



PRECIOS DISCRIMINATORIOS EN EL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES.

**(Comentario a la Resolución del Tribunal de Defensa de la
Competencia, de 21 de enero de 1999, Expte. 412/97,
BT/TELEFÓNICA)**

Fernando Díez Estella*

SUMARIO: **I.** Introducción. **II.** Antecedentes de la Resolución. **III.** El sector de las telecomunicaciones. **IV.** La discriminación de precios. A) Concepto. a) La jurisprudencia comunitaria. b) Valoración legal y análisis económico. c) La discriminación de precios en España. B) El fallo del Tribunal de Defensa de la Competencia en la Resolución "BT/TELEFÓNICA". **V.** Conclusiones.

I. Introducción.

Los recientes pronunciamientos de nuestro Tribunal de Defensa de la Competencia están creando una "jurisprudencia" que es la que dota -en ausencia de un tratamiento legal o doctrinal sólido- de contornos definidos a algunas prácticas restrictivas de la competencia.

Un ejemplo lo encontramos en la discriminación de precios, una de las conductas más relevantes de las sancionadas por el Derecho de la libre competencia que, sin embargo, no ha merecido en nuestro país ningún tipo de estudio en profundidad y que se encuentra sometida por ello a un notable grado de inseguridad jurídica.

Es difícil dar una definición precisa de qué se entiende por discriminación de precios, al ser una figura en la que se entrecruzan los conceptos legales con el análisis económico. Según una aproximación económica, "un productor discrimina en precios cuando dos unidades de un mismo bien físico se venden a precios diferentes, al mismo consumidor o bien a consumidores diferentes"¹. Se puede matizar aún más este concepto, diciendo que en realidad "la discriminación de precios

* Doctor en Derecho, Profesor Permanente de Derecho Mercantil, Universidad Antonio de Nebrija.

¹ TIROLE, J., *Teoría de la Organización Industrial*, Ed. Ariel Economía, Madrid 1990, pág. 203.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

es vender a un precio o precios tales que el ratio precio/coste marginal es diferente en las diferentes ventas"².

Legalmente se aprecia una discriminación de precios cuando "se aplican, en las relaciones comerciales con terceros, condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, dejando a unos competidores en desventaja frente a otros"³.

Pero, ¿toda *diferenciación* de precios (en sentido económico) supone una *discriminación* de precios (en sentido legal)? Piénsese, de hecho, que si hay una diferencia de costes, una identidad nominal en los precios de los productos, aunque no provoque ninguna objeción legal, será económicamente discriminatoria. A la vez, factores como la estructura de los mercados, el nivel de concentración de empresas, las condiciones de producción y distribución de un producto o las características de la demanda pueden hacer que un precio uniforme redunde en una pérdida de bienestar de los consumidores. Por otro lado, imponer un precio uniforme puede, en ocasiones, provocar una disminución de la eficiencia en la asignación de recursos o el cierre de un mercado para un determinado grupo de consumidores. Estas breves reflexiones nos dan una idea de la complejidad del problema al que nos enfrentamos.

La Resolución⁴ del Tribunal de Defensa de la Competencia que será objeto de estudio en estas páginas sanciona precisamente esta práctica, realizada por la empresa TELEFÓNICA en el marco de lo que se califica como de abuso de posición dominante. Se trata de una práctica llevada a cabo en un mercado, el de las telecomunicaciones, que al margen de su interés intrínseco, tiene ahora un especial atractivo desde el punto de vista del Derecho de la competencia, por el hecho de encontrarse en pleno proceso de liberalización.

En el Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas Urgentes de Carácter Fiscal y de Fomento y Liberalización de la Actividad Económica, el Gobierno estableció las líneas generales de la política de liberalización de los diferentes sectores económicos que con anterioridad eran objeto de monopolios legales o se hallaban fuertemente intervenidos y regulados. A su vez, el Real Decreto-Ley

² POSNER, R., *Antitrust Law, An Economic Perspective*, The University of Chicago Press, Londres 1976, pág. 62.

³ art. 6.2.d) de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, modificada por Ley 52/99 de 28 de diciembre (BOE núm. 311, de 29 de diciembre de 1999).

⁴ Resolución del Pleno del TDC, de 21 de enero de 1999, Expte. 412/97, BT/TELEFÓNICA.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

6/1996, de 7 de junio, de liberalización de las telecomunicaciones pone fin al monopolio legal del servicio telefónico básico que existía a favor de Telefónica. En este contexto, una de las mayores preocupaciones tanto de nuestros legisladores como de las correspondientes autoridades comunitarias en materia de competencia es precisamente asegurar la igualdad de condiciones para los distintos agentes que operan -o que quieren entrar- en este mercado, evitando en particular posibles conductas o prácticas discriminatorias.

Así, la Ley General de Telecomunicaciones⁵, que sustituye a la Ley 31/1987, de 18 de diciembre, de Ordenación de las Telecomunicaciones, habla en su Exposición de Motivos de la consideración histórica de este sector como un ejemplo clásico del denominado *monopolio natural*, para a continuación afirmar que dicha ley "persigue promover la plena competencia mediante la aplicación de los principios de no discriminación y de transparencia en la prestación de la totalidad de los servicios (...) con la finalidad fundamental de garantizar la comunicación entre los usuarios, en condiciones de igualdad...". Esta preocupación se manifiesta a lo largo de todo el articulado, incidiendo en esta norma de no discriminación al hablar de los objetivos de la Ley (art. 3), los principios aplicables al establecimiento y explotación de redes de telecomunicaciones (art. 6), los principios de interconexión y acceso a las redes (arts. 22 y 24), así como los principios aplicables a los precios de interconexión (art. 26) y a la publicidad y transparencia de las ofertas de interconexión (art. 28). Igualmente, se habla de condiciones de no discriminación en la financiación del servicio universal de telecomunicaciones (art. 39) y la prestación de servicios obligatorios (art. 41).

