligatorio).

El análisis que realizamos de las negativas a contratar bajo la doctrina de los recursos esenciales presenta cuatro campos de incidencia donde la forma, extensión y funcionalidad de su aplicación debe ser diferenciada: **(a)** negativas a continuar una relación contractual; **(b)** negativas de suministro en mercados secundarios o *aftermarkets*; **(c)** negativas sobre infraestructuras físicas y; **(d)** negativas a conceder una licencia sobre derechos de propiedad intelectual.

En referencia a las *negativas a continuar una relación contractual*, presentamos como aspecto relevante del estudio la presunción de eficiencia de la relación preexistente como razón de la no afectación de los incentivos para el desarrollo de nuevas inversiones o innovación. Sin embargo, al considerarse la violación de la normativa de competencia por una negativa de esta naturaleza de forma menos estricta que si fuera una negativa *de novo*, criticamos que no se presente una disminución semejante en el estándar de la justificación de las eficiencias, pues como se afirma a través de este trabajo, en condiciones normales, la justificación que pueda ofrecer una empresa dominante del comportamiento queda casi proscrita para asuntos relacionados con negativas a contratar un recurso esencial. Así, se señala que la autoridad de competencia cuando valora las negativas a continuar una relación contractual expresa un estándar más cercano a la protección de los competidores que de la competencia.

En el estudio de las *negativas de suministro en mercados secundarios o aftermarket*s, se señala otro conjunto de aspectos relevantes relacionados con las negativas a contratar. En primer lugar se manifiesta la distancia que existe entre este tipo de negativas con la doctrina de las circunstancias excepcionales, indicando que cuando la empresa no es dominante en el

mercado primario y la negativa ocurre en un mercado secundario (en la modalidad de los *mercados múltiples*¹), por lo general el problema de competencia que surge tiene más la naturaleza de un comportamiento desleal que anticompetitivo. Esta valoración se presenta bajo dos argumentos; *de un lado*, los consumidores que se encuentran bloqueados en el mercado primario, en el largo plazo optarán por un producto de un competidor en éste mercado si se ven afectados por la negativa en cuanto a elección y precios, castigando a la empresa que realiza la negativa a otras fuentes de reparación y servicio técnico. Así, consideramos que la práctica en principio genera un daño menor a los consumidores y que puede ser resuelto desde el derecho de la competencia desleal, bien porque afecta las expectativas de una correcta competencia o de las relaciones que se considera deben existir entre los fabricantes y las empresas de servicios de reparación o asistencia independientes. *De otro lado*, se considera que un gran número de empresas pueden tener una posición de dominio sobre sus piezas de recambio o servicios de asistencia, tanto por razones atinentes a la titularidad de derechos de propiedad intelectual (diseños, derechos de autor y/o patentes), como por razones contractuales (garantía, seguros, ofertas, vinculación de productos y servicios, etc.), así la intervención de una autoridad de competencia sería más la de un órgano regulador de las relaciones contractuales en los mercados secundarios, que la de un órgano protector de la libre competencia. En este sentido, se recomienda que debe optarse por una solución legislativa, bien, orientando este tipo de asuntos a la competencia desleal, o bien, a la protección de los consumidores cuando los efectos de bloqueo y costes de cambio impiden el acceso a otro producto competidor en el mercado primario en el corto plazo.

¹ Los mercados múltiples hacen referencia a la existencia de un mercado primario donde compiten los diferentes productos de larga duración y mercados secundarios individuales con productos que son compatibles con uno y solo uno de los productos de larga duración, no existiendo intercambiabilidad en este segundo mercado, también identificado el mercado secundario como un mercado de propiedad de un agente del mercado primario (*proprietary market*)

En el examen que se realiza de las **negativas sobre infraestructuras físicas** se presentan dos aspectos de importancia capital para la comprensión de las negativas a contratar un recurso esenciales. *En primer lugar* se identifican estándares diferenciados dependiendo de la naturaleza de la financiación del recurso o de la titularidad del mismo. Esto es, si el bien indispensable al que se pretende el acceso ha sido financiado con recursos públicos o su titular es una entidad pública, se ha considerado que no se afectan los incentivos o dinámicas del mercado cuando se obliga al titular del mismo a conceder un acceso a un competidor en un mercado conexo. En principio este razonamiento es correcto, los bienes que han sido financiados con recursos públicos no deberían dar lugar a una explotación monopólica que restrinja la competencia privada que favorece el poder de elección de los consumidores o que limita las pérdidas irreversibles de bienestar. Sin embargo, es necesario reconocer que si el bien ha sido privatizado, la adquisición del mismo (bien sean licencias, o bien, transferencia de la titularidad de un bien) conlleva un precio pagado para la explotación monopólica que beneficia al Estado cuando decide transferir la titularidad del bien en un negocio jurídico sinalagmático. Así, la intervención del derecho de la competencia para crear obligaciones de acceso afecta el precio de las siguientes privatizaciones (ingresos futuros del Estado) al crear un *valor de descuento* que los futuros compradores han de aplicar en sus ofertas por el riesgo de la intervención de la autoridad de competencia para crear un acceso en beneficio de la competencia, restringiendo los ingresos monopólicos esperados del adquirente de dichos recursos. *En segundo lugar*, el hecho que un recurso haya tenido una naturaleza pública no necesariamente indica que su valor corresponde después de un tiempo a los aportes públicos, pues la empresa adquirente de dicho bien pudo haber realizado nuevas inversiones o actualizaciones que pueden verse alteradas

en el futuro (restricciones a las eficiencias dinámicas) si la autoridad de competencia establece estándares menos rigurosos para estas empresas que para otras que pueden ser menos innovadoras o que invierten menos. Así, dicha presunción sobre la no alteración de los incentivos cuando el bien fue financiado con recursos públicos debe ser valorada con extremada cautela, fundamentalmente para evitar la creación de reglas per se de ilegalidad cuando una negativa pueda provenir de dichas empresas. Por último, se debe advertir que cuando se crea un estándar diferenciado de evaluación de las negativas a contratar menos riguroso, se puede correr el riesgo de hacer extensivo éste a otros campos donde no aplican las mismas condiciones.

El estudio de las **negativas a conceder una licencia sobre derechos de propiedad intelectual** es presentado desde dos posibilidades de intervención por parte de la autoridad de competencia, no siempre convenientes desde el punto de vista de la seguridad jurídica que se espera en las actividades mercantiles. Una negativa a conceder una licencia puede tener efectos anticompetitivos sobre el mercado por dos razones: **(a)** una restricción desde el derecho de la propiedad intelectual que genera mayores perjuicios que beneficios para el mercado y el bienestar del consumidor (fallo en la legislación) y; **(b)** una restricción por razón de un cúmulo de factores de mercado que extienden los derechos de propiedad intelectual a lugares no previstos ni por la propia legislación que los regula, ni por el derecho de la competencia (fallos de mercado). Bajo estas dos posibilidades de intervención, se debe considerar que el derecho de la competencia funcionaría como límite externo a la propiedad intelectual, sin embargo, bajo el caso de un fallo legislativo señalamos que el derecho de la competencia no es el mejor instrumento para dar solución a los problemas de mercado que puedan surgir de la existencia de los derechos, siendo el propio legislador quién debería asumir el rol de control sobre la existencia y

ejercicio de los derechos de propiedad intelectual. Así, el derecho de la competencia tiene un campo más acorde con su función, cuando los problemas que involucra el ejercicio de un derecho de propiedad intelectual por una empresa dominante se relacionan con fallos de mercado, generando que el derecho de exclusión del titular se extienda de forma desproporcionada afectando la competencia donde el legislador no reguló.

Otro de los aspectos que tiene relevancia en el estudio de las *negativas a conceder una licencia* se presenta en la configuración y aplicación del test de las circunstancias excepcionales a estos comportamientos. *En primer lugar* se ha de considerar su importancia y buena clasificación, fundamentalmente en la exigencia jurisprudencial del criterio del producto nuevo para evitar una competencia por imitación y estimular una competencia por sustitución. Sin embargo, *en segundo lugar*, consideramos que no toda negativa de licencia tiene que ser analizada bajo dicho test, sino que en circunstancias particulares es necesario separarse de este para evitar interpretaciones forzadas y la desconfiguración del propio test, prefiriendo en estos casos recurrir a los principios y objetivos de las normas de competencia para realizar un análisis bajo los test tradicionales, con especial atención al test del bienestar del consumidor o al test del balance de las eficiencias en el mercado.

Desarrollo Metodológico

Problemática jurídica

Una forma de abordar la problemática jurídica de las normas de competencia se concentra en reconocer su naturaleza proscriptiva y no prescriptiva, es decir, su contenido prohibitorio más que su carácter de ordenación de los comportamientos de las empresas en el mercado. Se puede discutir si pasa lo mismo con el estudio de las concentraciones empresariales, donde opera una mixtura entre proscripción y prescripción por la obligación de notificar ciertas concentraciones con anterioridad a la integración económica definitiva, la cual queda supeditada a la espera de una autorización por parte del ente administrativo encargado, pero que al no ser el objeto de nuestro trabajo sólo argumentamos que dichas operaciones mercantiles no modifican la naturaleza de la norma, sino que adquieren un sentido prescriptivo por cuestiones relacionadas con la seguridad jurídica y la disminución de los costes de transacción *ex ante*, los cuales en sentido contrario podrían desincentivar tales operaciones por razón de los riesgos de nulidades *ex post* a la operación mercantil.

El carácter proscriptivo de las normas de competencia dificulta a su vez asignar un específico objetivo de promoción, como se ha pretendido establecer al señalar la eficiencia como el criterio rector de las operaciones del mercado desde el derecho de la competencia. Sin embargo, las normas de competencia prohíben determinados comportamientos en función de diferentes objetivos, donde se destaca el proceso competitivo como razón de ser de la legislación de competencia en economías de mercado, valorando tanto las eficiencias como la oportunidad de elección de los consumidores en un entorno de mercados abiertos que permitan la rivalidad. Así, el objetivo del juicio jurídico radica en identificar los elementos fácticos que atentan contra el bien jurídico protegido, obligando a estudios muy particulares cuando los problemas que se presentan adquieren matices que requieren la ejecución de ponderaciones entre derechos individuales y

bienes colectivos, vrg., propiedad privada frente al bienestar económico general.

Problemática jurídico - económica:

El derecho de la competencia se sirve del análisis económico como criterio instrumental para el cumplimiento de los objetivos perseguidos por el Tratado, tanto en función de la integración del mercado interior, como del bienestar general y del consumidor. Sin embargo, aún existe una reticencia desde el derecho al reconocimiento del valor y aporte que la economía puede brindar al entendimiento y comprensión jurídica de los problemas de libre competencia. Esta reticencia fundamentalmente se debe a dos problemas muy concretos: El primero, a la radicalización de un sistema económico no intervencionista promovido por la escuela de Chicago, donde se proclama la eficiencia como el único criterio que debía ser tenido en cuenta, sin que se pudieran unir otros objetivos en la aplicación del derecho de la competencia relacionados con el bienestar de los individuos (BORK R. 1976). No obstante, esta discusión puede ser salvada desde una concepción más amplia del aporte que la economía hace al derecho a través de construcciones normativas que permiten alinear conceptos de equidad y justicia sobre la base del bienestar de la sociedad (KAPLOW L. y SHAVELL S. 2002). En este sentido, un criterio particular de eficiencia no se consolida como el objeto de intervención, sino que se aborda el problema del bienestar desde criterios que permiten incluir condiciones estructurales de mercados, la preocupación por mercados libres de barreras artificiales que restrinjan la entrada de nuevos competidores o la presencia de competidores menos

eficientes cuando las condiciones de un mercado específico no permiten otro tipo de competencia que pueda ejercer algún grado de presión competitiva, en especial, cuando se presentan efectos de red, economías de escala y/o alcance que facilitarían a una empresa dominante la exclusión de competidores que aún siendo menos eficientes incrementan el bienestar. De otro lado, se considera problemático el nivel de sofisticación de los modelos económicos que pretende explicar los comportamientos, tanto desde las posibilidades procompetitivas como anticompetitivas de una conducta, requiriendo que un juez o funcionario administrativo se convierta en un experto económico que pueda determinar con alta probabilidad cuál de las explicaciones es acertada para los hechos bajo examen. En este sentido, el análisis económico pierde de vista la naturaleza jurídico - económica de las normas de competencia y pretende concentrarse exclusivamente en explicaciones “científicas” donde se considera que el derecho poco o nada puede aportar. El primero de los problemas parece ir avanzando hacia un encuentro o reconciliación más amplia entre valores jurídicos y económicos que pueden ser explicados a través del bienestar, tanto porque es un objetivo del derecho, como porque permite incluir una gama más amplia de expectativas de medición en interés de la sociedad, señalando a su vez cuando estos criterios de equidad juegan un papel contrario a lo que se espera que las normas produzcan en el conjunto de la sociedad, vgr., la aplicación de los preceptos legales en una forma tal que invocando criterios de justicia y equidad genera como resultado un empeoramiento de las condiciones de toda la sociedad. El segundo, por el contrario, parece agudizarse, limitando la capacidad de explicación y entendimiento de los comportamientos, tanto en el propio nivel económico donde la existen importantes discusiones sobre la efectividad práctica de tanta abstracción presentada en los modelos que buscan explicar la realidad, como en el derecho, donde se ve la economía como una ciencia ajena que pretende

trasladar las normas jurídicas a discusiones argumentativas sobre un lenguaje problemático y poco clarificador más allá de la abstracción.

La valoración de las normas de libre competencia sustentada en los efectos de los comportamientos y su aplicación en materia de negativas a contratar representa un reto importante para la discusión jurídica sobre la naturaleza, objetivos, alcance y certeza del derecho de la competencia. La discusión jurídica del carácter instrumental del análisis económico, como elemento metodológico que se desarrolla en este trabajo, parte de una visión más amplia de la propuesta por la escuela de Chicago (*antitrust is for efficiency*), en especial como crítica a las presunciones estrictas (reglas *per se* de legalidad) sobre las eficiencias que producen las empresas monopólicas y los acuerdos verticales; destacando por nuestra parte que dicha doctrina puede limitar a su vez las dinámicas de los mercados y, así, restringir o suprimir la innovación (FOX E. 2008).

Lo anterior será desarrollado a través de los siguientes capítulos. En el Capítulo I se ha de abordar el abuso excluyente en el derecho de la competencia, considerando el comportamiento excluyente como una generalidad, su construcción interpretativa en la historia jurisprudencial europea, las influencias de la escuela Ordoliberal y el conjunto de doctrinas que presentan un reto para las valoraciones más económicas del comportamiento excluyente. En el Capítulo II, se presenta el estudio de la modernización del artículo 102 TFUE en materia de conductas excluyentes, tratándose el documento del grupo asesor de la Comisión (EAGCP), el documento de discusión (*Discussion Paper*) de la Comisión y la Comunicación sobre abusos excluyentes. En el Capítulo III, se desarrolla la problemática económica de las negativas a contratar en general y su aspectos más importantes en las negativas a continuar una relación

contractual, las negativas de suministro en mercados secundarios (*aftermarkets*) y el estrechamiento de márgenes como un comportamiento que se encuentra entre una negativa constructiva a contratar o suministrar un recurso y un comportamiento independiente que se relaciona con las condiciones de contratación y suministro de un recurso. En el Capítulo IV se trabaja las negativas a contratar bajo la doctrina de los recursos esenciales, tanto en Estados Unidos como en Europa, su desarrollo histórico y sus diferencias, la configuración de un test y la movilidad del mismo a través de la jurisprudencia. Por último, en el Capítulo V se estudia el test para la valoración de las negativas a contratar, la aplicación del test de las circunstancias excepcionales desde el criterio de la indispensabilidad, su contenido y problemática, su relación con la exclusión y la exigencia de dos mercados, el problema práctico para la aceptación de una justificación objetiva o de eficiencias en dichos comportamientos y el ejercicio de balances en materia de negativas a conceder licencias. Por último, en este capítulo se presentan algunas posibilidad de revisión de las negativas a contratar a través de los test tradicionales para el examen de la conducta excluyente.

CONCLUSIONES

(I)

El comportamiento excluyente que se evalúa a través de la norma de abuso de posición dominante es una conducta difícil de aprehender por razón de la forma como se exterioriza en el mercado; es decir, las empresas dominantes al desarrollar una competencia agresiva se encuentran tanto en las fronteras de la procompetitividad como de la anticompetitividad de los efectos que son de esperar por la política de competencia para el bienestar de la sociedad. La comprobación de esta afirmación permite señalar, *de un lado*, que una política de competencia que se concentra en la forma de los comportamientos no es un buen punto de referencia para el desarrollo de los mercados, las inversiones y la innovación en beneficio de los consumidores y de la sociedad, fundamentalmente porque limita las libertades de las empresas en el mercado *ex ante* y sin presupuestos manifiestos de la existencia del daño antijurídico. *De otro lado*, una política de competencia que se aplica en función de los efectos (reales o potenciales) que un comportamiento particular pueda generar en el mercado, permite alinear los riesgos que las empresas con poder de mercado están dispuestas a asumir con el propósito de seguir siendo líderes en el mercado en beneficio de sus consumidores. Este último argumento debe ser entendido bajo el presupuesto de que las empresas dominantes pueden realizar un balance de los beneficios y perjuicios potenciales de su conducta, con especial referencia al respeto por el proceso competitivo y las eficiencias que pueden ser trasladadas a los consumidores.

(II)

El proceso de modernización sobre la interpretación y aplicación del artículo 102 TFUE a las conductas excluyentes se presenta como una respuesta necesaria a la necesidad de dotar de coherencia el sistema de competencia europeo. Esto es, la política de competencia a través del artículo 101 TFUE había incorporado nuevos criterios de valoración para la interpretación de los acuerdos y concentraciones, permitiendo que las empresas pudieran conocer *ex ante* las implicaciones que determinados comportamientos podían tener en la práctica, tanto para medir los riesgos en su implantación como para conocer la ilegalidad de los mismos, bien por la forma, o bien por el poder de mercado individual o conjunto de las empresas involucradas en los acuerdos, como también por la estructura del mercado en el que participan las empresas y donde los acuerdos presentan sus efectos. Con ello, señalamos la importancia que tiene la Comunicación sobre la práctica abusiva excluyente para conocer la naturaleza de las valoraciones que ha de realizar la Comisión cuando estudie un comportamiento determinado, tanto en su aspecto general como en las condiciones particulares de su manifestación. En este sentido, se pudo comprobar que al no existir una excepción en el artículo 102 TFUE de la misma naturaleza que en el artículo 101(3) TFUE, el análisis realizado por la Comisión sobre la justificación objetiva de una conducta de una empresa dominante lleva implícitamente una carga de la prueba más alta, en especial al negar una justificación de esta naturaleza cuando el comportamiento genera que la competencia efectiva se vea severamente reducida. Esta consideración disminuye ampliamente la posibilidad de justificar comportamientos cuando los mercados presentan estructuras competitivas concentradas o cuando la existencia de la conducta lleva implícita una ausencia de competencia (negativas a contratar *de novo*). Por último, esta

visión de las eficiencias implica una toma de posición frente al servicio de los mercados para la innovación y el desarrollo, es decir, mientras en otras legislaciones - principalmente en Estados Unidos - la tolerancia de los monopolios es más alta por razón de los incentivos que se considera que éstos tienen para que las empresas inviertan e innoven, la Comisión presenta la competencia como forma de presión competitiva y estructuras de mercado con algún grado de competencia, como la mejor condición para el incremento de la innovación y el desarrollo.

(III)

La dificultad del proceso de modernización y de la aplicación del artículo 102 TFUE puede ser diferenciado de los otros procesos de modernización en materia de acuerdos y concentraciones empresariales por razones históricas, jurídicas, institucionales y políticas, así: *En primer lugar* - razón histórica -, el derecho de la competencia europeo tiene un fuerte arraigo en la escuela Ordoliberal, la cual señalaba la necesidad de un control estricto sobre las empresas con poder de mercado, argumentando que, tanto el ejercicio de la actividad pública como la libertad privada debían mantener un equilibrio que no desbordara en un dominio sobre la sociedad. Así, las acciones de las autoridades europeas sobre las empresas dominantes ha seguido una corriente intervencionista, buscando generar competencia donde las condiciones de mercado lo permitan, pero se encuentran limitadas por la actividad de un agente específico, a veces con independencia de que su poder obedezca al éxito de sus inversiones y a los beneficios de los riesgos asumidos.

En segundo lugar - razón jurídica -, a diferencia de lo que sucede en materia de acuerdos y concentraciones empresariales, la modernización del artículo

102 TFUE no se ha realizado por medio de un Reglamento, sino por una Comunicación, siendo así que su alcance sea orientativo y no vinculante frente a las autoridades judiciales europeas. En este sentido, la Comunicación sobre los abusos excluyentes refleja una toma de posición por parte de la Comisión sobre la dirección que debe seguir la política de competencia, la cual a su vez es una reinterpretación de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, sin que se pueda afirmar en todos los casos que dicha reinterpretación es la correcta o que el Tribunal no ha de sostener una orientación diferente con fundamento en sus propios precedentes. La dificultad de esta interacción entre la Comunicación y la aplicación del artículo 102 TFUE se ha visto reflejada en los últimos años en el estudio de comportamientos desarrollados por empresas dominantes relacionados con los descuentos de fidelidad (asunto *Tomra*, 2012) y con el estrechamiento de márgenes (asunto *TeliaSonera*, 2011).

En tercer lugar - razón institucional -, el valor de la jurisprudencia y de la experiencia comunitaria en el examen de los comportamientos unilaterales es un intangible que se ha ido construyendo con los años, imprimiendo un carácter propio al contenido del *deber ser* de una política de competencia que se inserta en un modelo multilateral de acuerdos entre Estados que no tiene paralelo en la historia. Este razonamiento tiene relevancia en la aplicación del artículo 102 TFUE desde la perspectiva que nos permite asumir que un proceso de modernización no implica un movimiento abrupto en el estudio de los diferentes casos que deban ser resueltos en los siguientes años, sino que abre una puerta que permite la inclusión de nuevas metodologías y razonamientos, pero que no debe por ello resultar en un abandono del intangible que ha dado cuerpo y contenido a la normativa de competencia durante todo el proceso de integración europea. Con esta idea se reconoce que si bien se ha presentado en este trabajo una crítica puntual a la

aplicación del artículo 102 del Tratado a determinados casos concretos, no somos partidarios de calificar el proceso de modernización como ineficaz por el conjunto de obstáculos institucionales, sino que asumimos que su valor se presenta al ofrecer nuevas luces al continuo desarrollo de la jurisprudencia y la incorporación de nuevas valoraciones por parte del Tribunal de Justicia, sin que esto requiera o amerite renunciar de un tajo al precedente doctrinal elaborado por las cortes a través de la historia.

En último lugar – razón política –, se debe señalar que la política de competencia hace parte de la política industrial asumida por la Unión Europea para el desarrollo de la sociedad y los mercados. En este sentido, pretender que la aplicación de la normativa de competencia se acomode a una doctrina económica fuertemente conservadora fundada en el libre mercado, la no intervención pública y el análisis económico neoclásico sobre las eficiencias como únicos criterios a los que debe obedecer el artículo 102 TFUE, es eliminar de la ecuación que es la Unión Europea numerosas variables, en especial, la integración del mercado interior y el valor otorgado al desarrollo de los mercados para el logro de dicho objetivo sobre la base de una competencia fundada en los méritos. En este sentido, en nuestro trabajo se reconoció que el rol de las eficiencias económicas en la política de competencia europea juega un papel muy importante pero instrumental, donde el bienestar de los consumidores a través de la interacción de los demás objetivos (un mercado interno no fragmentado y una competencia no distorsionada) ofrece los criterios suficientes para que las autoridades de competencia realicen los balances jurídicos específicos que concuerden con dicho bienestar (*Comunicación sobre abusos excluyentes*, Considerando 30).

(IV)

Las negativas a contratar como un comportamiento sancionado por el derecho de la competencia se manifiesta de múltiples formas, entre ellas las más importantes son: negativas a contratar como consecuencia de una vinculación de productos, negativas a contratar como una conducta de discriminación y las negativas a contratar como forma de apalancamiento y/o de cierre de mercado independiente. Nuestra investigación se concentraba en esta última, las cuales se manifiestan en: **(a)** negativas en mercados secundarios, **(b)** negativas constructivas en la forma de estrechamiento de márgenes, **(c)** negativas a continuar una relación contractual, **(d)** negativas de acceso a un recurso físico o servicio y, **(e)** negativas a conceder una licencia. El estudio de estas formas de negativas a contratar, relacionadas fundamentalmente con la doctrina de los recursos esenciales para poder competir en un mercado conexo o verticalmente relacionado con el recurso, nos permitió comprobar que el test de las circunstancias excepcionales planteado por el Tribunal de Justicia es un buen instrumento para definir la existencia de comportamientos abusivos que restringen la competencia en coherencia con los objetivos del Tratado. Sin embargo, señalamos que la aplicación del test ha entrado en una fase de extensión que corrompe su contenido y función, no por razón de que los comportamientos que se han declarado ilegales no lo fueran, sino porque las conductas no tenían un cobijo preciso dentro del test de las circunstancias excepcionales, debiéndose haber acudido a los principios que orientan la aplicación del artículo 102 TFUE y no forzar sus límites hasta extender dicho test a fronteras de riesgo donde pueden caber otros comportamientos que no tengan la misma naturaleza (riesgo de falsos positivos). El test considerado por las autoridades de la competencia europeas contiene los siguientes elementos en su estructura general: **(a)** la existencia de una negativa; **(b)** la presencia de la empresa dominante en dos

mercados; **(c)** la indispensabilidad del recurso; **(d)** la eliminación de la competencia; **(e)** la negativa de impedir la aparición de un nuevo producto (para los casos donde el recurso indispensable es un derecho de propiedad intelectual) y; **(f)** La ausencia de una justificación objetiva o de eficiencias de la negativa. Si bien reconocemos la importancia de los elementos que se contienen en éste, los principales problemas se presentan en las que en principio parecen pequeñas matizaciones, pero que posteriormente se convierten en nuevos elementos, fundamentalmente en la valoración de la indispensabilidad del recurso y en el criterio del nuevo prododucto.

(V)

El estudio de las *negativas a contratar en mercados secundarios* sobre la tipología de mercados múltiples, es decir, mercados donde las negativas de suministro a distribuidores o centros de asistencia técnica independientes son realizadas por una empresa que no es dominante en el mercado primario (mercado de bienes durables) pero que ostenta una posición de dominio en su propio mercado secundario (piezas de recambio o de asistencia técnica), presenta desde nuestra consideración serios problemas para la intervención del derecho de la competencia con fundamento en el artículo 102 TFUE. Nuestra crítica se dirige a establecer que los requisitos señalados por la Comisión en la Decisión *Pelikan/Kyocera* (1995) amplían de forma poco conveniente el campo de intervención del derecho de la competencia, fundamentalmente obligándola a regular mercados muy particulares al tener que establecer condiciones de oferta y condiciones de suministro para actividades mercantiles muy específicas. Esto es, la Comisión consideraba que no intervendría en casos relacionados con mercado secundarios cuando concurrieran las siguientes condiciones acumulativas: **(a)** la carencia de una posición dominante en el mercado

primario, **(b)** el conocimiento de los consumidores del ciclo de vida de los bienes primarios, **(c)** la posibilidad de los consumidores de acceder a otro bien primario por el cambio de las políticas comerciales en el mercado secundario y, **(d)** que dicho cambio ocurra en tiempo razonable. Si bien reconocemos que dichas condiciones son un buen filtro para determinar comportamientos de explotación de los consumidores y de posibles restricciones a los competidores en el mercado secundario de la reparación y asistencia técnica, insistimos que gran parte de la industria puede ser dominante de su mercado secundario, en especial si la empresa investigada tiene algún derecho de propiedad intelectual o secreto industrial que le permita excluir del mercado a terceros que dupliquen o comercialicen de los bienes que incorporan dichos derechos, como también si éstos requieren de conocimientos específicos que les permita cumplir con las necesidades de los consumidores. El hecho del poder de mercado en los mercados secundarios y de la posible explotación de los consumidores en esta tipología de negativas a contratar no parecen ser motivos suficientes que deban estimular el movimiento de la maquinaria de libre competencia, por las siguientes dos razones: **(a)** el gran número de casos que pueden dar lugar a la intervención de una autoridad de competencia presenta el riesgo de convertir a dichas autoridades de control en agencias de regulación multisectoriales y; **(b)** la intervención de la autoridad de competencia estaría encaminada a incentivar la competencia por imitación más que la competencia por sustitución, es decir, las empresas competidoras en el mercado secundario no pretenden realizar innovación en el mercado secundario sino disminuir los precios, mientras que por lo general la empresa dominante en el mercado secundario debe ser innovadora en el mercado primario donde enfrenta competencia de otras empresas en los bienes de larga duración. Con esto, reconocemos que dichos comportamientos de explotación de los consumidores que enfrentan efectos

de bloqueo (*hold-up*) y problemas de costes cambio (*switching cost*) deben ser revisados, y por ello señalamos que otras legislaciones pueden hacer un mejor papel *ex ante*, como son las normas de protección a los consumidores y las normas de competencia desleal, sin la necesidad de tener que acudir a las normas de libre competencia para dar solución a tales problemas.

(VI)

El análisis de las *negativas constructivas a contratar* en la forma de estrechamiento de márgenes, nos permitió hacer tres consideraciones concluyentes: *en primer lugar*, esta tipología de asuntos refleja la dificultad a la que se ve abocada la Comisión en el proceso de modernización del artículo 102 TFUE; así, la Comisión estableció en la Comunicación que el estrechamiento de márgenes era una tipología de conducta de negativas a contratar a la cual se debía aplicar el test de las circunstancias excepcionales o test de la doctrina de los recursos esenciales. Sin embargo, posteriormente en el asunto *TeliaSonera* (2011) valorado por el Tribunal de Justicia y en el asunto *Telefónica* (2012) decidido por el Tribunal General, señaló que dicho test no era un requisito indispensable para examinar estas prácticas en la medida que de ser así, éste debería ser aplicado a todo comportamiento que se relacione con la prestación de servicios o venta de productos bajo condiciones desfavorables en las que el adquirente de los mismos pudiera no estar interesado, es decir a toda conducta potencialmente abusiva relacionada con las condiciones comerciales que una empresa dominante fija en el mercado. En este sentido, adoptó la posición del Tribunal de Justicia sobre la consideración del estrechamiento como un comportamiento abusivo independiente, apartándose de sus propias indicaciones plasmadas en la Comunicación sobre la conducta abusiva excluyente.

En segundo lugar, reconociendo la distancia que existe en este campo entre la aplicación de la normativa de competencia entre Estados Unidos y Europa, donde en el primero se exige que para que la conducta pueda ser considerada excluyente anticompetitiva debe implicar otro comportamiento de precios predatorios en el mercado descendente o de precios excesivos en el mercado ascendente; mientras que en Europa es suficiente que el margen entre el precio de acceso que deben pagar los terceros para competir en el mercado de la prestación de servicios a los consumidores finales y el precio de venta de los servicios que la empresa dominante ofrece a los consumidores finales en competencia con las empresas a las que otorga el acceso, permita excluir a otro competidor que sea al menos tan eficiente como la empresa dominante.

Por último, si bien estamos más de acuerdo con el criterio señalado por el Tribunal de Justicia que con el criterio reconocido por la Corte Suprema de los Estados Unidos, criticamos la forma como ha sido aplicado al caso particular, en especial en el asunto *Deutsche Telekom*, pues identificamos que la intervención del Tribunal de Justicia se hace a consta de los consumidores, utilizando a éstos como medio para la existencia de competencia que los favorezca en el futuro. Esto es, la imposibilidad de intervención de las autoridades de competencia europeas vía artículo 102 TFUE para examinar si los precios que fijaba la autoridad de regulación alemana para el acceso de los competidores a la red de la empresa dominante eran o no excesivos, optó por establecer que la empresa dominante debía haber incrementado los precios de los servicios que cobraba a los consumidores finales para que sus competidores pudieran participar de forma rentable en el mercado. Así, el criterio aplicado por el Tribunal de Justicia se consolida en una financiación de los consumidores a las empresas competidoras de la empresa dominante, con la supuesta

finalidad de que la competencia futura permita que dichos precios disminuyan con el tiempo, beneficiando así a los consumidores. En este sentido, nuestra opinión es que en la medida que el análisis de las conductas de estrechamiento de márgenes no pueda hacerse sobre todas las variables en su conjunto, es decir, la posibilidad de analizar tanto el precio de acceso al recurso, como los precios de venta a los consumidores finales, genera; en primer lugar, que el consumidor final financie a los competidores vía autoridad antitrust, con la esperanza de obtener los beneficios de la competencia futura y; en segundo lugar, como efecto de éste razonamiento aplicado por el Tribunal de Justicia, al exigir que la empresa dominante incremente los precios en el mercado final y no que disminuya los precios en el mercado del acceso al recurso, se está garantizando un incremento futuro en los ingresos y correspondientes beneficios de la empresa dominante que incurre en el comportamiento anticompetitivo. Con todo esto, concluimos que esta aplicación del artículo 102 TFUE es una pésima interpretación de los objetivos y alcance de la política de competencia.