Por igual motivo, encontramos esta misma insistencia en el Reglamento⁶ que desarrolla el Título II de dicha Ley (en lo relativo a la interconexión y el acceso a las redes públicas y a la numeración), cuando habla de los principios generales aplicables a la interconexión (art. 2), las condiciones de acceso a las redes (art. 6) y las obligaciones aplicables a los operadores dominantes (art. 9). Es también la prevención de

⁵ Ley 11/1998, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones (BOE núm. 99, de 25 de abril de 1998).

⁶ Reglamento que desarrolla el Título II de la Ley 11/98, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, en lo relativo a la interconexión y el acceso a las redes públicas y a la numeración, aprobado por Real Decreto 1651/1998, de 24 de julio (BOE núm. 181, de 30 de julio de 1998).



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

prácticas discriminatorias en materia de interconexión (art. 15) la finalidad de la obligación de segregación contable por sectores de negocio⁷. Todo lo cual es consecuencia de la preocupación existente entre las autoridades comunitarias por que los Estados miembros eliminen los obstáculos para la prestación de redes y servicios de telecomunicaciones al consumidor en un entorno que se pretende sea competitivo.

Quizá una de las materias donde esta preocupación se hace más patente es en todo lo que hace referencia al acceso a las redes. Tanto es así, que se habla de que junto al tradicional mercado de producto -la prestación de servicios de telecomunicaciones al consumidor final-, en este sector existe un segundo tipo de mercado de referencia, que es precisamente el de *acceso a las instalaciones* que se necesitan en la actualidad para la prestación de tales servicios. Esto es lo que ha motivado la reciente Comunicación de la Comisión -que ha llegado a calificarse como "el acontecimiento más relevante en lo que se refiere a la aplicación de las normas de defensa de la competencia al sector de las telecomunicaciones"⁸- en la que se detalla el marco jurídico, los mercados de referencia y los principios que hay que tener en cuenta al aplicar las normas de competencia a dichos acuerdos de acceso, y que es conocida por ello como la *Access Notice*⁹.

En este sentido, los acuerdos de interconexión¹⁰ constituyen la forma más significativa de acuerdo de acceso en el sector de las telecomunicaciones, y de ello da cuenta la extensión y complejidad de las normas que se aplican a la oferta de red abierta (*Open Network Provision*), que establece el marco básico¹¹ para dichos acuerdos. Esta normativa se aplicará, en el contexto de la realización de una oferta de red abierta, a la concesión de licencias individuales¹², a las líneas

⁷ Vid., sobre esta cuestión, GARCÍA DE ENTERRÍA, J., "La obligación legal de separación de cuentas por ramas de actividad. El ejemplo de los operadores de telecomunicaciones", *RDM*, nº 233, Julio-Septiembre de 1999, págs. 1103 a 1116.

⁸ ART, JEAN-YVES, "Developments in EC Competition Law in 1998: An Overview", *CMLR*, Vol. 36, nº 5, Septiembre 1999, pág. 1014.

⁹ Comunicación sobre la aplicación de las normas de competencia a los acuerdos de acceso en el sector de las comunicaciones, 98/C 265/02, *DOCE* C265/2, de 22 de agosto de 1998.

¹⁰ Sobre la importancia de los acuerdos de interconexión como arma competitiva en este sector, Vid. KWOKA, J/WHITE, L. (editors) *The Antitrust Revolution: The Role of Economics*, 2ª Ed., Oxford University Press, Nueva York 1994, pág. 329.

¹¹ Directiva 90/387/CEE del Consejo, de 28 de junio de 1990 relativa al establecimiento del mercado interior de los servicios de telecomunicaciones mediante la realización de la oferta de una red abierta de telecomunicaciones ("Directiva Marco"), *DOCE* L192/1, de 24.VII.1990.

¹² Directiva 97/13/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 10 de abril de 1997, relativa al establecimiento de un marco común para la concesión de autorizaciones y licencias individuales



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

arrendadas¹³, a la telefonía vocal¹⁴ y a la protección de datos¹⁵. Sin embargo, donde mejor se manifiesta el deseo de garantizar el servicio universal y la interoperabilidad mediante la aplicación de los principios de la ONP es en la "Directiva interoperabilidad"¹⁶, relativa precisamente a los acuerdos de interconexión y en la que también encontramos continuas menciones al principio de no discriminación.

Una de las múltiples maneras en las que una empresa puede discriminar a la hora de ofrecer ese acceso a las redes de telecomunicaciones es a través de su política de precios. Por la relevancia del papel que los precios juegan en las economías de libre mercado, esta forma de discriminación es probablemente la más eficaz y por tanto la más perniciosa para el falseamiento de la competencia.

En este contexto, el interés de la Resolución *TELEFÓNICA/BT* radica en la nitidez con la que nuestras autoridades en materia de competencia analizan y describen la realización de esta práctica de discriminación de precios. Aunque existen también en la Resolución interesantes aspectos de carácter procedimental (alegación por la demandada de falta de interés legítimo de la denunciante, la existencia de cosa juzgada administrativa por haber recaído una resolución de la Secretaría de Estado de Comunicaciones y falta de título legal habilitante para que BT prestara los servicios ofertados), no nos detendremos en ellos por exceder el propósito de este comentario. Tampoco se analizará aquí -pese a su evidente interés- la imputación formulada en la denuncia contra *TELEFÓNICA* sobre la aplicación de precios predatorios en la prestación de servicios de voz internacional, al haber considerado el Tribunal que dicha imputación no está acreditada (ante la falta de prueba suficiente) y al haberse publicado

en el ámbito de los servicios de telecomunicaciones ("Directiva Licencias"), *DOCE* L117/15, de 7.V.1997.

¹³ Directiva 92/44/CEE del Consejo, de 5 de junio de 1992, relativa a la aplicación de la oferta de red abierta a las líneas arrendadas ("Directiva Líneas Arrendadas"), *DOCE* L165/27, de 19.VI.1992.

¹⁴ Directiva 98/10/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de febrero de 1998, sobre la aplicación de la oferta de red abierta (ONP) a la telefonía vocal y sobre el servicio universal de telecomunicaciones ("Directiva Telefonía Vocal"), *DOCE* L109/24, de 1.IV.1998.

¹⁵ Directiva 97/66/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de diciembre de 1997, relativa al procesamiento de datos personales y a la protección de la intimidad en el sector de las telecomunicaciones ("Directiva Protección de Datos"), *DOCE* L24/1, de 30.I.1998.

¹⁶ Directiva 97/33/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de junio de 1997, relativa a la interconexión en las telecomunicaciones con el fin de garantizar un servicio y una interoperabilidad universales mediante la aplicación de los principios de la oferta de red abierta (ONP), *DOCE* L199/32, de 26.VII.1997.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

recientemente un excelente comentario que se ha ocupado de esta Resolución desde esta perspectiva específica¹⁷. Sí intentaremos responder a una pregunta que si bien no es formulada de manera expresa, subyace en cualquier debate sobre los precios discriminatorios: ¿por qué el Derecho de la competencia prohíbe esta práctica?

El esquema que se seguirá será, pues, el siguiente: en el apartado II haremos un resumen de los hechos que han dado lugar a esta Resolución. A continuación, en el apartado III, se harán unos sencillos apuntes -que no pretenden ser exhaustivos, teniendo en cuenta lo prolijo que está siendo el legislador comunitario en esta materia y el continuo estado de evolución de la misma, pues ello excedería el ámbito de este comentario- de la situación actual del mercado de las telecomunicaciones, donde veremos cómo los ya extintos monopolios legales han dado lugar a una posiciones de dominio que han "sobrevivido" a la liberalización de este sector. En el apartado IV, tras una breve introducción histórica de la práctica de la discriminación de precios veremos en qué medida puede imputarse a TELEFÓNICA la realización de dicha conducta. Finalmente, en el apartado V, de conclusiones, haremos una valoración de la Resolución del Tribunal de Defensa de la Competencia y de la previsible evolución que el Derecho de la competencia va a efectuar en esta materia.

II. Antecedentes de la Resolución.

Los hechos que han dado lugar a dicha Resolución son, resumidamente, los siguientes.

La empresa BT necesitaba alquilar circuitos privados internacionales si quería ofrecer a sus clientes un servicio de valor añadido para brokers llamado "Primex", que está dirigido a empresas con necesidades significativas de comunicaciones de voz internacional. El coste principal de este servicio (aproximadamente el 75% del precio total) lo constituye el precio de alquiler de dichas líneas. Es necesario resaltar desde

¹⁷ FERNÁNDEZ DE ARAOZ GÓMEZ-ACEBO/ HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, "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 CE y de la Competencia*, nº 201, Junio /Julio 1999, págs. 9 a 34.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

un primer momento, por lo que luego veremos, que se trata éste de un sector con importantes barreras de entrada, tanto por la capacidad tecnológica que exige como por las ingentes inversiones necesarias para operar en él de forma eficiente. Además, se puede afirmar que la estructura del mercado en su totalidad está altamente condicionada por la actuación de la empresa Telefónica, ya que debido a su condición de antiguo monopolista es la dueña de una serie de infraestructuras que necesariamente han de ser empleadas por cualquier operador que quiera prestar servicios de telecomunicaciones.

En diciembre de 1993, la Asociación de Mediadores del Mercado Monetario Internacional (AMMI) había solicitado no sólo a TELEFÓNICA y BT, sino también a otros operadores (Cable & Wireless, France Telecom) un servicio de comunicaciones internacionales, y a la vista de los costes de las diferentes ofertas aceptó la propuesta de TELEFÓNICA. En el período 1993-1995, TELEFÓNICA, a diferencia de lo que hizo con los miembros de la AMMI, aplicó a BT las tarifas oficiales respecto del servicio de alquiler de circuitos, con lo que BT no podía ofrecer a los miembros de la AMMI condiciones competitivas debido al coste de los circuitos necesarios.

El día 6 de marzo de 1996 el Servicio de Defensa de la Competencia recibe denuncia de la empresa BT TELECOMUNICACIONES S.A. alegando que la empresa TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S.A. realizaba, en el marco de dicho contrato con los miembros de la AMMI, las siguientes conductas:

- Respecto al servicio de telecomunicaciones de alquiler de líneas, TELEFÓNICA aplicaba tarifas distintas de las oficiales, según el cliente sea a la vez competidor suyo en un servicio relacionado con el del alquiler de líneas o no lo sea.

- En la prestación de servicios de voz internacional, TELEFÓNICA aplicaba precios predatorios, ya que su precio es inferior al coste de alquiler de líneas, condicionaba la eficacia de los contratos a la aceptación de condiciones de exclusividad y vinculaba la prestación de servicios prestados en régimen de competencia, como éste de voz internacional, con otros prestados en régimen de monopolio, como la voz nacional, ofreciendo condiciones económicas ventajosas para ambos.

Tras los oportunos trámites y actuaciones procesales, el Tribunal de Defensa de la Competencia resolvió declarar acreditada la existencia de dos conductas prohibidas por el



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

artículo 6 de la LDC: por una parte, un abuso de posición dominante consistente en aplicar en sus relaciones de servicio condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que colocaban a BT en situación desventajosa frente a la propia TELEFÓNICA; y por otra, el condicionamiento de la eficacia del contrato con la AMMI a la aceptación de condiciones de exclusividad, así como la vinculación de la prestación de servicios en un área de actividad (voz internacional) con otra área (voz nacional). Por todo ello se impuso a TELEFÓNICA una multa de quinientos ochenta millones de pesetas, la más alta impuesta hasta ahora por el Tribunal a una sola empresa.