(VII)

La problemática que señalamos en estudio de las *negativas a continuar una relación contractual* cuando se relacionan con recursos esenciales se concentraba en identificar si se debía establecer un estándar de valoración o test diferente del que se aplica a las negativas a iniciar una relación contractual o negativas *de novo*. En el estudio de esta problemática nos encontramos con el primer antecedente de la doctrina de los recursos esenciales decidido por el Tribunal de Justicia, el asunto *Commercial Solvents* (1974), en el cual se señalaba la conducta de apalancamiento de una posición de dominio como un comportamiento anticompetitivo,

indicando que una empresa no puede negarse a continuar el suministrando de una materia prima necesaria para un competidor que requiere ésta para competir en un mercado conexo o verticalmente relacionado, por el solo hecho de haberse decidido a participar en dicho mercado relacionado y excluyendo la competencia de dicho consumidor comercial. En el análisis del asunto señalamos algunos de los problemas de la definición del mercado relevante, en la determinación de un umbral bajo de la indispensabilidad del recurso para aplicar una obligación de acceso y la poca utilidad del remedio para incrementar la competencia en un mercado final ya competitivo. Reconociendo la importancia de estos problemas, el aspecto de mayor relevancia que planteamos se concentraba en definir cuál debería ser el alcance del derecho de la competencia en la intervención sobre esta tipología de negativas. Este análisis nos condujo a dos alternativas, *la primera*, que el derecho de la competencia debe intervenir cuando las empresas que requieren la materia prima o recurso esencial se encuentran bloqueadas en ese específico recurso por razón de las inversiones realizadas para competir en el mercado secundario, primando en este caso, el hecho que las empresas que requieren el recurso generen valor agregado al recurso, bien porque es una materia prima susceptible de ser transformada y dicha transformación es costosa, requiriendo importantes inversiones por parte del competidor que pretende continuar con el acceso a dicho recurso. Esto es, la intervención de la autoridad de competencia debe estar dirigida principalmente a promover la innovación subsiguiente o competencia por sustitución, dejando en un segundo plano la competencia por imitación. *La segunda*, considerábamos que el derecho de la competencia debe ser muy cuidadoso cuando interviene en este tipo de asuntos, pues corre el riesgo de convertirse en un estatuto “*anti-divorcio*” de las relaciones mercantiles, pudiendo poner en peligro los incentivos a

innovar de las empresas titulares de los recursos indispensables e incrementando los riesgos de comportamientos de polizón o *free-rider*.

(VIII)

En el estudio de las *negativas de acceso a un recurso físico* presentamos como aspectos más relevantes: la naturaleza de la financiación con que fue creado el recurso, el efecto sobre la competencia con posterioridad al acceso obligatorio y los efectos sobre las inversiones futuras y la innovación. En este sentido señalamos que, el criterio de la financiación pública de los recursos para consagrar un umbral de indispensabilidad menor era un buen estándar para la aplicación de la doctrina de los recursos esenciales. Sin embargo, advertimos que dicha valoración presentaba el problema en la aplicación de la doctrina cuando se traslada el mismo umbral para infraestructuras similares que han sido construidas con recursos privados. Es decir, advertimos que en la valoración de los casos concretos se utiliza el precedente de las infraestructuras financiadas con recursos públicos para la valoración de la negativa de acceso a infraestructuras similares cuando las otras han sido financiadas con recursos privados. Así, la disminución de un estándar de la indispensabilidad que se encuentra justificado por unas razones específicas, termina siendo trasladado a otro conjunto de casos por el objeto donde se ha aplicado dicho estándar y no por las razones que motivaron la medida que justificaba la matización específica al caso concreto. Con esto, concluíamos que la modificación del estándar general corre el riesgo de crear falsos positivos (sanción de conductas procompetitivas como anticompetitivas) y disminuir los incentivos existentes en el mercado para las inversiones e innovación privada.

(IX)

El examen que realizamos de las negativas a conceder una licencia parte, en nuestras conclusiones, de la necesaria diferencia entre, *de un lado*, la intervención de la autoridad de competencia por fallos en la regulación de los derechos de propiedad intelectual, principalmente al crear derechos de exclusión sobre información que debe pertenecer al dominio público; *de otro lado*, la intervención de a autoridad de la competencia en asuntos relacionados con derechos de propiedad intelectual cuando existen fallos de mercado que se relacionan con tales protecciones legales. *En el primer caso*, concluíamos que el derecho de la competencia no es la mejor herramienta para solucionar dichos problemas cuando intervienen negativas a conceder una licencia, en especial porque éstos pertenecen a la órbita de la política legislativa y a las soluciones que los mismos estatutos de derechos de propiedad intelectual, así una propuesta sería la creación de normas dentro de esta legislación que favorezcan la competencia en el sentido de las normas del agotamiento en derecho de marcas, con el objetivo de evitar cierres de mercado desproporcionados en razón del derecho de exclusión que dichas normas otorgan a su titular. *En el segundo caso*, la intervención de la autoridad de competencia sobre comportamientos que involucran negativas a conceder una licencia por parte de empresas dominantes cuando concurren fallos de mercado unidos al derecho de propiedad intelectual, concluíamos que el derecho de la competencia es el instrumento expedito como control exógeno al ejercicio de los derechos de propiedad intelectual que generan cierres de mercado que no se corresponde con el alcance de la protección que la normativa de propiedad intelectual en su balance entre propiedad y acceso ha establecido de forma ex ante.

En referencia a la aplicación del test de las circunstancias excepcionales por las autoridades de competencia europeas a los casos de negativas a

conceder licencias señalábamos dos problemas específicos: **(a)** la definición de las licencias no comercializadas como un mercado potencial y; **(b)** la necesidad de coordinar el criterio del nuevo producto con la característica del efecto anticompetitivo cuando la negativa de licencia produce una limitación al desarrollo tecnológico en perjuicio de los consumidores. *En el primero*, consideramos que la matización en el asunto *IMS Health* (2004) en el requisito de la existencia de dos mercados, optando por un criterio de un mercado potencial en el sentido de la existencia de una demanda potencial por dicho recurso (licencias), genera una presunción de integración vertical de la empresa dominante que pretende señalar que la explotación licencia por el licenciatarario no se ha de limitar a la imitación de las actividades del titular del derecho de propiedad intelectual en la explotación de los bienes o servicios que incorporan los derechos en un mercado diferente. Sin embargo, concluimos que en el evento de que el recurso (un derecho de propiedad intelectual) al cual se pretende el acceso no se haya sido comercializado por la empresa dominante, el criterio de la exigencia del nuevo producto debe ser más estricta, o por lo menos, debe estar probado por parte de la empresa que pretende el acceso que dicho recurso es indispensable para: *de un lado*, la producción de un bien que debe estar identificado, la no existencia en el mercado de productos sustitutos de dicho bien y la existencia de una demanda potencial por los consumidores de dicho bien o; *de otro lado*, que el recurso es indispensable para el desarrollo de la innovación subsiguiente que no podría ocurrir por razones que se vinculan a los fallos de mercado como los efectos de red, los costes de cambio y los efectos de bloqueo.

En el segundo, concluíamos al valorar el asunto **Microsoft** (2004, 2007) en relación con los casos anteriores (*Magill* e *IMS Health*), que los criterios establecidos en el test de las circunstancias excepcionales relacionadas con

derechos de propiedad intelectual se han ido ampliando hasta desnaturalizarse. Fundamentalmente señalamos que los requisitos de la exclusión y del nuevo producto cumplían una función correctora de la legislación de propiedad intelectual en el asunto *Magill* y de los fallos de mercado en relacionados con los derechos de propiedad intelectual en el asunto *IMS Health*, buscando en ambos casos incentivar la competencia por sustitución, la oferta de nuevos productos y la dinámica en los mercados. Sin embargo, dichos requisitos no podían ser determinados de forma estricta en el asunto *Microsoft*, sino que el comportamiento desarrollado por dicha empresa tenía la potencialidad de marginalizar la competencia (no necesariamente una exclusión absoluta) a segmentos o nichos de mercado especializados y disminuir los niveles de innovación de agentes que compiten en mercados dinámicos, que se encontraban con anterioridad a la participación de dicha empresa en el mercado y que como consecuencia del dominio de Microsoft de un estándar de mercado podía apalancar su posición de dominio y excluir la presión competitiva, desplazando en el mercado conexo el nivel de la oferta de productos a un nuevo estándar, perjudicando a los consumidores. Con todo esto, concluíamos que las autoridades de competencia no deberían haber forzado el test de las circunstancias excepcionales, sino que debía haber acudido a los principios y objetivos de aplicación de las normas de competencia y optar por uno de los test generales de análisis de los comportamientos excluyentes (test del bienestar del consumidor, del sacrificio de los beneficios, del competidor igualmente eficiente, etc.) para tomar una decisión en dicho asunto, en especial optando por un balance entre los efectos del cierre de mercado en perjuicio de los consumidores y el riesgo o daño que una obligación de acceso genera para la innovación futura, no como parte del test de las circunstancias excepcionales, sino como un test independiente con un

Conclusiones

análisis efectivo de las diferentes variables en la dicotomía acceso - propiedad.

Bibliografía

- ACUÑA QUIROGA Carlos, “Innovación Predatoria y Política de la Competencia en Mercados de Alta Tecnología. Estado de la Cuestión a la Vista del Caso Microsoft”, *Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor*, Tomo XXI, 2000, págs. 21 - 51.
- AHLBORN Christian y GRAVE Carsten, “Walter Eucken and Ordoliberalism: An Introduction from a Consumer Welfare Perspective”, *Competition Policy International (CPI)*, Vol. 2, n.º. 2, 2006, págs. 197 - 217.
- AHLBORN Christian y PADILLA Jorge, “From Fairness To Welfare: Implications for the Assessment of Unilateral Conduct under EC Competition Law”, en EHLERMANN Claus-Dieter y MARQUIS Mel (eds.), *European Competition Law Annual 2007: A Reformed Approach to Article 82 EC*, Hart Publishing, Oxford, 2008, págs. 55 - 101.
- AHLBORN Christian, DENICOLÒ Vincenzo, GERADIN Damien y PADILLA Jorge A., “DG Comp’s Discussion Paper on Article 82: Implications of the Proposed Framework and Antitrust Rules for Dynamically Competitive Industries” de 31 de marzo de 2006, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/contributions.html>
- AHLBORN Christian, DENICOLÒ Vincenzo, GERADIN Damien, y PADILLA A. Jorge, “DG Comp’s Discussion Paper on Article 82: Implications of the Proposed Framework and Antitrust Rules for Dynamically Competitive Industries” de 31 de marzo de 2006, págs. 4, 12, 15 - 20, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/057.pdf>
- AKMAN Pinar, “‘Consumer Welfare’ and Article 82 EC: Practice and Rhetoric”, *World Competition*, 2009, págs. 71 y ss.

- AKMAN Pinar, "Searching for the Long-Lost Soul of Article 82EC", ESRC Centre for Competition Policy and School of Law, University of East Anglia, CCP Working Paper 07-5, 2007. Pág. 1- 47,
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=977221
- AKMAN Pinar, "The EC Discussion Paper on the Application of Article 82", 2006,
<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/contributions.html>
- ALBORS-LLORENS Albertina, "The Role of Objective Justification and Efficiencies in the Application of Article 82 EC", *Common Market Law Review*, Vol. 44, 2007, págs. 1727 y ss.
- ALFARO AGUILA-REAL J., "Delimitación de la noción de abuso de una posición de dominio", en MARTINEZ LAGE S. y PETITBO A., (Dir.), *El abuso de la posición de dominio*, Fundación Rafael del Pino, 2006, págs. 193-226.
- ALFARO ÁGUILA-REAL J., "La prohibición de los acuerdos restrictivos de la competencia. Una visión privatista del derecho antimonopolio", *Indret*, 253, Noviembre de 2004, págs. 1-31,
http://www.indret.com/pdf/253_es.pdf
- ALLENDESALAZAR CORCHO R., "Las conductas prohibidas en el Anteproyecto de Ley de Defensa de la Competencia", *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 241, enero-abril 2006, págs. 23-32.
- ALLENDESALAZAR Rafael y VALLINA Roberto, "Artículo 2 de la LDC: el Abuso de Posición Dominante (de Julio de 2008 a Julio de 2009)", en BACHES OPI Sergio (Coor.), *La Ley de Defensa de la Competencia. Balance de su Aplicación. II Jornada de Estudio de la Asociación Española de Defensa de la Competencia*, La Ley, Madrid, 2010, págs. 166 - 211

- ALMUNIA Joaquín, *How competition policy contributes to competitiveness and social cohesion*, Lisboa, Discurso de 14 de enero de 2011, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/11/17>
- AMORY Bernard y VERHEYDEN Alexandre, "Comments on the CFI's Ruling in Deutsche Telekom v. European Commission", GCP The Online Magazine for Global Competition, mayo 2008, pág. 1 - 15.
- ANDERMAN Steven y SCHMIDT Hedvig, *EU Competition Law and Intellectual Property Rights. The Regulation of Innovation*, 2 ed., Oxford University Press, Oxford, 2011.
- APOSTOLOPOULOS Haris, "Refusal-to-Deal Cases of IP Rights at the Aftermarket in the US and EU Law: Converging of Both Law Systems Through Speaking the Same Language of Law and Economics", *Chicago-Kent Journal of International and Comparative Law*, Vol. 7, 2007, págs. 144 y ss.
- APOSTOLOPOULOS Haris, "Refusal-to-Deal Cases of IP Rights at the Aftermarket in the US and EU Law: Converging of Both Law Systems Through Speaking the Same Language of Law and Economics", *Chicago-Kent Journal of International and Comparative Law*, Vol. 7, 2007, págs. 2007 y ss.
- AREEDA Phillip y TURNER Donald F., "Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act", *Harvard Law Review*, Vol. 88, n.º. 4, 1975, págs. 697-733.
- AREEDA Phillip, "Essential facilities: an epithet in need of limiting principles", *Antitrust Law Journal*, Vol. 58, 1989-1990.
- AREEDA Phillip, "Essential Facilities: An Epithet in Need of Limiting Principles", *Antitrust Law Journal*, Vol. 58, 1989 - 1990, págs. 841 y ss.
- AREZZO Emanuela, "Is there a Role for Mark Definition and Dominance in effect-based Approach?", en MACKENRODT Mark-Oliver, CONDE GALLEGO Beatriz, ENCHELMAIER Stefan, *Abuse of*

Dominant Position: New Interpretation, New Enforcement Mechanisms?, Springer, Munich, 2008, págs. 21 – 55.

- ARMENGOL I GASUL O, “La discriminación de precios como abuso de posición dominante”, en MARTINEZ LAGE S. y PETITBO A., (Dir.), *El abuso de la posición de dominio*, Fundación Rafael del Pino, 2006, págs. 299-312.
- ATIYAS Izak, DOGANOGLU Toker y INCEOGLU Firat, “Economics of Collective Refusals to Supply”, 2011, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2034217
- AUFMKOLK Hendrik, “From Regulatory Tool to Competition Law Rule: The Case of Margin Squeeze under EU Competition Law”, *Journal of European Competition Law & Practice*, Vol. 3, n.º. 2, 2012, págs.149-162.
- BAKER Jonathan B, “Preserving a political bargain: The political economy of the non-interventionist challenge to monopolization enforcement”, *Antitrust Law Journal*, Vol. 76, 2010, págs. 605 y ss.
- BAKER Jonathan, “Exclusion as a Core Competition Concern”, de 8 de febrero de 2012, págs. 1 – 74, <http://ssrn.com/abstract=2001579>
- BAKER Simon y BISHOP Simon, “The role of market definition in monopoly and dominance inquiries”, *Economic Discussion Paper* de 2 Julio de 2001, http://www.oft.gov.uk/shared_oftr/reports/comp_policy/oft342.pdf
- BELLIS Jean-François y KASTEN Tim, “Will efficiencies play an increasingly important role in the assessment of conduct under article 102 TFUE”, en ETRO Federico y KOKKORIS Ioannis (Edit.), *Competition Law and the Enforcement of Article 102*, Oxford University Press, 2010, Oxford, pág. 129 y ss.
- BENNETT Matthew, FINGLETON John, FLETCHER Amelia, HURLEY Liz y RUCK David, “What Does Behavioral Economics Mean for Competition Policy?”, OFT, 2010, págs. 22 y 23.

- http://www.oft.gov.uk/shared_of/economic_research/oft1224.pdf;
- BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO Alberto, *Apuntes de Derecho Mercantil*, Aranzadi, Pamplona, 2012.
 - BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO Alberto, “Sobre la patentabilidad de las invenciones referentes a programas de ordenador”, *Actualidad Jurídica Aranzadi*, nº. 571, 2003, págs. 1 - 4.
 - BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO Alberto, “Notas sobre las licencias obligatorias de patentes”, *Actas de Derecho Industrial y Derechos de Autor*, Tomo 20, 1999, 11 - 50.
 - BERENGUER FUSTER L., “Algunas consideraciones sobre el derecho de la competencia y la retransmisión de acontecimientos deportivos”, *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia* nº 220, agosto 2002, págs. 75-90.
 - BERENGUER FUSTER L., “Otras formas de abuso de posición dominante (con especial mención al abuso de situación de dependencia económica)”, en MARTINEZ LAGE S. y PETITBO A., (Dir.), *El abuso de la posición de dominio*, Fundación Rafael del Pino, 2006, págs. 415-436.
 - BERGHAHN Volker R. *The Americanisation of West German Industry, 1954-197*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986, págs. 344
 - BISHOP Simon y WALKER Mike, *The Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement*, 3ª Ed., Sweet & Maxwell, Londres, 2010.
 - BISHOP Simon, “Loyalty Rebates and “Merger Standards”: A roadmap for the practical assessment of Article 82 investigations”, en EHLERMANN Claus-Dieter y MARQUIS Mel (Edit.). *European Competition Annual 2007, A Reformed Approach to Article 82*, Hart Publishing, Oxford, 2008, págs. 287 y ss.
 - BLACK Oliver, *Conceptual Foundations of Antitrust*, Cambridge University Press, Cambridge, 2005.

- BOHANNAN Christina y HOVENKAMP Herbert, "Concerted Refusals to License Intellectual Property Rights", *Harvard Business Law Review Online*, Vol. 1, 2011, págs. 21 y ss.
- BOHANNAN Christina y HOVENKAMP Herbert, "Concerted Refusals to License Intellectual Property Rights", *Harvard Business Law Review Online*, Vol. 1, 2011 pág 21 y ss.
- BOLTON Patrick, BRODLEY Joseph F. y RIORDAN Michael, "Predatory Pricing: Strategic Theory and Legal Policy", *Georgetown Law Journal*, Vol. 88, 2000, págs. 2239-2330.
- BORK Robert H. y SIDAK J. Gregory, "Brief of Amici Curiae Professors and Scholars in Law and Economics in Support of the Petitioners, *Pacific Bell Telephone Company v Linkline Communications*", n°. 07-512, octubre 2007.
- BORK Robert: *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*, The Free Press, New York, 1976.
- BOWMAN Wards, "Tying Arrangements and the Leverage Problem", *Yale Law Review*, n°. 67, 1957, págs. 19 - 36.
- BOWMAN Wards, "Tying Arrangements and the Leverage Problem", *Yale Law Review*, Vol. 67, 1957, págs. 19-36.
- BROKELMANN H., "La negativa de suministro y figuras afines", en MARTINEZ LAGE S. y PETITBO A., (Dir.), *El abuso de la posición de dominio*, Fundación Rafael del Pino, 2006, págs. 341-366.
- BUSH Darren, "Mission Creep: Antitrust Exemptions and Immunities as Applied to Deregulated Industries", *Utah Law Review*, 2006, págs. 613 y ss.
- BUTTIGIEG Eugène, *Competition Law: Safeguarding the Consumer Interest. A Comparative Analysis of US Antitrust Law and EC Competition Law*, Alphen aan den Rijn, Wolters Kluwer, 2009.

- CALABRESI Guido y MELAMED A. Douglas, "Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One view of the Cathedral", *Harvard Law Review* Vol. 86, N° 6, 1972, págs. 1089 - 1128.
- CALVO CARAVACA Alfonso-Luis y RODRÍGUEZ RODRIGO Juliana, *La Doctrina de las Infraestructuras Esenciales en Derecho Antitrust Europeo*, La Ley, Madrid, 2012.
- CALVO-CARAVACA Alfonso L. y FERNÁNDEZ DE LA GANDARA Luis, "Política y Derecho de la Competencia en la CEE: una aproximación", *Revista General del Derecho* de abril de 1993, pág. 3384 y ss.
- CALVO-CARAVACA y FERNÁNDEZ DE LA GANDARA: "Política y Derecho de la Competencia en la CEE: una aproximación", *Revista General del Derecho* de abril de 1993, pág. 3384 y ss.
- CAÑIZARES PACHECO E. y JIMÉNEZ LATORRE F., "Dificultades para la definición del mercado relevante", en MARTINEZ LAGE S. y PETITBO A., (Dir.), *El abuso de la posición de dominio*, Fundación Rafael del Pino, 2006, págs. 33-60.
- CARBAJO CASCÓN Fernando, "El caso "Weblisten" y sus implicaciones para el futuro de la gestión de los derechos de propiedad intelectual sobre contenidos musicales en Internet", *Actas de derecho industrial y derecho de autor*, Tomo 26, 2005-2006, págs. 615-674
- CARBAJO CASCÓN Fernando, "Tutela de bases de datos y acceso a la información", *Noticias de la Unión Europea*, n°. 10, 2012.
- CARBAJO CASCÓN Fernando y JIMÉNEZ SERRANÍA Vanessa, "Gestión colectiva y libre competencia en el mercado de licencias sobre contenidos: control de tarifas y licencias multiterritoriales", *Noticias de la Unión Europea*, n°. 10, 2012.
- CARLTON Dennis W. y WALDMAN Michael, "The strategic use of tying to preserve and create market power in evolving industries", *RAND Journal of Economics*, Vol. 33, n°. 2, 2002, págs. 194 - 220.

- CARLTON Dennis W. y PERLOFF Jeffrey M., *Modern Industrial Organization*, 4 Ed, Pearson, Boston, 2005.
- CARLTON Dennis W., "Should a "Price Squeeze" Be a Recognized Form of Anticompetitive Conduct? ", *Journal of Competition Law & Economics*, Vol 4, nº 2, 2008, págs. 271 y ss.
- CASES PALLARES I., "Regulación pública y abuso de posición de dominio", en MARTINEZ LAGE S. y PETITBO A., (Dir.), *El abuso de la posición de dominio*, Fundación Rafael del Pino, 2006, págs. 227-248.
- CASS Ronald A y HYLTON Keith N., "Antitrust Intent", *Working Paper Series, Public Law & Legal Theory*, Working Paper nº. 00-02, 2000.
- CHOI Jay P. y STEFANIDIS Christodoulos, "Tying, Investment, and the Dynamic Leverage. Theory", *RAND Journal of Economics* Vol. 32, 2001, págs. 52-71.
- COASE Ronald, "The nature of the firm", *Economica*, Vol. 4, 1937, págs. 386 y ss.
- CONDE GALLEGO Beatriz, "Unilateral refusal to license indispensable intellectual property rights - US and EU approaches", en DREXL Josef (Ed.), *Research Handbook on Intellectual Property and Competition Law*, Edward Elgar, Cheltenham, 2008, págs. 215 - 238.
- CONDE GONZÁLEZ A., "Abuso de posición dominante", *Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad* núm. 40, marzo-abril 2001, págs. 28-34.
- COOPER FELDMAN Robin, "Defensive leveraging in antitrust", *The Georgetown Law Review*, Vol 87, 1999, págs. 2079 y ss.
- *de derecho*, núm. 657, junio 1999, págs. 7087 y 7105.
- DEVLIN Alan y JACOBS, Michael "Antitrust divergence and the limits of economics", *Northwestern University Law Review*, Vol. 104, nº. 1, 2010, págs. 253.
- DEZOBRY Guillaume, *La Théorie des Facilités Essentielles. Essentialité et Droit Communautaire de la Concurrence*, L.G.D.J., Paris, 2009.

- DIBADJ Reza, "Article 82: Gestalt, Myths, Questions", *Santa Clara Computer & High Technology Law Journal*, Vol. 23, 2007, págs. 615 - 641.
- DÍEZ ESTELLA Fernando, "Los objetivos del derecho antitrust", *Gaceta Jurídica de la UE y de la Competencia*, N° 224, marzo/abril 2003, pág. 38 y ss.
- DÍEZ ESTELLA, Fernando, "Los objetivos del derecho antitrust", *Gaceta Jurídica de la UE y de la Competencia*, n° 224, marzo/abril 2003, pág. 38 y ss.
- DÍEZ-PICAZO Luis; ROCA TRIAS Encarna y MORALES MORENO, Antonio, *Los principios del Derecho Europeo de contratos*, Civitas, Madrid, 2002.
- DIRECTOR Aaron y LEVI Edward, "Law and the Future: Trade Regulation", *Northwestern University Law Review*, Vol. 51, 1956, págs. 281-296.
- DOGAN Stacey L. y LEMLEY Mark A., "Antitrust Law and Regulatory Gaming", *Texas Law Review*, Vol. 87, n° 4, 2009, págs. 685 y ss.
- DOMÍNGUEZ PÉREZ E., "Algunas consideraciones en torno al carácter predatorio insito en el abuso de posición dominante en el asunto "planes claros", (Comentario a la Resolución del TDC de 8 de marzo de 2000)", *Actas de Derecho Industrial*, Vol. XXI, 2000, págs. 249-293.
- DORRONSORO C., "Artículo 2", en ODRIÓZOLA M., (Dir), e IRISSARRI B., (Coord.), *Derecho español de la competencia*, Bosch, 2008, págs. 116-191.
- DRAHOS Peter, *A Philosophy of Intellectual Property*, Dartmouth Publishing, 1996 Derecho Comunitario Europeo, Vol. 7, n° 15, 2003, págs. 499-525.
- DREXL Josef, "Abuse of Dominance in Licensing and Refusal to License: A 'More Economic Approach' to Competition by Imitation and to Competition by Substitution", 2005 EU Competition Law and Policy Workshop/Proceedings, 2005.

- DREXL Josef, "Real knowledge is to know the extent of one's own ignorance: on the consumer harm approach in innovation- related competition cases", *Antitrust Law Journal*, Vol. 76, 2010, págs. 677 y ss.
- DREXL Josef, CONDE GALLEGO Beatriz, ENCHELMAIER Stefan, LEISTNER Matthias and MACKENRODT Mark-Oliver, "Comments of the Max Planck Institute for Intellectual Property, Competition and Tax Law (Munich) on the DG Competition discussion paper of December 2005 on the application of Article 82 of the EC Treaty to exclusionary abuses" de 31 de marzo de 2006,
<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/contributions.html>;
- DUNNE Niamh, "Margin Squeeze: Theory, Practice, Policy", Conferencia EUSA, marzo 3-5 de 2011.
- ECONOMIDES Nicholas, "Vertical Leverage and the Sacrifice Principle: Why The Supreme Court Got Trinko Wrong", NET Institute, Working Paper n°. 05-05, agosto, 2005.
- EHLERMANN Claus Dieter y LAUDATI Laraine L. (Edit.), *European Competition Law Annual 1997: The Objectives of Competition Policy*, Hart Publishing Oxford, 1998.
- EHLERMANN Claus Dieter, y LAUDATI Laraine L. (Edits.), *European Competition Law Annual 1997: The Objectives of Competition Policy*, Hart Publishing, Oxford, 1998.
- EILMANSBERGER Thomas, "How to Distinguish Good from Bad Competition under Article 82 EC: In Search of Clearer and More Coherent Standards for Anti-Competitive Abuses", *Common Market Law Review*, Vol. 43, 2005, págs. 129 - 177.
- ELHAUGE Einer "Comments of Professor Elhauge on DG Competition Discussion Paper on Exclusionary Abuses", 2006,
<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/contributions.html>.

- ELHAUGE Einer “Tying, Bundled Discounts and the Death of Single Monopoly Profit Theory”, *Harvard Law Review*, Vol 123, nº. 2, 2009, págs. 397 y ss.
- ELHAUGE Einer y GERARDIN Damien, *Global Antitrust Law and Economics*, Foundation Press, New York, 2007.
- ELHAUGE Einer, “Defining Better Monopolization Standards”, *Stanford Law Review*, Vol. 56, 2003, págs. 253 y ss.
- ELHAUGE Einer, “The Failed Resurrection of the Single Monopoly Profit Theory”, *Competition Policy International*, Vol. 6, Nº1, págs. 155 y ss.
- ESCODA VILLACORTA D., “La normativa de competencia ante estrategias de empaquetamiento llevadas a cabo por operadores que disfrutaban de una posición de dominio en el sector de las telecomunicaciones”, en *Regulación de competencia en telecomunicaciones*, Dykinson, 2003, págs. 435-460.
- European Commission, *Answers to the Questionary of Objectives of Unilateral Conduct Laws & Assessment of Dominance/Substantial Market Power*,
<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/questionnaires/uc%20objectives/european%20commission%20response.pdf>
- European Commission, *Answers to the Questionary of Objectives of Unilateral Conduct Laws & Assessment of Dominance/Substantial Market Power*, 2006,
<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/questionnaires/uc%20objectives/european%20commission%20response.pdf>
- EVANS David y PADILLA Jorge, “Designing Antitrust Rules for Assessing Unilateral Practices: A Neo-Chicago Approach”, *University of Chicago Law Review*, Vol. 72, nº1, 2005, págs.73 y ss.

- FAELLA Gianluca, "The antitrust assessment of loyalty discounts and rebates", *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 4, nº 2, págs. 375 y ss.
- FAELLA Gianluca, "The antitrust assessment of loyalty discounts and rebates", *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 4, nº 2, págs. 375 y ss.
- Federal Trade Commission, "To promote Innovation: The Proper Balance of Competition and Patent Law and Policy", 2003
- FELLI Leonardo y ROBERTS Kevin, "Does Competition Solve the Hold-up Problem?", Working Paper, 2012,
<http://econ.lse.ac.uk/staff/lfelli/papers/Hold-up.pdf>
- FERNÁNDEZ DE ARÁOZ GÓMEZ ACEBO A. y HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ F., "Precios predatorios y abuso de posición dominante: análisis crítico de la reciente jurisprudencia del Tribunal de Defensa de la Competencia a la luz de las resoluciones en los asuntos BT/Telefónica y Tabacos de Canarias", *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 201, junio-julio 1999, págs. 9-34.
- FERNÁNDEZ LÓPEZ J. M., "Algunas consideraciones sobre la determinación del abuso de posición de dominio, con especial referencia a la Doctrina del Tribunal de Defensa de la Competencia", *Anuario de la Competencia* 1999, págs. 122-153.
- FERNÁNDEZ NOVOA RODRÍGUEZ C., "Negativa de venta y abuso de posición dominante. Comentario a la sentencia del Tribunal de Defensa de la Competencia (Sección Primera) de 26 de enero de 1981: caso "Hispano Foods, SA", *Actas de Derecho Industrial*, Vol. IX, 1983, págs. 197-205.
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ T. R., "Libre competencia, abuso de posición de dominio y regulación pública del mercado de suelo", en COSCULLUELA MONTANER L., (Coord.), *Estudios de derecho público*

económico: libro homenaje al prof. Dr. D. Sebastián Martín-Retortillo, Civitas, 2003, págs. 901-916.

- FERNÁNDEZ-ALBOR BALTAR A., “Abuso de posición de dominio y legitimación activa de la SGAE para recabar derechos de autor (Comentarios a la Sentencia de la Audiencia Provincial de Badajoz de 29 de noviembre de 1991)”, *Actas de Derecho Industrial*, Vol. XIV, 1991-92, págs. 231-244.
- FISHER Franklin M., “Innovation and Monopoly Leveraging”, en ELLING Jerry (Dir.), *Dynamic Competition and Public Policy*, Cambridge University Press, Cambridge, 2001, págs. 138-159.
- FOLGUERA CRESPO J. y GUTIÉRREZ HERNÁNDEZ A., “El abuso de posición dominante en mercados conexos: evolución reciente de la doctrina del Tribunal de Defensa de la Competencia”, *Anuario de la competencia*, 2003, págs. 223-240.
- FOLGUERA CRESPO J. y MARTÍNEZ CORRAL B., “La posición de dominio colectiva: estado actual de una larga evolución”, en MARTINEZ LAGE S. y PETITBO A., (Dir.), *El abuso de la posición de dominio*, Fundación Rafael del Pino, 2006, págs. 75-95.
- FOX Eleanor M. , “Comments on the Discussion Paper of DG Competition on the Application of Article 82 of the Treaty to Exclusionary Acts” de 31 de marzo de 2006,
<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/contributions.html>.
- FOX Eleanor M., “The efficiency Paradox”, en PITOFISKY Robert (Edit.), *How the Chicago Overshot the Mark. The effect of Conservative Economic Analysis on U.S. Antitrust*, Oxford University Press, Oxford, 2008, págs. 77 - 88.
- FOX Eleanor M., “We Protect Competition, You Protect Competitors”, *World Competition*, Vol. 26, nº 2, 2003, págs. 149 y ss.

- FOX, Eleanor M., "What is Harm To Competition. Exclusionary Practices And Anticompetitive Effect", *Antitrust Law Journal*, Vol. 70, 2002, págs. 371 - 411.
- FRIGNANI A., "Abuso de posición dominante", *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 261, julio-septiembre 2006, págs. 859-943.
- FUDENBERG Drew and TIROLE Jean, "A "signal-jamming" Theory of Predation", *The RAND journal of Economics*, Vol 17, 1986, págs. 366 - 376
- FUDENBERG Drew y TIROLE Jean, "A "signal-jamming" Theory of Predation", *The RAND journal of Economics*, Vol 17, 1986, págs. 366 - 376.
- GALÁN CORONA Eduardo, "Notas sobre el Reglamento (CE) N° 1/2003 del Consejo, de 16 de Diciembre de 2002, para la aplicación de los artículos 81 y 82 del Tratado de Roma", *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, Vol. 7, n°. 15, 2003, págs. 499-525
- GALÁN CORONA Eduardo, "La protección jurídica del Software", *Noticias de la Unión Europea*, N°. 73, 1991, págs. 67 - 94.
- GALBRAITH John K., *American Capitalism. The Concept of Prevailing Power*, Houghton Mifflin, Boston, 1952.
- GANDOLFI Giuseppe (coord.), *Code Européen des Contrats, Avant-Project*, Milano, Giuffre, 2001.
- GARCÍA ALONSO J. A., "El abuso de la situación de dependencia económica en el Derecho español", Ortiz Blanco Luis y León Jiménez Rosario, *Derecho de la competencia europeo y español. Curso de iniciación*, Vol. IV, Dykinson, 2003, págs. 389-410.
- GERADIN Damien y O'DONOGHUE Robert, "The Concurrent Application of Competition Law and Regulation: the Case of Margin Squeeze Abuses in the Telecommunications Sector", *The Global Competition Law Centre Working Papers Series*, GCLC Working Paper 04/05, 2005.