III. La liberalización del Sector de las Telecomunicaciones.

No se puede entender en profundidad el contenido y las implicaciones de esta Resolución sin una cabal comprensión de la situación que atraviesa, en los últimos años, la economía en general y el sector de las telecomunicaciones en particular.

Ya se ha comentado someramente en la introducción que nos hallamos inmersos en un proceso de globalización de la economía y de liberalización mundial del comercio que, naturalmente, tiene repercusiones muy directas no sólo en la forma en la que los agentes económicos tienen que competir, sino en el concepto mismo de competencia y en el tratamiento normativo llevado a cabo por las distintas autoridades (nacionales y comunitarias) y demás agencias reguladoras. Seguramente, uno de los sectores en los que esto se perciba de manera más clara sea precisamente el de las telecomunicaciones.

La fundamentación última del monopolio al que hemos aludido en la introducción radica en la necesidad de alcanzar el servicio universal y satisfacer una necesidad socioeconómica esencial de todos los ciudadanos. El monopolio permitía afrontar las importantes inversiones necesarias para llevar las redes y servicios a aquellas zonas donde el principio de eficiencia económica hacía desaconsejable su presencia. Pero esta concepción comienza a cambiar radicalmente a partir de los años 80, ya que el desarrollo de nuevas aplicaciones tecnológicas redujo significativamente el coste de las redes y servicios, propiciando la aparición de nuevos operadores en el



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

mercado. A su vez, con el descenso de los precios se produjo un incremento de la demanda a nivel internacional, tanto de los servicios clásicos como de nuevas aplicaciones. Se produjo así la superación del *monopolio natural*, que debía dejar paso a un nuevo régimen basado en la libre competencia, lo cual exigía la liberalización del sector de las telecomunicaciones.

Pero la liberalización es algo que obviamente ha de conseguirse de forma gradual, no en un acto concreto, y de ahí la preocupación antes manifestada de que en este proceso los que antes ostentaban una situación de privilegio adecuen sus conductas a la libre competencia.

En este sector, la normativa de liberalización y armonización permite y simplifica la tarea de aquellas empresas que inician su actividad en nuevos mercados -hasta ahora cerrados para ellas- y, en consecuencia, consiguen que los consumidores finales o usuarios se beneficien de las ventajas que trae consigo una mayor competencia. Pero para lograr este objetivo, se ha de evitar que estas ventajas se vean amenazadas por el empleo de prácticas restrictivas o abusivas por parte de determinadas empresas. Ha sido puesto de manifiesto por algunos autores que "la Comisión Europea se da cuenta de que la simple aplicación de la normativa de defensa de la competencia (al sector de las telecomunicaciones) no es suficiente para la creación de mercados innovadores y competitivos en los servicios multimedia"¹⁸; por ello, el derecho Derivado de la UE es abundante en esta materia.

Así, el establecimiento de un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado común se ha llevado a cabo a través de las Directivas ONP ya citadas y también a través de la normativa específica de liberalización, las llamadas "Directivas Artículo 90"¹⁹, las cuales han sido modificadas posteriormente en lo que hace referencia a las comunicaciones por satélite²⁰, a la televisión por cable²¹ y a las comunicaciones móviles y personales²².

¹⁸ BARTOSCH, A., "E.C. Telecommunications Law: The New Draft Directive on the Legal Separation of Networks", *ECLR*, Vol. 19, nº 8, Octubre 1998, pág. 515.

¹⁹ Directiva 88/301/CEE de la Comisión, de 16 de mayo de 1988, relativa a la competencia en los mercados de terminales de telecomunicaciones, *DOCE* L131/73, de 27.V.1988.

Directiva 90/388/CEE de la Comisión, de 28 de junio de 1990, relativa a la competencia en los mercados de servicios de telecomunicaciones ("Directiva Servicios"), *DOCE* L192/10, de 24.VII.1990.

²⁰ Directiva 94/46/CE de la Comisión, de 13 de octubre de 1994, por la que se modifican las Directivas 88/301/CEE y 90/388/CEE especialmente por lo que respecta a las comunicaciones por satélite, *DOCE* L268/15, de 19.X.1994.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

Por otro lado, no se puede olvidar que en la UE los servicios de telecomunicaciones sirven para conectar Estados miembros entre si, y a la vez con terceros países. Por ello, junto al referido marco regulador hay que tener en cuenta el impacto del Acuerdo Básico de Telecomunicaciones de la Organización Mundial de Comercio²³. En efecto, en este importante acuerdo, firmado el 15 de febrero de 1997 por sesenta y nueve países, los firmantes se obligan a permitir un acceso a sus mercados de telecomunicaciones, en condiciones no discriminatorias, a todos los países de la OMC. Este acuerdo, que tomó la forma de Cuarto Protocolo al Acuerdo General del Comercio de Servicios (GATS), incluye además el llamado *Reference Paper*, un documento suscrito por 57 de los 69 países participantes, que establece los principios aplicables en materia de interconexión. En este acuerdo, la preocupación que se manifiesta de forma más recurrente a lo largo de todo el articulado es, una vez más, asegurar que los operadores de servicios, instalaciones o redes de telecomunicaciones permitan un acceso y utilización de las mismas en condiciones razonables y no discriminatorias.