- GERADIN Damien y PETIT Nicolas, “Price Discrimination under EC Competition Law: The Need for a Case-by-Case Approach”, cit. supra, *The Global Competition Law Centre Working Papers Series (GCLC), Working Paper 07/05*, págs. 10 y ss.
<http://www.coleurope.eu/content/gclc/documents/GCLC%20WP%2007-05.pdf>
- GERADIN Damien y PETIT Nicolas, “Price Discrimination under EC Competition Law: The Need for a Case-by-Case Approach”, *The Global Competition Law Centre Working Papers Series*, GCLC Working Paper de 07 de mayo de 2005.
- GERADIN Damien, “Is the Guidance Paper on the Commission’s Enforcement Priorities in Enforcing Article 102 TFEU Useful?”, en ETRO Federico y KOKKORIS Ioannis (dirs.) *Competition Law and the Enforcement of Article 102*, Oxford University Press, Oxford, 2010, págs. 37 y ss.
- GERADIN Damien, “Refusal To Supply and Margin Squeeze: A Discussion of Why the “Telefonica Exceptions” are wrong”, *TILEC Discussion Paper 2011-009* febrero de 2010,
<http://ssrn.com/abstract=1762687>
- GERARDIN Damien, “The Decision of Commission of 13 May 2009 in the Intel Case: Where is the Foreclosure and Consumer Harm?” de octubre 16 de 2009, <http://ssrn.com/abstract=1490114>
- GERBER David J. “Constitutionalizing the Economy: German Neoliberalism, Competition Law and the “New” Europe”, *The American Journal of Competition Law*, Vol. 42, 1994, pág. 25 – 85.
- GERBER David J. “The future of article 82: Dissecting the conflict”, en EHLERMANN Claus-Dieter y MARQUIS Mel (dirs.), *European Competition Law Annual 2007. A reformed approach to article 82 EC*, Hart Publishing, Oxford, 2008, págs. 37 – 54.

- GERBER David J. "The Transformation of European Community Competition Law", *Harvard International Law Journal*, Vol. 35, 1994, págs. 97 - 147.
- GERBER David J., "Rethinking the Monopolist's Duty to Deal: A Legal and Economic Critique of the Doctrine of "Essential Facilities"", *Virginia Law Review*, Vol. 74, n.º. 6, 1988, págs. 1069 - 1113.
- GERBER David J., "The Transformation of European Community Competition Law?", *Harvard International Law Journal*, Vol. 35, 1994. págs. 97 - 147.
- GERBER David J., *Global Competition: Law, Markets, and Globalization*, Oxford University Press, Oxford, 2011.
- GERBER David J., *Global Competition: Law, Markets, and Globalization*, Oxford University Press, Oxford, 2011.
- GERBER David J., *Law and Competition in Twentieth Century Europe: Protecting Prometheus*, Clarendon Press, Oxford, 1998.
- GERBER, David J. "Fairness in Competition Law: European and U.S. Experience". Conference on Fairness and Asian Competition Laws, Kyoto, de 5 de marzo de 2004, pág. 1- 12,
http://www.kyotogakuen.ac.jp/~o_ied/information/fairness_in_competition_law.pdf
- GILBERT Richard y SHAPIRO Carl, "An economic analysis of unilateral refusals to license intellectual property", *Proceedings of the National Academy Sciences USA*, Vol. 93, noviembre 1996, págs. 12749 - 12755.
- GLAZER Kenneth L., "Concerted Refusals to Deal Under Section 1 of the Sherman Act", *Antitrust Law Journal*, Vol. 70, n.º. 1, 2002, págs. 1 - 65.
- GOLDFINE David A.J. y VORRASI Kenneth M., "The Fall of the Kodak Aftermarket Doctrine: Dying a Slow Death in the Lower Courts", *Antitrust Law Journal*, Vol. 72, 2004, págs. 209 y ss.
- GONZÁLEZ CLAVIJO A., "El abuso de posición de dominio, las medidas cautelares y la competencia desleal en la legislación sobre competencia", *La Ley*, núm. 5554 de 29 de mayo de 2002, págs. 1-6.

- GONZÁLEZ DURANTES H. y ENGRA MORENO J. C., “El tratamiento de los abusos de posición de dominio en el sector postal”, *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 216, noviembre-diciembre 2001, págs. 66-81.
- GORMSEN L. Lovdahl, “Article 82 EC: Where Are We Coming from and Where Are We Going to?”, *The Competition Law Review*, Vol. 2, nº 2, 2006, págs. 5-25.
- GRAHAM Cosmo, *EU and UK Competition Law*, Logman, Essex, 2010.
- GRIMES Warren S., “Antitrust and the Systemic Bias against Small Business: Kodak, Strategic Conduct and Leverage Theory”, *Case Western Reserve Law Review*, Vol 52, 2001, págs. 231.
- GROUSSOT Xavier y LIDGARD Hans Henrik, “Are there General Principles of Community law affecting Private law?” en BERNITZ Ulf, NERGELIUS Joakim, CARDNER Cecilia, (Dir.), *General Principles of EC Law in a Process of Development*, Wolters Kluwer, Alphen aan den Rijn, 2008, págs. 155 y ss;
- GUTIÉRREZ I. y PADILLA J., “Una racionalización económica del concepto de posición de dominio”, en MARTÍNEZ LAGE S. y PETITBO A., (Dir.), *El abuso de la posición de dominio*, Fundación Rafael del Pino, 2006, págs. 15-32.
- GUTIÉRREZ Inmaculada y PADILLA Jorge, “Una Racionalización Económica del Concepto de Posición de Dominio”, en MARTÍNEZ LAGE Santiago y AMADEO PETIBÒ Juan, *El Abuso de la Posición de Dominio*, Marcial Pons, Madrid, 2006, págs. 15 - 32.
- HARACOGLOU Irina, *Competition law and patents. A follow-on innovation perspective in the biopharmaceutical industry*, Edward Elgar, Cheltenham, 2008.
- HARDIN Garrett, “The Tragedy of the Commons”, *Science* Vol. 162, nº. 3859, 1968, págs. 1243 - 1248.

- HARKER Michael, "Antitrust law and administrability: Consumer versus total welfare", *World Competition*, Vol. 34, 2011, págs. 433 y ss.
- HART Oliver y TIROLE Jean, "Vertical Integration and Market Foreclosure", *Brookings Papers on Economic Activity (Microeconomics)* de 21 Junio de 1990, págs. 205 y ss.
- HAY George A. y McMAHON Kathryn, "The Diverging Approach to Price Squeezes in the United States and Europe", Cornell Law School research paper No. 12-07, 2012.
- HEIMLER Alberto, "Is Margin Squeeze an Antitrust or Regulatory Violation?" *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 6, n° 4, 2010, págs. 879 y ss.
- HERRERO SUÁREZ Carmen, *Los Contratos Vinculados (Tying Agreements) en el Derecho de la Competencia*, Madrid, La Ley, 2006.
- HILL Brian D., "Princo Corp. v. Int'l Trade Comm'n: Patent Misuse No Longer a Deterrent to Anticompetitive Behavior in the Group Venture Context", *Journal of Business & Technology Law*, Vol. 7, n°. 2, 2012, págs. 361 - 385; *Princo Corp. v. Int'l Trade Comm'n*, 616 F.3d 1318, 1330 (Fed. Cir. 2010).
- HÖPPNER Thomas, *Netzveränderungen im Zugangskonzept: Verpflichtungen zur Anpassung der Infrastruktur im Rahmen des Essential Facilities-Konzepts unter Berücksichtigung US-amerikanischer Erfahrungen*, Nomos Verlagsges, 2009.
- HÖPPNER Thomas, *Netzveränderungen im Zugangskonzept: Verpflichtungen zur Anpassung der Infrastruktur im Rahmen des Essential Facilities-Konzepts unter Berücksichtigung US-amerikanischer Erfahrungen*, Nomos Verlagsges, 2009.
- HOU Liyang, "The Essential Facilities Doctrine - What was Wrong in Microsoft", IIC, 2012, SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2025777>, págs. 1 - 21.

- HOVENKAMP Erik, N. Y HOVENKAMP Herbert, “The Viability of Antitrust Price Squeeze Claims”, *Arizona Law Review*, Vol. 51, 2009, págs. 273 y ss.
- HOVENKAMP Herbert y BOHANNAN Christina, *Creation without Restraint. Promoting Liberty and Rivalry in Innovation*, Oxford University Press, Oxford, 2012.
- HOVENKAMP Herbert, “Antitrust Policy After Chicago”, *Michigan Law Review*, Vol. 84, 1985, págs. 213, 269.
- HOVENKAMP Herbert, “Exclusion and Sherman Act”, *The University of Chicago Law Review*, Vol. 72, 2005, págs. 147, 155.
- HOVENKAMP Herbert, “Market Power in Aftermarkets: Antitrust Policy and the Kodak Case”, *UCLA Law Review*, Vol. 40, 1993, págs. 1447 y ss.
- HOVENKAMP Herbert, “Unilateral Refusal to Deal, Vertical Integration and the Essential Facility Doctrine”, *University of Iowa Legal Studies Research Paper*, N° 08-31, Julio de 2008, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1144675
- HOVENKAMP Herbert, *The Antitrust Enterprise. Principle and Execution*, Harvard University Press, Cambridge, 2005.
- <http://www.coleurope.eu/content/gclc/documents/GCLC%20WP%2007-05.pdf>
- HYLTON Keith N., “Economic rents and essential facilities”, *Brigham Young University Law Review*, 1991, págs. 1243 y ss.
- International Competition Network (ICN), *Objectives of Unilateral Conduct Laws, Assessment of Dominance/Substantial Market Power and State-Created Monopolies*, ICN Report, 2007 <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc353.pdf>,
- International Bar Association, “Comments of the International Bar Association Antitrust Committee Working Group on Article 82

Enforcement on the DG Competition Discussion Paper on The Application of Article 82 of the Treaty to Exclusionary Abuses”, 2006, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/contributions.html>.

- International Competition Network (ICN), “Report on the Objectives of Unilateral Conduct Laws, Assessment of Dominance/Substantial Market Power, and State-Created Monopolies”, Moscú, de 7 de mayo de 2007.
<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc353.pdf>
- International Competition Network, *Report on the Objectives of Unilateral Conduct Laws, Assessment of Dominance/Substantial Market Power, and State-Created Monopolies*, The Unilateral Conduct Working Group, Mayo de 2007,
<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc353.pdf>
- JACOBS Michael S., “The New Sophistication in Antitrust”, *Minnesota Law Review Review*, Vol. 79, 1994, págs. 1 y ss., págs. 36-37.
- JACOBS Michael y DEVLIN Alan, “The Riddle Underlying Refusal-to-Deal Theory”, *Northwestern University Law Review Colloquy*, Vol 105, N° 1, 2010, págs. 1 - 4.
- JACOBS, Michael y DEVLIN, Alan “The riddle underlying refusal-to-deal theory”, *Northwestern University Law Review Colloquy*, Vol. 105, 2010, págs. 1 - 4.
- JONES Alison, “A dominant firm’s duty to deal”, en MARSDEN Philip (Edit.), *Hand-Book of Research in Trans-Atlantic Antitrust*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2006, págs. 236 y ss.
- JONES Alison, y SUFRIN Brenda, *EC competition law: text, cases, and materials*, 3ª ed., Oxford University Press, Oxford, 2008.
- KAMFLOW Louis, “Why (ever) define markets?”, *Harvard Law Review*, Vol. 134, 2010, págs. 437 y ss.

- KAPLOW Louis, “Extension of Monopoly Power through Leverage”, *Columbia Law Review*, Vol. 85. 1985, pág. 515.
- KAPLOW Louis, “Extension of Monopoly Power through Leverage”, *Columbia Law Review*, Vol. 85, 1985, págs. 515-556.
- KAPLOW Louis, “Extension of Monopoly Power through Leverage”, *Columbia Law Review* Vol. 85. 1985. págs. 515 – 556.
- KÄSEBERG Thorsten, *Intellectual Property, Antitrust and Cumulative Innovation in the EU and the US*, Hart Publishing, Oxford, 2012.
- KATHRYN McMahan, “A Reformed Approach to Article 82 and Special Responsibility not to Distort Competition”, en *Article 82 EC: Reflections on its Recent Evolution*, EZRACHI Ariel (Coor.), Hart Publishing, Oxford, 2009, págs. 121 y ss.
- KATZ Michael L. y SHAPIRO Carl, “Network Externalities, Competition, and Compatibility”, *The American Economic Review*, Vol. 75, n° 3, 1985, págs. 424 y ss.
- KAVANAGH James, MARSHALL Neil y NIELS Gunnar, “Reform of Article 82 EC – Can the Law and the Economics Be Reconciled?”, en EZRACHI Ariel (edt.), *Article 82 EC: Reflections on its Recent Evolution*. Hart Publishing, Portland, 2009, págs. 1 – 17.
- KIRKWOOD John B. y LANDE Robert H., “The fundamental goal of antitrust: protecting consumers, not increasing efficiency”, *Notre Dame Law Review*, Vol. 84, 2008, págs.191 y ss.
- KOKKORIS Ioannis, “Are We Underenforcing Article 102 TFUE”, en ETRO Federico y KOKKORIS Ioannis (dirs.), *Competition Law and the Enforcement of Article 102*, Oxford University Press, Oxford, 2010, págs. 139 y ss.
- KOLASKY William J., “Conglomerate Mergers and Range Effects: Its a Long Way From Chicago to Brussels”, *George Mason Law Review*, Vol. 10, 2002, págs. 533 y ss.

- KORAH Valentin, *An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice*, 9ª ed., Hart Publishing, Oxford, 2007.
- KORAH Valentine, "The interface between intellectual property rights and antitrust: the European experience", *Antitrust Law Journal*, Vol. 69, 2002, págs. 801 y ss.
- KRATTENMAKER Thomas G. y SALOP Steven C., "Anticompetitive Exclusion: Raising Rivals' Costs to Achieve Power over Price", *The Yale Law Journal*, Vol. 96, n.º. 2, 1986, págs. 209-293.
- KRATTENMAKER Thomas, G. & SALOP Steven C., "Anticompetitive Exclusion: Raising Rivals' Costs to Achieve Power over Price", *Yale Law Review*, Vol. 96, 1986, págs. 209,
- KROES Neelie, "Preliminary Thoughts on Policy Review of Article 82", Speech at the Fordham Corporate Law Institute de 23 de septiembre de 2005, http://ec.europa.eu/competition/speeches/index_theme_1.html
- LANDE Robert H. y AVERITT Neil W., "Using the 'Consumer Choice' Approach to Antitrust Law", *Antitrust Law Journal*, Vol. 74, 2007, págs. 175 - 264.
- LANDE Robert H., "Consumer Choice as the Best Way to Recenter the Mission of Competition Law", en DREXL Josef, GRIMES Warren S., JONES Clifford A., PERITZ Rudolph J. R., SWAINE Edward T. (Edits), *More Common Ground For International Competition Law?*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2011, págs. 21 - 35.
- LANDES William M y POSNER Richard A., *La Estructura Económica del Derecho de Propiedad Intelectual e Industrial*, Fundación Cultura del Notario, Madrid, 2006.
- LANDO Ole y HUGH Ver, *Principles of European Contract Law. Part I: Performance, non Performance and Remedies*, Londres, 1995.
- LEÂVEÂQUE François, "Innovation, Leveraging and Essential Facilities: Interoperability Licensing in the EU Microsoft Case", *World Competition*, Vol 28, n.º. 1, págs. 71 y ss.