En este contexto, la Resolución TELEFÓNICA/BT trae a la cabeza, mutatis mutandis, una Sentencia del Tribunal Supremo estadounidense que es, en materia de Derecho de la competencia, punto de referencia obligado para la actuación de una empresa dominante en este sector: el conocido caso *United States v. AT&T*²⁴ de 1984, en el que el gigante mundial de telecomunicaciones fue dividido en siete partes (las llamadas "*Baby Bells*": Ameritech, Nynex, Bell South, Bell Atlantic, Pacific Telesis, US West y Southwestern Bell), en una de las actuaciones más "sonadas" de toda la historia del derecho antitrust²⁵. Y es que el núcleo de la imputación del gobierno federal contra la empresa AT&T fue precisamente que se había

²¹ Directiva 95/51/CE de la Comisión, de 18 de octubre de 1995, por la que se modifica la Directiva 90/388/CEE, para la supresión de las restricciones a la utilización de las redes de televisión por cable para la prestación de servicios de telecomunicaciones liberalizados, DOCE L256/49, de 26.X.1995.

²² Directiva 96/2/CE de la Comisión, de 16 de enero de 1996, por la que se modifica la Directiva 90/388/CEE, con relación a las comunicaciones móviles y personales, DOCE L20/59, de 26.I.1996.

²³ Para un estudio a fondo de este Acuerdo, *vid.* BRONCKERS, M/LAROCHE, P., "Telecommunications Services and the World Trade Organization", *J. World T.*, Vol. 31, nº 3, Junio 1997, págs. 5 a 47.

²⁴ *United States v. American Telephone and Telegraph Company*, 524 F. Supp. 1336 (1981).

²⁵ Para un análisis detallado de esta sentencia, *vid.* KWOKA, J/WHITE, L. *op.cit.*, págs. 328 a 375.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

aprovechado de su status como monopolio legal en gran parte del mercado norteamericano para erigir, de forma anticompetitiva, unas barreras que hacían imposible la entrada de nuevos competidores donde sí había régimen de libre competencia.

Salvando las distancias -y, sobre todo, el tamaño-, la conducta imputada a TELEFÓNICA ofrece los mismos caracteres: vincular la prestación de servicios donde podía existir competencia (voz internacional) con otros donde la competencia era mucho más difícil (servicios de voz nacional), aplicando además en sus relaciones de servicio condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que colocaban a unos competidores en situación de desventaja competitiva frente a otros (en este caso, frente a ella misma).

Esto, que en sí mismo es un comportamiento que falsea la competencia en el mercado, tiene especial gravedad al tratarse de una conducta "cualificada", pues, según los principios enunciados en la *Access Notice*, "... las Directivas ONP imponen a los operadores de telecomunicaciones con un poder de mercado significativo, determinadas obligaciones de transparencia y no discriminación más estrictas que las que les impondrían normalmente con arreglo al artículo 86 del Tratado CE"²⁶. Dicha Comunicación se basa en los problemas que han ido surgiendo durante la fase inicial de transición de los regímenes de monopolio a los mercados competitivos, y por eso los principios enunciados son particularmente clarificadores respecto de las conductas que han de ser más especialmente perseguidas. Con todo, lo cierto es que los casos que han tenido lugar en el sector de las telecomunicaciones en materia de normativa antitrust europea son relativamente pocos. Muchos han tenido que ver con las ayudas de Estado del artículo 90 TCE, en los que la Comisión se ha dirigido contra Estados miembros que trataban de proteger sus tradicionales monopolios. El resto han sido autorizaciones de las grandes alianzas estratégicas: Atlas y Phoenix, Atlas y Global One, BT y MCI, y últimamente, BT con ATT.

A este respecto, y en la línea del debate antes mencionado sobre la idoneidad de la normativa antitrust europea para regular este sector, se ha dicho acertadamente que "en cada uno de esos casos se ha intentado que los

²⁶ Comunicación 98/C 265/02, nº 15.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

operadores dominantes no impidieran la entrada en el mercado de nuevos operadores; (...) las condiciones para autorizar dichas operaciones exigían que el operador dominante no discriminara contra los nuevos operadores, por ejemplo en materia de precios de un elemento tan esencial para el negocio de las telecomunicaciones como es la interconexión²⁷.

En la *Access Notice* se toma la sustituibilidad de demanda como criterio para definir el mercado de producto afectado en el que se pueden identificar las restricciones de la competencia a efectos de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 y en el artículo 86 del Tratado CE (nº 40). A continuación, se constata la ya mencionada existencia de dos tipos de mercados de referencia -el del servicio que se ha de prestar a los usuarios finales y el del acceso a las instalaciones que se necesitan para prestar tal servicio- (nº 45). Finalmente, se detallan en la Parte III de la Comunicación los Principios que informarán la aplicación de las normas de competencia.

Partiendo de la situación de dominio de mercado en la que se encuentran la mayoría de los operadores tradicionales de este sector, debida a su anterior condición de prestadores monopolistas del servicio y dueños exclusivos de las infraestructuras, se habla de dos formas posibles de abuso o discriminación: el *explotativo*, cuando se lleva a cabo una negativa a suministrar acceso a un nuevo cliente en circunstancias en que un titular dominante de infraestructuras -aunque éstas no tengan la consideración de esenciales- suministra ya a uno o más clientes que operan en el mismo mercado descendente (nº 85); y el *objetivo*, que tiene lugar cuando el operador de una infraestructura esencial -*essential facilities*²⁸- se niega a permitir el acceso a la misma a un operador que quiere empezar la prestación de un nuevo servicio (nº 87).

Finalmente, se detallan en un tercer apartado "Otras formas de abuso" (nº 101), entre las que se incluyen la *discriminación de precios*, cuando se imponen condiciones diferentes, incluida la aplicación de tarifas diferentes, o cualquiera otra diferenciación entre acuerdos de acceso, salvo

²⁷ PITT, E., "Telecommunications Regulation: Is it Realistic to Rely on Competition Law?", *ECLR*, Vol. 20, nº 4, Abril 1999, pág. 245.

²⁸ Sobre el debate en torno a la aplicación de la doctrina de las infraestructuras esenciales a los acuerdos de acceso en este sector, vid. NIKOLINAKOS, N., "Access Agreements in the Telecommunications Sector -Refusal to Supply and the Essential Facilities Doctrine under E.C. Competition Law", *ECLR*, Vol. 20, núm. 8, Diciembre 1999, págs. 399 a 411.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

en el caso de que tal discriminación esté justificada objetivamente, como por ejemplo, cuando se base en consideraciones de costes o de carácter técnico o en el hecho de que los usuarios operen a niveles diferentes (nº 120).