- LEMLEY Mark A. y McGOWAN David, "Legal Implications of Network Economic Effects", *California Law Review*, Vol. 86, 1998, pág. 479 y ss.
- LEMLEY Mark A. y WEISER Philip J., "Should Property or Liability Rules Govern Information", *Texas Law Review*, Vol. 85, n.º. 4, 2007, págs. 783 - 841.
- LEMLEY Mark A., "Ex Ante Versus Ex Post Justifications for Intellectual Property", *University Chicago Law Review*, Vol. 71, 2004.
- LEMLEY Mark A., "The Economics of Improvement in Intellectual Property Law", *Texas Law Review*, Vol. 75, 1997, págs. 989 y ss.
- LEMLEY Mark A., "The Economics of Improvement in Intellectual Property Law", *Stanford Law and Economics Olin Working Paper No. 365*, 2008, págs. 1 - 105, <http://ssrn.com/abstract=1274199>
- LIANOS Ioannis, "Categorical thinking in competition law and the 'effect-based' approach in Article 82 EC", en EZRACHI Ariel (Edit.), *Article 82 EC: Reflections on its Recent Evolution*, Hart Publishing, Oxford, 2009, págs. 19 y ss.
- LIANOS Ioannis, "Competition law in the European Union after the Treaty of Lisbon", en ASHIAGBOR Diamond, COUNTOURIS Nicola y LIANOS Ioannis, (dirs.), *The European Union after the Treaty of Lisbon*, Cambridge University Press, Cambridge, 2012, pág. 252 y ss.
- LIPSKY A. y SIDAK J., "Essential Facilities", *Stanford Law Review*, n.º. 51, 1999, págs. 1187 - 1248.
- LOPATKA John E. y PAGE William H., "'Obvious' Consumer Harm in Antitrust Policy: The Chicago School, the Post-Chicago School and the Courts", en CUCINOTTA Antonio, PARDOLESI Roberto y VAN DEN BERGH Roger, *Post-Chicago Developments in Antitrust Law*, Edward Elgar, Cheltenham, 2002, págs. 129 - 160.
- LOVDAHL GORSMSSEN Liza. "Article 82 EC: Where We Coming From and where are we going to?", *The Competition Law Review*, Vol. 2, n.º 2, 2006, págs. 5 - 25.

- MACKENRODT Mark-Oliver, CONDE GALLEGO Beatriz, ENCHELMAIER Stefan, *Abuse of Dominant Position: New Interpretation, New Enforcement Mechanisms?*, Springer, Munich, 2008, págs.
- MARSDEN Philip, "Some Outstanding Issues from European Commission's Guidance on Article 102 TFEU: Not-so-faint Echoes of Ordoliberalism" en ETRO Federico y KOKKORIS Ioannis (dirs.), *Competition Law and the Enforcement of Article 102*, Oxford University Press, Oxford, 2010, págs. 55 y 56.
- Max Planck Institute for Intellectual Property, "Competition and Tax Law, Comments of the Max Planck Institute for Intellectual Property, Competition and Tax Law (Munich) on the DG Competition discussion paper of December 2005 on the application of Article 82 of the EC Treaty to exclusionary abuses" de 31 de marzo de 2006, Munich, págs., 3 - 9, <http://www.ip.mpg.de/files/pdf2/CommentsECTreatyExclusionaryAbuses1.pdf>
- McMAHON Kathryn, "Interoperability: "Indispensability" and "Special Responsibility" in High Technology Markets", *Tulane Journal of Technology & Intellectual Property*, Vol. 9, 2007, págs. 123 - 172.
- MELI Vincenzo, *Rifiuto di Contrattare e Tutela della Concorrenza nel Diritto Antitrust Comunitario*, G. Giappichelli Editore, Torino, 2003.
- MENELL Peter S. y SCOTCHMER Suzanne, "Intellectual Property", en POLINSKY Mitchell and SHAVELL Steven (Eds.) *Handbook of Law and Economics*, Vol, 2, North Holland, 2007.
- MERGES, Robert P. *Justifying Intellectual Property*, Harvard University Press, Cambridge, 2011.
- MONTI Giorgio, "DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses (December 2005), Comments from: Giorgio Monti", 2005, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/contributions.html>.

- MONTI Giorgio, "The Dominance Threshold in Article 102 TFEU", en BASEDOWN Jurgen y WURMNEST Wolfgang (dirs) *Structure and Effects in EU Competition Law*, Wolters Kluwer, Alphen aan den Rijn, 2011, págs. 57 y ss.
- MONTY Giorgio, *EC Competition Law*, Cambridge University Press, Cambridge, 2007.
- MOTTA Massimo, "Michelin II - the treatment of rebates", LYONS Bruce (edt.), *Cases in European Competition Policy. The Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009, págs. 29 - 49.
- MURIS Timothy J., "Anticompetitive Effects in Monopolization Cases: Reply", *Antitrust Law Journal*, Vol. 68, 2000, págs. 309 y ss.
- MURIS Timothy J., "The FTC and the Law of Monopolization", *Antitrust Law Journal*, Vol. 67, 2000, págs. 693 y ss.
- NALEBUFF Barry, "Bundling as a Way to Leverage Monopoly", *Working paper*, 2004, págs. 1 - 30.
- <http://www.yale.edu/law/leo/052005/papers/nalebuff2.pdf>
- NALEBUFF Barry, "Bundling, Tying, and Portfolio Effects, Part 1 - Conceptual Issues", *DTI Economics Paper*, nº. 1, 2003, pág. 50.
- NAZZINI Renato, *The Foundations of European Union Law. The Objective and Principles of Article 102*, Oxford University Press, Oxford, 2011.
- NIELS Gunnar y JENKINS Helen, "Reform of Article 82: Where the Link between Dominance and Effects Breaks Down", *European Competition Law Review*, Vol. 26, nº. 11. 2005, pág. 605 - 610.
- NIELS Gunnar, "Abuse and Monopolization: Unilateral Conduct by Two Competition Authorities?" *The Online Magazine for Global Competition Policy* febrero de 2009, págs. 7 y ss.
- NUÑEZ OSORIO Maritza, "Observaciones al Documento de la Comisión sobre la Aplicación del Artículo 82 TCE a los Abusos de Exclusión"; SHAPIRO Carl y HAYES John, "Comments on the European

Commission's Discussion Paper on the application of Article 82" de 31 de Marzo de 2006,

<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/contributions.html>.

- OCDE, *Monopsony and Buyer Power*, DAF/COMP(2008)38, 2009, <http://www.oecd.org/dataoecd/38/63/44445750.pdf>
- OECD, *Buying Power of Multiproduct Retailers*, DAF/COMP(99)21, 1998, <http://www.oecd.org/dataoecd/1/18/2379299.pdf>
- Organization for Economic Cooperation and Development (OCDE), "Competition on the Merits", OCDE, *Series Roundtables on Competition Policy*, DAF/COMP(2005)27, 2005, <http://www.oecd.org/dataoecd/7/13/35911017.pdf>
- ORTEGA PECIÑA D. y FERNÁNDEZ VICIÉN Cani, "La campaña publicitaria como abuso de posición dominante", *La Ley*, núm. 5101 de 20 de julio de 2000, Págs. 1 ss.
- ORTIZ BLANCO Luis, MAÍLLO GONZÁLEZ-ORÚS Jerónimo, IBÁÑEZ COLOMO Pablo y LAMADRID DE PABLO Alfonso, *Manual de Derecho de la Competencia*, Tecnos, Madrid, 2008.
- ØSTERUD Eirik, *Identifying Exclusionary Abuses by Dominant Undertakings under EU Competition Law. The Spectrum Tests*, Wolters Kluwer, Alphen aan den Rijn, 2010.
- OSTI Cristoforo, *Nuovi Obblighi a Contratarre*, G. Giappichelli Editore, Torino, 2004.
- PACHECO CAÑETE M., "El abuso de la posición dominante en el sector de la telefonía fija", en Pino Abad M. y Font Galán J.I., (Coord.), *Estudios de Derecho de la Competencia*, Marcial Pons, 2005, págs. 409-424.
- PADILLA Jorge, "The reform of Article 82: What we agree, what we are still discussing and what will have to be discussed", *Working Paper julio 2007*.

- PADRÓS REIG C., “Posición de dominio y precios discriminatorios en materia de inspección y control técnico de industrias”, *Anuario de la competencia* 1997, págs. 311-326.
- PASCUAL SEQUEROS A., “Poderes públicos y abuso de posición dominante en el derecho español de la competencia”, AA. VV., *Derecho de la competencia europeo y español. Curso de iniciación*, Vol. II, Dykinson, 2000, págs. 211-224. “Doctrina reciente del Tribunal de Defensa de la Competencia en materia de abuso de posición dominante”, *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 209, septiembre-octubre 2000, págs. 93-106.
- PASCUAL Y VICENTE J., “Las conductas prohibidas en la reformada Ley de Defensa de la Competencia”, *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 205, enero-febrero 2000, págs. 10-21; “Abuso de posición dominante en mercados conexos: doctrina reciente del Tribunal de Defensa de la posición dominante”, *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 245, julio-septiembre 2002, págs. 1291-1364; “Prohibición del abuso de posición dominante”, en Beneyto Pérez Julio, (Dir.), *Tratado de Derecho de la Competencia*, Bosch, 2005, págs. 455-512.
- PATTERSON Donna E. y SHAPIRO Carl, “Transatlantic Divergence in GE/Honeywell: Causes and Lessons”, *Antitrust*, Vol. 16, 2001, págs. 18 y ss.
- PELLISÉ CAPELL J., *La explotación abusiva de una posición dominante*, (Arts. 82 TCE y 6 LEDC), Civitas, 2002, *Mercado Relevante, Posición de Dominio y otras Cuestiones que Plantean los Artículos 82 TCE y 6 LEDC*, Aranzadi, 2002.
- PETIT Nicolas y NEYRINCK Norman, “Tying Law in Microsoft I and II – The Secret Art of Magic?”, Brussels School of Competition Working Paper, n.º. 1/2010, de 16 de noviembre de 2010, págs. 5 y 6, <http://ssrn.com/abstract=1747181> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1747181>

- PIRAINO Thomas A., Jr., "Identifying Monopolists' Illegal Conduct under the Sherman Act", *New York University Law Review*, Vol. 75, n.º. 4, 2000, pág. 809 y ss.
- PORTERO SÁNCHEZ L. M., "Reflexiones sobre cuotas de mercado, posición dominante colectiva y competencia en el transporte marítimo", *Revista general*.
- POSNER Richard, "The Chicago School of Antitrust Analysis" *University Of Pennsylvania Law Review*, Vol. 127, n.º4. 1979, págs. 995 y 1033.
- POSNER Richard, "The Chicago School of Antitrust Analysis", *University of Pennsylvania Law Review*, Vol. 127, n.º. 4, 1979, págs. 925-948.
- POSNER Richard, *Antitrust Law*, 2 ed., Chicago University Press, Chicago, 2001.
- PRIETO KESSLER E., " Principales problemas de la regulación del abuso de posición de dominio", *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 205, enero-febrero 2000, págs. 22-32.
- REY Patrick y TIROLE Jean, "A Primer on Foreclosure", Vol. 3, en ARMSTRONG Mark y PORTER Robert H. (Edit.), *Handbook of Industrial Organization*, North-Holland, Amsterdam, 2007, págs. 2145 - 2220.
- RITTER Cyril, "Refusal to Deal and Essential Facilities: Does Intellectual Property Require Special Deference Compared to Tangible Property?", *World Competition: Law and Economics Review*, Vol. 28, n.º. 3, 2005, págs. 281 - 298.
- RODGER Barry y MACCULLOCH Angus, *Competition Law and Policy in the EC and UK*, 4ª ed., Routledge, Londres, 2008.
- RODRÍGUEZ ARTIGAS F., "Sobre el abuso de posición dominante en la defensa de la libre competencia", en IGLESIAS PRADA J. L., (Coord.), *Estudios jurídicos en homenaje al Profesor Aurelio Menéndez*, Civitas, 1996, Tomo I, *Introducción y títulos valor*, págs. 983-1017.

- RODRÍGUEZ ENCINAS A. y MARTÍNEZ CORRAL B., “El abuso de posición de dominio: situación actual y evolución previsible”, *Revista de empresa*, núm.16, abril-junio 2006, págs. 56-71.
- RODRÍGUEZ MEJÍAS J., “ El Abuso de posición de dominio en la gestión colectiva de derechos de propiedad intelectual”, *Revista de Propiedad Intelectual (pe. i.)*, núm. 24, septiembre-diciembre 2006, págs. 13-51.
- ROSCH Thomas, “Can Consumer Choice Promote Trans-Atlantic Convergence of Competition Law and Policy?”, en Concurrences Conference on “Consumer Choice”: An Emerging Standard for Competition Law, Bélgica, de 8 de junio de 2012.
- ROTTENBILLER Silvia, *Essential Facilities ALS Ordnungspolitisches Problem: 23 (Schriften Zur Wirtschaftstheorie Und Wirtschaftspolitik)*, Peter Lang, 2002.
- ROTTENBILLER Silvia, *Essential Facilities ALS Ordnungspolitisches Problem: 23 (Schriften Zur Wirtschaftstheorie Und Wirtschaftspolitik)*, Peter Lang, 2002.
- ROUSSEVA Ekaterina, “The Concept of ‘Objective Justification’ of an Abuse of a Dominant Position: Can it help to Modernise the Analysis under Article 82 EC?”, *The Competition Law Review*, Vol. 2, n.º. 2, 2005 - 2006, págs. 27 - 72.
- ROUSSEVA Ekaterina, *Rethinking Exclusionary Abuses in EU Competition Law*, Hart Publishing, Oxford, 2010.
- ROUSSEVA Ekaterina, *Rethinking Exclusionary Abuses in EU Competition Law*, Hart Publishing, Oxford, 2010.
- RUBIN Jonathan, et. al., “Comments of the American Antitrust Institute working group on exclusionary conduct before the U. S. Antitrust Modernization Commission”, American Antitrust Institute, julio 15 de 2005,
http://www.antitrustinstitute.org/files/437_020920071514.pdf

- RUIZ CALZADO X., "Los descuentos y su problemática", en MARTÍNEZ LAGE S. y PETITBO A., (Dir.), *El abuso de la posición de dominio*, Fundación Rafael del Pino, 2006, págs. 313-338.
- RUIZ PERIS J. I., *La responsabilidad de la dominante en el Derecho de Defensa de la Competencia*, Tirant lo Blanch, 2004.
- SÁNCHEZ MELGAR J., "El abuso de posición de dominio: imposición de acuerdos abusivos y lesivos: (Arts. 291 y 292 del Código Penal)", en GALÁN CORONA E., y GARCIA-CRUCES J. A. (Coord.), *La responsabilidad de los administradores de las sociedades de capital: aspectos civiles, penales y fiscales*, Tecnos, 1999, págs. 135-144.
- SÁNCHEZ MELGAR J., "El abuso de posición de dominio: imposición de acuerdos abusivos y acuerdos lesivos (Arts. 291 y 292 del Código Penal)", AA.VV., *Homenaje a Don Antonio Hernández Gil*, Editorial Universitaria Ramón Areces, Madrid, 2001, Tomo III, págs. 3227-3234.
- SANTIAGO GONZÁLEZ A., "El abuso de posición dominante en derecho comunitario y español (artículo 86 del tratado CE y artículo 6 de la Ley de Defensa de la Competencia): introducción", AA. VV., *Derecho de la competencia europeo y español. Curso de iniciación*, Vol. II. Dykinson, 2000, págs. 99-106.
- SANZ FERNÁNDEZ-VEGA B., "El abuso de posición de dominio en el sector de las telecomunicaciones. Especialidades, tipos y conductas", AA.VV., *Regulación y competencia en las telecomunicaciones*, Dykinson, 2003, págs. 413-434.
- SANZ SANZ I., "Consideraciones acerca del eventual abuso de posición de dominio de la entidad gestora de los derechos de los productos fonográficos", *Anuario de la Competencia*, 1998, págs. 259-290.
- SCHMALENSEE Richard, "Commodity Bundling by Single-Product Monopolies," *Journal of Law and Economics*, Vol. 25, nº 1, 1982, págs. 67-71.

- SCHUMPETER Joseph, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge, Oxfordshare, (1976), 2010.
- SCOTCHMER Suzanne, "Standing on the Shoulders of Giants: Cumulative Research and the Patent Law", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, n° 1, 1991, págs. 29-41.
- SCOTCHMER Suzanne, *Innovation and Incentives*, MIT Press, Cambridge, 2004.
- SEGAL Ilya y WHINSTON Michael D., "Antitrust in Innovative Industries", *The American Economic Review*, 2007, págs. 1703 - 1730.
- SHAPIRO Carl y HAYES John, "Comments on the European Commission's Discussion Paper on the application of Article 82", de 31 de marzo de 2006, pág. 3,
<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/020.pdf>
- SHAPIRO Carl, "Exclusionary Conduct" Antitrust Modernization Commission, Testimonio, de 29 de septiembre 2005,
<http://faculty.haas.berkeley.edu/shapiro/amcexclusion.pdf>
- SHAPIRO Carl, "Exclusionary Conduct", Testimony Before the Antitrust Commission, de 29 de septiembre de 2005, págs. 2-3,
<http://faculty.haas.berkeley.edu/shapiro/amcexclusion.pdf>
- SIDAK Gregory, "Abolishing the Price Squeeze as a Theory of Antitrust Liability", *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 4, n°2, 2008, págs. 279 y ss.
- SIDAK J. Gregory y TEECE David J., "Dynamic Competition in Antitrust Law", *Journal of Competition Law & Economics*, Vol. 5, n° 4, 2009, págs. 581-631
- SPRICKMANN KERKERINCK Peter, *Die Essential-Facilities-Doktrin Unter Besonderer Beruecksichtigung Des Geistigen Eigentums: Dargestellt Am Beispiel Des Eisenbahnsektors*, Peter Lang, 2003.