Es precisamente esta última modalidad, la discriminación de precios, práctica sancionada por el art. 82 del Tratado CE (ex. art. 86) y el art. 6.2.d) de nuestra Ley de Defensa de la Competencia, la conducta restrictiva de la competencia que se le imputa a TELEFÓNICA y la que motiva la Resolución sancionadora del Tribunal de Defensa de la Competencia que venimos comentando.

IV. La discriminación de precios.

A) Concepto.

a) La Jurisprudencia Comunitaria.

Debido a las numerosas cláusulas en las que en el Tratado de la CE prohíbe diferentes formas de discriminación, se ha llegado a decir -pensamos que acertadamente- que "el principio de no discriminación es uno de los principios fundamentales sobre los que se asienta la Comunidad Europea"²⁹. Como se indicó en la introducción, se entiende que una empresa discrimina en precios cuando impone, en sus relaciones comerciales o de servicio, condiciones desiguales para prestaciones equivalentes. Esta diferencia de precios, por tanto, para ser considerada discriminatoria en el sentido de la normativa europea de defensa de la competencia, ha de ser injustificada, es decir, no obedecer a una diferencia de costes, y además ha de tener un impacto sobre la competencia, de manera que ésta resulte falseada, y se deje a una parte en situación de desventaja competitiva frente a otra. Lo habitual en las Decisiones de la Comisión Europea y Sentencias del Tribunal de Justicia de la Comunidad que abordan la conducta del establecimiento de precios discriminatorios es que dicha práctica sea llevada a cabo como un acto de abuso de posición dominante de los contemplados por el art. 82 Tratado CE.

²⁹ WAELBROECK, M., "Price Discrimination and Rebate Policies under EU Competition Law", *Annual Proceedings of the Fordham Corporate Law Institute*, 1995, pág. 149.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

La sentencia que es punto de referencia cuando se habla de discriminación de precios y que es la que marca la pauta en cuanto a la forma de interpretar y aplicar este artículo por parte del Tribunal de Justicia de la Comunidad es la recaída en el famoso caso *United Brands*³⁰.

United Brands Co. era un grupo empresarial que gozaba de una posición dominante en una parte sustancial del mercado europeo de los plátanos. La Comisión (en una decisión luego refrendada por el Tribunal de Justicia de la Comunidad) entendió que dicha empresa discriminaba al aplicar diferentes precios a sus distribuidores para Europa, que estaban situados en los puertos de Róterdam y Bremerhaven, según cuál fuera el destino de sus productos. En esa sentencia se hace un análisis de las políticas de precios de las empresas, estableciéndose la norma de interpretación para los casos de discriminación. La valoración de la doctrina³¹, ha sido, en general bastante negativa respecto a la postura adoptada por el Tribunal. Se ha criticado, sobre todo, la falta de seguridad jurídica a la que se enfrentan las empresas en sus políticas de precios, ya que "no está absolutamente claro, tomando como referencia los términos de esta decisión del Tribunal, hasta qué punto una compañía puede, en su política de precios, tener en cuenta las fuerzas de oferta y demanda"³².

A partir de entonces, ha sido una cuestión objeto de pronunciamientos que han partido de todos los órganos comunitarios. Por citar algunos de los más recientes, la **Comisión**, que es la Institución especialmente encargada de velar por el cumplimiento por parte de los Estados miembros y los particulares del Derecho comunitario, en el asunto *Alpha Flight Services/Aéroports de Paris*³³ resolvió que Aéroports de Paris, sirviéndose de su posición dominante, había impuesto cánones comerciales discriminatorios en los aeropuertos de Orly y de Roissy-Charles de Gaulle a los agentes y usuarios que ejercen servicios de asistencia en tierra. Decisiones similares han recaído, en los asuntos *Imailulaitos/Luftfartsverket*³⁴ y

³⁰ *United Brands v. E.C. Commission*, Caso 27/76, (1978) E.C.R. 207.

³¹ *Vid.*, por todos, BISHOP, W., "Price Discrimination under Article 86: Political Economy in the European Court", *Mod. L. Rev.*, Mayo 1981, nº 44, y SIRAGUSA, M., "The Application of Article 86 to the Pricing Policy of Dominant Companies: Discriminatory and Unfair Prices", *Common Mkt L. Rev.*, nº 16, 1979.

³² GODYER, D.G., *EC Competition Law*, 2ª Ed., Clarendon Press, Oxford, 1993, pág. 354.

³³ Decisión 98/513/CE de la Comisión, de 11 de junio de 1998.

³⁴ Decisión de la Comisión en el Asunto IV/35.703, de 10.II.1999, *DOCE* L69/31, de 16.III.1999.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

*Aeropuertos Portugueses*³⁵, contra empresas públicas que gestionan los aeropuertos fineses y portugueses, respectivamente, por imponer sistemas de descuentos discriminatorios sobre cánones de aterrizaje.

El **Tribunal de Primera Instancia**, en el asunto *Deutsche Bahn AG c. Comisión de las Comunidades Europeas*³⁶ desestimó el recurso de la demandante por entender que aquella abusó de su posición dominante al aplicar tarifas de transporte discriminatorias según los transportes fueran realizados entre un puerto belga o neerlandés y Alemania o entre localidades alemanas. Lo mismo que en el reciente asunto *Irish Sugar Plc. c. Comisión de las Comunidades Europeas*³⁷, por prácticas relacionadas con la fijación de precios discriminatorios en el mercado del azúcar industrial y el azúcar destinado a la venta al por menor.

En cuanto al **Tribunal de Justicia**, en el asunto *Ufex, DHL Internacional y Service CRIE*³⁸ estimó el recurso de casación planteado por entender que la recurrida había abusado de su posición dominante estableciendo condiciones comerciales discriminatorias en favor de una empresa del mercado de los servicios postales básicos y de correo rápido internacional. Por otro lado, en el asunto *GT-Link A/S c. De Danske Statsbaner*³⁹, sancionó -aplicando precisamente la doctrina de las infraestructuras esenciales- la práctica de discriminación de precios llevada a cabo por una empresa que gestionaba los servicios portuarios en una ciudad holandesa.

b) Valoración legal y análisis económico.

A la hora de valorar el tratamiento legal y jurisprudencial que se ha otorgado a la conducta de la discriminación de precios nos enfrentamos ante una cuestión esencial, que ya adelantábamos en la introducción: ¿qué es lo que hace que esta conducta deba prohibirse?

La Sentencia *United Brands* antes mencionada ha sido analizada con profusión, y las conclusiones que se extraen de la misma, ya lo hemos dicho, parecen ser siempre las mismas;

³⁵ Decisión de la Comisión en el Asunto IV/35.767, de 10.II.1999, DOCE L69/24, de 16.III.1999.

³⁶ Sentencia del Tribunal de Primera Instancia, de 21 de octubre de 1997, Asunto T-229/94.

³⁷ Sentencia del Tribunal de Primera Instancia, de 7 de octubre de 1999, Asunto T-228/97.

³⁸ Sentencia del Tribunal de Justicia de la CE, de 4 de marzo de 1999, Asunto C-119/97 P.

³⁹ Sentencia del Tribunal de Justicia de la CE, de 17 de julio de 1997, Asunto C-242/95.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

particularmente pesimista se presenta un sector de la doctrina italiana, cuando afirma que "parece que una decisión así de compleja e impenetrable va a enturbiar cualquier expectativa de futuro"⁴⁰. A esta Sentencia no tardó en seguirle el pronunciamiento *Hoffmann-La Roche*⁴¹, cuya acogida por la doctrina tampoco ha sido precisamente entusiasta: se ha dicho que, en vez de prohibir la discriminación de precios sólo cuando tiene el efecto de dejar a una de las partes en situación de desventaja competitiva, "ni la decisión *United Brands* ni la decisión *Hoffman-La Roche* prestan atención a esta cuestión"⁴². Así mismo, "...el enfoque del Tribunal revela una vez más que el objetivo principal de las autoridades comunitarias en materia de antitrust es proteger la expansión de los pequeños comerciantes a costa de los grandes, en vez de favorecer el crecimiento de los eficientes a costa de los menos eficientes"⁴³.

Esta valoración constituye el que, sin duda ninguna, es el principal motivo de "queja" de toda una corriente doctrinal norteamericana contraria a la prohibición de la discriminación de precios. En Estados Unidos, como es bien sabido, el cuerpo principal de la normativa antitrust está contenido en dos leyes: la *Sherman Act* y la *Clayton Act*. No obstante, la ley reguladora de la discriminación de precios es la *Robinson-Patman Act*, cuya génesis está ligada al enfrentamiento de las grandes cadenas comerciales (*chain stores*) contra los pequeños comerciantes (*independant retailers*). En efecto, entre 1920 y 1930 aquellas experimentaron un vertiginoso crecimiento, llegando a triplicar su cuota de mercado, en detrimento de los pequeños comercios. Al emplear su poder de mercado para obtener importantes rebajas y descuentos de sus suministradores dejaban a los pequeños comercios indefensos ante una práctica que las leyes entonces vigentes no prohibían. De ahí que la máxima autoridad en materia antitrust, la *Federal Trade Commission* abriera una investigación al respecto, que acabó con la promulgación en 1936 de la Ley Robinson-Patman⁴⁴.

⁴⁰ PARDOLESI, R., "Art. 86 trattato CEE: il prezzo del `decollo`", *Il Foro Italiano*, Vol.4, 1978, c. 536.

⁴¹ *Hoffmann-La Roche v. E.C. Commission*, Caso 85/76, (1979) E.C.R., p. 504.

⁴² WAELBROECK, M., *op.cit*, pág. 160.

⁴³ ZANON, L., "Price Discrimination and Hoffmann-La Roche", *J.W. Trade L.*, 1981, vol. 15, pág. 320.

⁴⁴ Para un interesante estudio del nacimiento de esta ley, *vid.* "The Distinction Between the Scope of Section 2(a) and Sections 2(d) and 2(e) of the Robinson Patman Act", *Michigan Law Review*, vol. 83, nº 6, mayo 1985, pág. 1590 y ss.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

Así, en una de las primeras Sentencias del Tribunal Supremo norteamericano en materia de discriminación de precios, la recaída en al asunto *Morton Salt*, se dice expresamente que "Cuando se promulgó la Ley Robinson-Patman, el Congreso estaba especialmente preocupado por proteger a los negocios pequeños que eran incapaces de comprar en grandes cantidades"⁴⁵.

Desde entonces hasta la fecha esta Ley no ha parado de recibir las críticas de la doctrina estadounidense⁴⁶ y de la jurisprudencia (vid., por ejemplo, en la sentencia *Fred Meyer*⁴⁷ el calificativo de "ley notoriamente amorfa") por entender que con ella no se conseguía ni una mejora competitiva ni una mejora del bienestar sino que simplemente se protegía al pequeño comerciante frente a las grandes cadenas, lo que en muchas ocasiones significaba proteger al ineficiente a expensas del eficiente. Así, en un voto particular *-dissenting opinion-* los magistrados Stewart y Harlan afirmaron que "(...) el Tribunal ha caído en el error de interpretar que la Ley Robinson-Patman protege a los *competidores*, en vez de la *competencia*", en una conocida sentencia del Tribunal Supremo que resolvió un caso de discriminación de precios en el asunto *Utah Pie*⁴⁸. Más recientes son las Sentencias *Texaco v. Hasbrouck*⁴⁹ y *Brooke Group v. B&W Tobacco Co.*⁵⁰, en las que el máximo órgano jurisdiccional norteamericano trata de la discriminación de precios en el sector de los carburantes (venta a unos distribuidores en condiciones más ventajosas que a otros) y de los cigarrillos (descuentos a unos mayoristas y a otros no), respectivamente.