- SPRICKMANN KERKERINCK Peter, *Die Essential-Facilities-Doktrin Unter Besonderer Beruecksichtigung Des Geistigen Eigentums: Dargestellt Am Beispiel Des Eisenbahnsektors*, Peter Lang, 2003.
- STUCKE Maurice E., "Is Intent Relevant", marzo de 2012, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1992761
- STUCKE Maurice E., "Behavioral Antitrust and Monopolization", University of Tennessee Legal Studies Research Paper n°. 171, 2011, <http://ssrn.com/abstract=1961327>
- SULLIVANS Lawrence A. y GRIMES Warren S., *The Law of Antitrust: An Integrated Handbook*, 2ª ed., Thomson West, St. Poul, 2006, págs. 149 - 154.
- TEMPLE LANG John, "Practical Aspects of Aftermarkets in European Competition Law", *Competition Policy International*, Vol. 7, n°. 1, 2011, pág. 199 y ss.
- The American Antitrust Institut, Response to Public Consultation on the European Commission Directorate-General for Competition Discussion Paper on the Application of Article 82 of the Treaty to Eclusionary Abuses", de 31 de marzo de 2006, <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/contributions.html>.
- TURNEY James, "Defining the Limits of the EU Essential Facilities Doctrine on Intellectual Property Rights: The Primacy of Securing Optimal Innovation", *Northwestern Journal of Technology and Intellectual Property* Vol. 3, n°. 2, 2005, págs. 179 - 202.
- URIBE PIEDRAHITA Carlos Andrés, "El poder de mercado en los aftermarkets: Consideraciones sobre la política de competencia en los mercados secundarios", *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, n°. 10, 2012, págs. 129 - 160.
- Van ROMPUY Ben. "The Impact of the Lisbon Treaty on EU Competition Law: A Review of Recent Case Law of the EU Courts", *CPI Antitrust Chronicle*, diciembre de 2011 (1), págs. 1 - 9.

- VANBERG Viktor. “‘Ordnungstheorie’ as Constitution Economics – the German Conception of ‘Social Market Economy’”, *ORDO*, Vol. 39, 1988, págs. 17-31.
- JIMÉNEZ SERRANÍA Vanessa y CARBAJO CASCÓN Fernando, “Gestión colectiva y libre competencia en el mercado de licencias sobre contenidos: control de tarifas y licencias multiterritoriales”, *Noticias de la Unión Europea*, nº. 10, 2012.
- VEGA-PENICHER LÓPEZ L., “Ejercicio abusivo de acciones judiciales. Un posible abuso de posición dominante”, *Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, núm. 202, agosto-septiembre 1999, págs. 20-30.
- VERDA Y BEAMONTE J. R., “ Abuso de posición y captación ilícita de la voluntad: Comentario a la STS de 23 de julio de 1998”, *Revista de derecho patrimonial*, núm. 3, julio-diciembre 1999, págs. 169-174.
- VIKERS John, “*Abuse of Market Power*”, Office of Fair Trading. Speech to the 31st conference of the European Association for Research in Industrial Economics, Berlín, 3 de septiembre de 2004.
- VILLAS ROJAS Francisco José, *Las Instalaciones Esenciales para la Competencia*, Comares, Granada, 2004.
- WAELBROECK Denis, “Michelin II: A Per Se Rule against Rebates by Dominant Companies?”, *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 1, 2005, págs. 149 y ss.
- WEBER WALLER Spencer, “Areeda, epithets, and essential facilities”, *Wisconsin Law Review*, 2008, págs. 359 y ss.
- WERDEN Gregory, “Why (ever) define markets? Answer to Professor Kaplow”, de 13 de Febrero de 2012, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2004655
- WHINSTON Michael D., “Tying, Foreclosure and Exclusion”, *The American Economic Review*, Vol. 80, nº. 4, 1990, págs., 837 - 859.

- WHINSTON Michael D., "Tying. Foreclosure and Exclusion", *The American Economic Review*, Vol. 80, n.º 4, 1990, págs. 837 – 859.
- WHISH Richard, *Competition Law*, 5ª ed., Oxford University Press, Oxford, 2003.
- WIJCKMANS Frank y TUYTSCHAEVER Filip, *Vertical Agreements in EU Competition Law*, 2ª ed., Oxford University Press, Oxford, 2011
- WILLIAMSON O., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*. Free Press, New York, 1975.
- WRIGHT Joshua D. y STONE Judd E., "Misbehavioral Economics: The Case Against Behavioral Antitrust", *Cardozo Law Review*, Vol. 33, n.º 4, 2012, págs. 1517-1533.
- WURMNEST Wolfgang, "The Reform of Article 82 EC in the Light of the "Economic Approach"", en MACKENRODT Mark-Oliver, CONDE GALLEGO Beatriz y ENCHELMAIER Stefan (Edits.), *Abuse of Dominant Position: New Interpretation, New Enforcement Mechanisms?*, Springer – Verlag, Berlín, 2008, págs. 1 – 21.

Documentos de la Unión Europea.

- Comisión Europea, Comunicación de la Comisión – *Orientaciones sobre las prioridades de control de la Comisión en su aplicación del artículo 82 del Tratado CE a la conducta excluyente abusiva de las empresas dominantes*, DO C 45 de 24 de febrero de 2009.
- Comisión Europea, *Green Paper on Vertical Restraints in EU Competition Policy*, COMP(96) 721 de enero de 1997.
- Comisión Europea, *Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on collective management of copyright and related rights and multi-territorial licensing of rights in musical works for online uses in the internal market*, Bruselas de 11 de julio de 2012, COM(2012) 372 final, 2012/0180 (COD).

- Comisión Europea, XXV Informe sobre la política de competencia 1995, Bruselas, 1996.
- Communautés européennes, *Rapport des chefs de délégation aux ministres des Affaires étrangères*, Bruselas, de 21 de abril de 1956, (Spaak Report).
- Comunicación de la Comisión 2010/C 138/05, Directrices suplementarias relativas a las restricciones verticales incluidas en los acuerdos de venta y reparación de vehículos de motor y de distribución de recambios para vehículos de motor, DO C 138 de 28 de mayo de 2010, pág. 0016 – 0027.
- Comunicación de la Comisión al Consejo y Parlamento Europeo sobre Derecho Contractual Europeo, COM (2001) 398 Final, Bruselas, de 11 de julio de 2001, pág. 4.
- Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia, DO C 372 de 9 de diciembre de 1997.
- Directiva 96/19/CE de la Comisión de 13 de marzo de 1996, por la que se modifica la Directiva 90/388/CEE en lo relativo a la instauración de la plena competencia en los mercados de telecomunicaciones, DO L 74, de 22 de marzo de 1996, pág. 13.
- Economic Advisory Group on Competition Policy (EAGCP), *An economic Approach to Article 82*, julio de 2005, http://ec.europa.eu/dgs/competition/economist/eagcp_july_21_05.pdf
- *Memorandum de la Commission de la Communauté Economique sur la Concentration dans le Marché Commun* de 1 de diciembre de 1965, *Revue Trimestrielle de Droit Européen*, 1966, págs. 651 – 677.
- *Mémorandum sur le Problème de la Concentration dans le Marché Commun* 1966, diciembre de 1965; reimpresso en *Revue Trimestrille de Droit Européen*, pág. 670.

- Reglamento (CE) n° 2887/2000 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de diciembre de 2000, sobre el acceso desagregado al bucle local, DO L 336, pág. 4.
- Reglamento de la Comisión n° 330/2010 de 20 de abril de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, DO L 102 de 23 de abril de 2010 págs. 0001 - 0007.
- Reglamento de la Comisión, n° 461/2010 de 27 de mayo de 2010 , relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor, DO L 129 de 28 de mayo de 2010, págs. 0052 - 0057.
- Reglamento de la Comisión, n°. 1400/2002 de 31 de julio de 2002, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas de los vehículos de motor , DO L 203 de 01 de agosto de 2002, págs. 0030 - 0041 (vigente hasta el 31 de mayo de 2013).
- Reglamento de la Comisión, n° 461/2010, de 27 de mayo de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor, DO L 129 de 28 de mayo de 2010, págs. 0052 - 0057.
- Reglamento de la Comisión, n° 772/2004 de 27 de abril de 2004, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de transferencia de tecnología, DO L 123 de 27 de abril de 2004.
- Reglamento de la Comisión, n° 906/2009 de 28 de septiembre de 2009 , sobre la aplicación del artículo 81, apartado 3, del Tratado a determinadas categorías de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas

- entre compañías de transporte marítimo de línea regular (consorcios), DO L 256 de 29 de septiembre de 2009, pág. 31/34.
- Reglamento de la Comisión, n.º. 2658/2000 de 29 de noviembre de 2000, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de especialización, DO L 304 de 5 de diciembre de 2000, págs. 3-6.
 - Reglamento de la Comisión, n.º. 2659/2000 de 29 de noviembre de 2000, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de investigación y desarrollo, DO L 304 de 5 de diciembre de 2000, págs. 7-12.
 - Reglamento de la Comisión, n.º. 267/2010 de 24 de marzo de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos, decisiones y prácticas concertadas en el sector de los seguros, DO L 83 de 30 de marzo de 2010, págs. 1-7.
 - Reglamento n.º. 19/65/CEE del Consejo de 2 de marzo de 1965, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 [hoy 101] del Tratado a determinadas categorías de acuerdos y prácticas concertadas. Diario Oficial n.º. B 036 de 06 de marzo de 1965, págs. 0533 - 0535.
 - Versión consolidada del Tratado de la Unión Europea, Protocolo (No. 27) sobre mercado interior y competencia DO C 115 de 9 de mayo de 2008, págs. 309-309.

Sentencias del Tribunal de Justicia

- *Aéroports de Paris v Comisión*, Asunto C-82/01 P de 24 de octubre de 2002, Rep. Juris, 2002, I-9297.
- *AKZO Chemie BV v Comisión*, Asunto C-62/86 de 3 de julio de 1991, Rec. Juris, 1991 p. I-3359.

- *Benzine en Petroleum Handelsmaatschappij BV y otros v Comisión*, Asunto 77/77 de 29 de Junio de 1978, Rep. Juris, 1978.
- *BPB Industries plc y British Gypsum Ltd v Comisión*, Asunto C-310/93 P de 6 de abril de 1995, Rec. Juris, 1995, pág. I-865.
- *Centre Belge D'Etudes De Marche - Telemarketing (Cbem) Sa y Compagnie Luxembourgeoise De Telediffusion Sa, Information Publicite Benelux Sa*, Asunto 311/84 de 3 de octubre de 1985.
- *Centre belge d'études de marché - Télémarketing (CBEM) v SA Compagnie luxembourgeoise de télédiffusion (CLT) and Information publicité Benelux (IPB)*, Asunto 311/84 de 3 de octubre de 1985, Decisión Prejudicial, ECR pág. 1125.
- *Comisión v Republica de Italia*, Asunto C-496/06 de 17 de noviembre de 2011.
- *Comisión y Francia v Ladbroke Racing*, Asuntos Acumulados C-359/95 P y C-379/95 de 11 de noviembre de 1997.
- *Compagnie Maritime Belge Transports y Otros v Comisión*, Asuntos acumulados C-395/96 P y C-366/96 P del 12 de febrero de 1998, Rec. Juris. 1998, pág. I-583.
- *Consorzio italiano della componentistica di ricambio per autoveicoli y Maxicar v Régie nationale des usines Renault*, Asunto 61/87 del 5 de octubre de 1988, [1988] ECR 6039.
- *Deutsche Grammophon Gesellschaft mbH v Metro-SB-Großmärkte GmbH & Co. KG*, Asunto 78/70 de 8 de junio de 1971, ECR pág. 487.
- *Deutsche Telekom AG v Comisión Europea*, Asunto C-280/08 P de 14 de octubre de 2010.
- *Établissements Consten S.A.R.L. y Grundig-Verkaufs-GmbH v Comisión*, Asuntos Acumulados 56 y 58/64 de 13 de julio de 1966.
- *Europemballage Corporation and Continental Can Company Inc. v Comisión*, Asunto 6-72 de 21 de febrero de 1973.
- *France Télécom v Comisión*, Asunto C-202/07 P de 2 de abril de 2009.

- *GlaxoSmithKline Services Unlimited v Comisión*, Asuntos acumulados, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P y C-519/06 P de 6 de octubre de 2009, Rec. Juris, 2009, I-09291.
- *Hilti AG v Comisión*, Asunto C-53/92P de 2 de marzo de 1994, Rec. Juris, I-00667.
- *Hoffmann-La Roche & Co. AG v Comisión*, Asunto 85/76 de 13 de febrero de 1979, ECR 1979 pág. 461.
- *Hugin Cassaregister AB & Hugin Cash Register v Comisión*, Asunto 22/78 de 31 de Mayo de 1979.
- *Hugin Kassaregister AB and Hugin Cash Registers Ltd v Comisión*,. Asunto 22/78 de 31 de mayo de 1979
- *IMS Health v. NDC Health*, Asunto C-418/01 de 29 de abril de 2004.
- *Irish Sugar plc v EC Commission*, Asunto C-497/99.
- *Istituto Chemioterapico Italiano S.p.A. y Commercial Solvents Corporation v Comisión*, Asunto 6-7/73 de 6 de marzo de 1974, ECR 1974, pág. 223.
- *Italia v Comisión*, Asunto C- 41/83 de 20 de marzo de 1985, Rec. pág. 873.
- *Italia v Comisión*, C- 41/83 de 20 de marzo de 1985, Rec. pág. 873.
- *Konkurrensverket contra TeliaSonera Sverige AB.*, Asunto C-52/09 de 17 de febrero de 2011.
- *Konkurrensverket v TeliaSonera Sverige AB*, Asunto C-52/09 de 17 de febrero de 2011.
- *Konkurrensverket v TeliaSonera, Decisión Prejudicial*, Asunto C-52/09 de 17 de febrero de 2011.
- *Konkurrensverket v TeliaSonera, Decisión Prejudicial*, Asunto C-52/09 de 17 de febrero de 2011.
- *Microsoft v Comisión*, Asunto T-201/04 del 17 de septiembre de 2007, Rec. Juris, 2004 pág. I-5039.
- *NV L'Oréal y SA L'Oréal v PVBA "De Nieuwe AMCK"*, Asunto 31/80 de 11 de diciembre de 1980.

- *NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin v Comisión*, Asunto: 322/81 de 9 de noviembre de 1983, ECR 1983, pág. 3461, (Michelin I).
- *Oscar Bronner GmbH & Co. KG contra Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag GmbH & Co. KG, Mediaprint Zeitungsvertriebsgesellschaft mbH & Co. KG y Mediaprint Anzeigengesellschaft mbH & Co. KG*. Asunto C-7/97, del 26 de noviembre de 1998, Rec. Juris. 1998, pág. I-07791.
- *Parke Davis y Probel*, Asunto 24/67 de 29 de febrero de 1968, Rep. Juris, pág. 161.
- *Parke, Davis and Co. v Probel, Reese, Beintema-Interpharm and Centrafarm*, Asunto 24/67 de 29 de febrero de 1968.
- *Post Danmark v contra Konkurrencerådet*, Asunto C-209/10 de 27 de marzo de 2012.
- *RTE, ITP v Comisión*, [Magill], Asuntos acumulados C-241/91 P y C-242/91 P.
- Sentencia del Tribunal de Justicia, *Conorzio Industrie Fiammiferi*, Asunto C-198/01 de 9 de septiembre de 2003, Rec. pág. I-8055.
- Sentencia del Tribunal de Justicia, *Établissements Consten S.à.R.L. y Grundig-Verkaufs-GmbH v Comisión*, Asuntos acumulados 56-58/64 de 13 de Julio de 1966.
- Sentencia del Tribunal de Justicia, *Sot. Lélos kai Sia EE y otros v GlaxoSmithKline AVEE Farmakeftikon Proïonton*, Asuntos acumulados C-468/06 a C-478/06 de 16 de septiembre de 2008, Rep. Juris, 2008 I-07139.
- *Sirena Srl v Eda Srl y otros*, Asunto 40/70 de 18 de febrero de 1971, Decisión Prejudicial, Rep. Juirs. ECR 1971 pág. 69.
- *Société Technique Minière (L.T.M.) v Maschinenbau Ulm GmbH (M.B.U.)*. Asunto 56/65 de 30 de Junio de 1966.
- *Société Technique Minière (L.T.M.) v Maschinenbau Ulm GmbH (M.B.U.)*, Asunto 56/65 de 30 de Junio de 1966.

- *Sot. Lélos kai Sia EE y Otros v GlaxoSmithKline AEVE*, Asuntos Acumulados C-468/06 a C-478/06 de 16 de septiembre de 2008.
- *Suiker Unie y otros v. Comisión*, Asuntos Acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, Rec. Juris, pág. 1663.
- *Synetairismos Farmakopoion Aitolias & Akarnanias (Syfait) y Otros v GlaxoSmithKline plc and GlaxoSmithKline AEVE*, Asunto C-53/03 de 31 de mayo de 2005.
- *Tetra Pak International SA v Comisión*. Asunto: C-333/94 P, del 14 de noviembre de 1996.
- *Tiercé Ladbroke v. Comisión*, Asunto T-504/97, de 12 de junio de 1997
- *Tomra Systems y otros v Comisión*, Asunto C-510/10 P, de 19 de abril de 2012.
- *Unilever Bestfoods (Ireland) Ltd v. Comisión*, Asunto C-552/03 P de 28 de septiembre de 2006, Rec. Juris, 2006 pág. I-09091.
- *United Brands Company and United Brands Continentaal BV v Comisión*, Asunto 27/76 de 14 de febrero de 1978, ECR 1978, pág. 207.
- *Volvo AB v Erik Veng (UK) Ltd*, Asunto 238/87 de 5 de Octubre de 1988.

Abogados Generales

- Conclusiones de la Abogada General Sra. Juliane Kokott, *British Airways v. Comisión*, Asunto C-95/04 P de 23 de febrero de 2006, Rec. Juris, 2007, pág. I-2331.
- Conclusiones del Abogado General F.G. Jacobs, *Synetairismos Farmakopoion Aitolias & Akarnanias (Syfait) y Otros v GlaxoSmithKline plc and GlaxoSmithKline AEVE*, Asunto C-53/03 de 28 de octubre de 2004.
- Conclusiones del Abogado General Jacobs, *Hilti AG v Comisión*, Asunto C-53/92 P, presentadas el 10 de noviembre de 1993, Rec. Juris, 1994, pág. I-00667.

- Conclusiones del Abogado General Sr. Antonio Tizzano, *IMS Health GmbH & Co. OHG v NDC Health GmbH & Co. KG*, Asunto C-418/01 de 3 de octubre de 2003.
- Conclusiones del Abogado General SR. Dámaso Ruiz-Jarabo Colomer, *Sot. Lélos kai Sia EE y Otros v GlaxoSmithKline AEVE*, Asuntos Acumulados C-468/06 a C-478/06 de 1 de abril de 2008.
- Conclusiones del Abogado General Sr. F. G. Jacobs, *Synetairismos Farmakopoion Aitolias & Akarnanias (Syfait) y otros v. Glaxosmithkline AEVE*, Asunto C-53/03 de 28 de octubre de 2004, Rec. Juris, 2005, I-4609.
- Conclusiones del Abogado General Sr. Ján Mazák de 2 de febrero de 2012, *Tomra v. Comisión*, Asunto C-594/10P.
- Conclusiones del Abogado General Sr. Jan Mazák, *Konkurrensverket v TeliaSonera*, Asunto C-52/09 de 2 de septiembre de 2010.
- Conclusiones del Abogado General, Sr. Dámaso Ruiz-Jarabo Colomer, *Sot. Lélos kai Sia EE y otros v GlaxoSmithKline AEVE Farmakeftikon Proïonton*, Asuntos acumulados C-468/06 a C-478/06 de 1 de abril de 2008, Rep. Juris, 2008, I-07139.
- MONTI Giorgio, "Article 82 EC: What Future for the Effects-Based Approach?", *Journal of European Competition Law and Practice*, 2010, Vol. 1, n.º. 1, pág. 2 y ss.
- Opinión del Abogado General Fennelly, *Compagnie Maritime Belge NV y Dafra-Lines v. Comisión*, Asuntos Acumulados, C-395/96 y C-396/96P de 29 de octubre de 1998.
- Opinión del Abogado General Juliane Kokott, *British Airways plc v Comisión*, Asunto C-95/04 de 23 de febrero de 2006, Rec. Juris, I-02331.
- Opinión del Abogado General Mischo, *AB Volvo v Erik Veng (UK) Ltd.*, Asunto 238/87 de 21 de Junio de 1988.
- Opinión del Abogado General Nial Fennelly, *Compagnie Maritime Belge NV y Dafra-Lines v. Comisión de las Comunidades Europeas*, Asuntos acumulados C-395/96 P y C-396/96 P de 29 de octubre de 1998.

- Opinión del Abogado General Roener, *Asunto Continental Can v. Comisión*, del 21 de noviembre de 1972, *European Court reports 1973*, pags. 215 y ss.

Sentencia del Tribunal General

- *Aéroporst de Paris v. Comisión*, Asunto T-128/98 de 12 de diciembre de 2000, *Rep. Juris*, 2000, II-3929.
- *Arbeitsgemeinschaft der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten der Bundesrepublik Deutschland (ARD) v. Comisión*, Asunto T-158/00 de 30 de septiembre de 2003.
- *Association internationale des utilisateurs de fils de filaments artificiels et synthétiques et de soie naturelle (AIUFFASS) y Apparel, Knitting & Textiles Alliance (AKT) v. Comisión*, Asunto T-380/94 de 12 de diciembre de 1996, *Rec. Juris*, 1996, pág. II-2169.
- *Astra Zeneca v Comisión*, Asunto T-321/05 de 1 de julio de 2010, *Rec. Juris*, 2010, pág. II-2805.
- *Atlantic Container Line y otros v Comisión*, Asunto T-395/94 de 28 de febrero de 2002, *Rec. Juris*, 2002, pág. II-875.
- *BPB Industries plc y British Gypsum Ltd v. Comisión*. Asunto T-65/89 de 1 de abril de 1993.
- *British Airways v. Comisión*, Asunto T-219/99 de 17 de diciembre de 2003.
- *Confédération européenne des associations d'horlogers-réparateurs (CEAHR) v Comisión*, Asunto T-427/08 de 15 de diciembre de 2010.
- *Deutsche Telekom v Comisión*, T-271/03 de 10 abril de 2008, *Rec. Juris*, pág. II-477.
- *European Night Services Ltd. v. Comisión*, Asuntos Acumulados: T-374/94, T-375/95, T-384/94 y T-388/94 de 15 de septiembre de 1998.
- *Gencor Ltd. v. Comisión*, Asunto T-102/96 de 25 de marzo de 1999.

- *Hilti AG contra Comisión de las Comunidades Europeas*, Asunto T-30/89 de 12 de diciembre de 1991, Rec. Juris, 1991, pág. II-01439.
- *Independent Television Publications Limited (ITP) v la Comisión*, asunto T-76/89 de 10 de julio de 1991.
- *Irish Sugar plc v. Comisión*, Asunto T-228/97 de 7 de octubre de 1999.
- *ITT Promedia v Comisión*, Asunto T - 111/96 de 17 de julio de 1998, Rec. Juris, 1998, pág. II - 02937.
- *Manufacture Francaise des Pneumatiques Michelin v. Comisión*, (Michelin II). Asunto T-203/01 de 30 de septiembre de 2003.
- *Microsoft v Comisión*, Asunto T-201/04 de 17 de septiembre de 2007, Rec. Juris, 2004 pág. I-5039.
- *Poudres Sphériques v Comisión*, Asunto T-5/97 de 30 de noviembre de 2000.
- *Radio Telefis Eireann (RTE) v la Comisión [Magill]*, asunto T-69/89 del 10 de julio de 1991.
- *Stichting Sigarettenindustrie y otros v Comisión*, Asuntos Acumulados, T-240/82 a 242/82, 261/82, 262/82, 268/82 y 269/82 de 10 de diciembre de 1985, Rec. pág. 3831.
- *Telefónica, SA y Telefónica de España, SA v Comisión Europea*, Asunto T-336/07 de 29 de marzo 2012.
- *Tetra Pak Int. v Comisión*, Asunto T-83/91, (Tetra Pak II) de 6 de octubre de 1994.
- *The British Broadcasting Corporation y BBC Enterprises Limited (BBC), v la Comisión [Magill]*, asunto T-70/89 de 10 de julio de 1991.
- *Tiercé Ladbroke v. Comisión*, Asunto T-504/97 de 12 de junio de 1997.
- *Van den Bergh Foods Ltd v Comisión*, Asunto T-65/98 de 23 de octubre de 2003.
- *Van den Bergh Foods Ltd v. Comisión*, Asunto T-65/98 de 23 octubre de 2003.

- *WWF UK (World Wide Fund for Nature) y Reino de Suecia v. Comisión*, Asunto T-105/95 de 5 de marzo de 1997, Rec. Juris, 1997 pág. II-313

Decisión de la Comisión

- *Aéroports de Paris*, 98/513/CE de la Comisión de 11 de junio de 1998.
- *B&I/Sealink Harbours* de 11 de junio de 1992, Caso. IV/34.174.
- *Behringwerke/Armour Pharmaceutical*, Asunto n.º. IV/M.495 de 3 de abril de 1995, DO C 134 de 1 de junio de 1995.
- *Brass Band Instruments v. Boosey & Hawkes*, DO L 282/36, 1987.
- *British Midland/Aer Lingus*, Asunto COM/IV/33.544 de 26 de febrero de 1992, 92/213/CE, DO L 96 de 10 de abril de 1992, pág. 34.
- *Carrefour/Promodès*, Asunto COMP/IV/M.1684, de 25 de junio de 2000, DO L 2000/C 164/05
- *Clearstream*, Asunto COMP/38.096 de 2 de junio de 2004.
- *Decisión de la Comisión, RWE Gas Foreclosure*, Asunto COMP/B-1/39.402 de 18 de marzo de 2009.
- *Deutsche Post AG*, Asunto COMP/35.141, 2001/354/EC [2001], DO L 125/27.
- *ECS/AKZO*, Asunto IV/30.698 de 14 de diciembre de 1985, 85/609/EEC, DO L 374/1, 1985
- *Hilti, Eurofix Limited y Bauco v Hilti*, 88/138/CEE de 22 de diciembre de 1987, IV/30.787 y 31.488, DO L 65 de 11 de marzo de 1988, pág. 19-44.
- *Generics/Astra Zeneca*, Asunto COMP/37.507 del 19 de Julio de 2006.
- *GVG/FS*, de 27 de Agosto de 2003.
- *Hugin/Liptons*, Asunto 78/68/CEE de 8 de diciembre de 1977, IV/29.132, DO L 22 de 27 de enero de 1978.
- *Independent Watches Repairers*, Asunto COMP/39097 de 1 de Agosto de 2011.
- *Intel Corporation*, COMP/37.990 de 13 de mayo de 2009, DO C 227/13 de 29 de septiembre de 2009.

- *Magill TV Guide/ITP*, BBC y RTE, 89/205/CEE de 21 de diciembre de 1988, IV/31.851, D O 1989, L 78, pág. 4.
- *Microsoft*, Asunto COMP/C-3/37.792 de 24 de marzo de 2004, DO L 32/23 de 6 de febrero de 2007.
- *Napier Brown - British Sugar*, Asunto No IV/30.178, DO L 284, 19/10/1988, pág. 41
- *Napier Brown v British Sugar*, Asunto IV/30.178, DO L 284.
- *Port de Rodby*, 84/119/CE de 21 de diciembre de 1993.
- *Rambus*, Asunto COMP/38.636- Rambus de 9 de diciembre de 2009, DO C 30/09/18 de 6 de febrero de 2010.
- *RWE Gas Foreclosure*, Asunto COMP/B-1/39.402 de 18 de marzo de 2009.
- *Sea Containers/Stena Sealink – Medidas provisionales*, Asunto COM/IV/34.689 de 21 de diciembre de 1993, 94/19/CE, DO L 15 de 18 de enero de 1994, pág. 8.
- *Tetra Pak II* de 24 de julio de 1991, IV/31.043, 92/163/CEE, DO L 72/01.
- *Texas Instruments/Qualcomm*, Asunto COMP/39.247 de 24 de noviembre de 2009.
- *Virgin/British Airways*, 2000/75 de 14 de julio de 1999, DO L 30/1, 2000.
- *Wanadoo España v Telefónica*, Asunto COMP/38.784, Decisión C(2007) 3196 de 4 de julio de 2007, DO C 83/05.

Estados Unidos

- *American Tobacco Co. v United States*, 328 U.S. 781 (1946).
- *Aspen Skiing v. Aspen Highlands Skiing*, 472 U.S. 585 (1985).
- *AT&T Inc. and BellSouth Corp.*, 22 FCC Rcd. 5662, 5814, (2007).
- *Atlantic Richfield Co. v. USA Petroleum Co.*, 495 U. S. 328, 340 , (1990).
- *Brooke Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp.*, 509 U. S. 209, (1993).

- *California Motor Transport Co. v. Trucking Unlimited*, 404 U.S. 508 (1972).
- *Cargill, Inc. v. Monfort of Colo., Inc.*, 479 U. S. 104, (1986).
- *Eastern Railroad Presidents Conference v. Noerr Motor Freight, Inc.*, 365 U.S. 127 (1961).
- *Eastman Kodak v. Image Technical Servs*, 504 U. S. 451 (1992).
- *Fishman v. Wirtz*, 807 F.2d 520, 539 (7th Cir. 1986),
- http://www.justice.gov/atr/public/press_releases/2009/245710.htm
- *Matsushita Elec. Industrial Co. v. Zenith Radio Corp.*, 475 U. S. 574 (1986).
- *Ortho Diagnostic Sys., Inc. v. Abbott Labs., Inc.*, 920 F. Supp. 455 (S.D.N.Y. 1996).
- *Otter Tail Power Co. v. United States* - 410 U.S. 366 (1973).
- *Pacific Bell Telephone Co. v linkLine Communications Inc.*, 129 S. Ct. 1109 (2009).
- *Pacific Bell Telephone Co. v linkLine Communications Inc.*, 555 U. S. 438 (2009).
- *Princo Corp. v. Int'l Trade Com'n*, 616 F.3d 1318 (Fed. Cir. 2010).
- *Princo Corp. v. Int'l Trade Comm'n*, 616 F.3d 1318, 1330 (Fed. Cir. 2010).

- **Sentencias Estados Unidos.**
 - *Spectrum Sports, Inc. V. Mc.Quillan*, 506 U.S. 447, (1993).
 - U.S. Department of Justice y Federal Trade Commission, *Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property* de 6 de abril de 2005.
 - U.S. Department of Justice, *Competition and Monopoly: Single-Firm Conduct Under Section 2 of the Sherman Act*, 2008, www.usdoj.gov/atr/public/reports/236681.htm
 - U.S. Department of Justice, *Justice Department Withdraws Report on Antitrust Monopoly Law* 11 de mayo de 2009.

- *United Mine Workers v. Pennington*, 381 U.S. 657 (1965).
- *United States v Aluminum Co.* 148 F.2d 416, 424 (2d Cir. 1945).
- *United States v E.I. Du Pont De Nemours & Co*, 351 US 377 (1956).
- *United States v Microsoft Corp.*, 215 F. Supp. 2d I (D.D.C. 2002).
- *United States v. Aluminum Co. of America*, 148 F. 2d 416 (CA2 1945).
- *United States v. Colgate & Co.*, 250 U. S. 300, (1919).
- *United States v. Grinnell Corp.*, 384 U.S. 563, (1966).
- *United States v. Microsoft Corp.*, 253 F.3d 34 (D.C. Cir. 2001).
- *Verizon Communications, Inc. v. Law Offices of Curtis V. Trinko, LLP*, 540 U.S. 398 (2004).
- *Verizon CommunicationsInc. v. Law Offices of Curtis V. Trinko* 540 U.S. 398, (2004).

Comisión Nacional de la Competencia

- Expte. R. 295/92, *General Electric* de 17 de mayo de 1994.
- Expte. R. 350/94 *Teléfonos Aeropuertos* de 1 de febrero de 2005.
- Expte. R. 362/99, *Bacard* de 30 de septiembre de 1999.
- Expte. R. 446/98 *Arquitectos Madrid* de 19 de noviembre de 1999.
- Expte. R. 488/01, *Laboratorios Farmacéuticos* de 5 de diciembre de 2001.
- Expte. R. 498/00 *Funerarias Madrid* 5 de julio de 2001.
- Expte. R. 508/00 *Abogados Granada* de 30 de noviembre de 2001.
- Expte. R. 513/01 *Tubogas/Repsol* de 7 de marzo de 2002.
- Expte. R. 517/01 *Iasist/3M*, de 5 de abril de 2002
- Expte. R. 560/03, *FREIXENET* de 26 de febrero de 2004.
- Expte. R. 616/06 *Tanatorios Castellón* de 11 de octubre de 2007.
- Expte. R. 621/06 *CST/AENA* de 2 de agosto de 2007.
- Expte. R. 627/07 *Estación Sur de Autobuses* de 31 de marzo de 2008.

- Expte. R. 638/08 Gas Natural 2 de 26 de marzo de 2009.
- Expte. R. 713/07 Special Prices/Binter Canarias de 12 de abril de 2007.