Lo que está latente en todo este debate es una discusión más profunda, y es la cuestión de si las políticas implementadas por las autoridades monetarias y las agencias antitrust, así

⁴⁵ *F.T.C. v. Morton Salt Co.*, 334 U.S. 37 (1948), párrafo nº 12.

⁴⁶ Así, un autor, haciéndose eco de otros artículos sobre la materia, la califica con los siguientes términos: "a masterpiece of obscurity, ambiguous, contradictory, jejune and complex, whose pro-competitive objectives are misconceived and unattainable", BLAKENEY, M., "Price Discrimination Laws: An Economic Perspective", *Duquesne Law Review*, vol. 19, Spring 1981, pág. 479. Por su parte, una de las voces más autorizadas de la doctrina antitrust norteamericana califica a la Robinson-Patman Act como "surely antitrust's least glorious hour (...), the misshapen progeny of intolerable craftsmanship coupled to wholly mistaken economic theory", BORK, R. H., *The Antitrust Paradox, A Policy at War with Itself*, Ed. The Free Press, Nueva York, 1993, pág. 383.

⁴⁷ *F.T.C. v. Fred Meyer Inc.*, 390 U. S. 341 (1968), Voto particular del Magistrado Harlan, párrafo nº 27.

⁴⁸ *Utah Pie Co. v. Continental Baking Co.*, 386 U.S. 685 (1967), párrafo nº 25.

⁴⁹ *Texaco v. Hasbrouck*, 490 U.S. 1105 (1990).

⁵⁰ *Brooke Group v. Brown & Williamson Tobacco Co.*, 509 U.S. 209 (1993).



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

como las decisiones que se vayan tomando en sede judicial, han de tener como criterio orientador el objetivo de la maximización del bienestar del consumidor y la asignación eficiente de recursos, o han de contemplar también otros fines. Desde luego, para gran parte de la doctrina norteamericana (la más cercana a los postulados del análisis económico del Derecho y a la escuela de Chicago), la cuestión es clara: "el único objetivo auténtico de la normativa antitrust americana es la maximización del bienestar del consumidor"⁵¹. Para otro sector de la doctrina (el más ligado a la escuela de Harvard) no lo es tanto, ya que "el concepto de eficiencia -en términos de bienestar del consumidor- es a la vez un concepto fuerte y débil: fuerte, porque es la condición mínima y necesaria para que el sistema económico esté en equilibrio; débil, porque es solamente uno de los muchos valores que nuestra sociedad considera importantes"⁵².

Con independencia de cuál sea la solución a la discusión anterior, lo cierto es que ninguno de esos fines es el que persigue la normativa de defensa de la competencia en el seno de la Unión Europea. En un estudio sobre la regulación en el sector eléctrico, y haciéndose eco del debate sobre los fines que animan el Derecho de la competencia, se ha puesto de manifiesto acertadamente que el objetivo del Derecho Comunitario de la Competencia es otro, pues "frente a los objetivos de carácter predominantemente político que en origen justificaron la promulgación de la normativa antitrust en los Estados Unidos (...), lo cierto es que actualmente existe cierto consenso en cuanto a la naturaleza y a los presupuestos esencialmente económicos del Derecho de la competencia (...). Es éste un objetivo que presenta importantes particularidades en el ámbito europeo, al entenderse aquí a otros intereses o fines que se encuentran en el núcleo mismo del Derecho europeo, como serían los de propiciar la integración de los mercados o la propia libertad de circulación de las mercancías"⁵³.

Es igualmente admitido que la aplicación de dicho Derecho debe estar siempre guiada por la realización de los

⁵¹ BORK, R.H., *op.cit.*, pág. 51.

⁵² AREEDA/KAPLOW, *Antitrust Analysis*, Ed. Aspen Law & Business, 5ª ed., Nueva York 1997, pág. 6

⁵³ GARCÍA DE ENTERRÍA, J., "La Regulación del Sector Eléctrico: Intervención Normativa sobre el Mercado y Defensa de la Competencia", en *Regulación Sectorial y Competencia*, Ed. Civitas, Madrid 1999, pág. 116.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

finés de la Unión -uno de cuyos objetivos principales, acabamos de decirlo, es la consecución de un Mercado Único integrado por todos los Estados miembros-, dado el *carácter instrumental* de las normas sobre Competencia. Los artículos 81 y 82, cuyos destinatarios son las empresas, tratan de evitar los problemas que amenazan este objetivo, declarando la incompatibilidad con el Mercado Común (y en consecuencia, la prohibición) de los acuerdos entre empresas, decisiones de asociaciones de empresas, prácticas concertadas o abusos de posición dominante que tengan el efecto de falsear o restringir la competencia en el comercio intracomunitario. Por tanto, desde un punto de vista estrictamente legal y a diferencia de la situación de la política antitrust americana, lo que lleva a la prohibición de esta práctica de la discriminación de precios es sencillamente el hecho de que si no se evita, debido a su efecto "desintegrador" de mercado, será más difícil la consecución de los objetivos que marca el Tratado de la Unión Europea.

Desde un punto de vista estrictamente económico, sin embargo, los efectos de esta conducta son eminentemente ambiguos. Su impacto sobre la cantidad de producto final no es fácil de determinar con precisión, y es necesario saber qué signo tendrá esta variación, ya que sólo si aumenta el volumen de producto⁵⁴ y si se dan una serie de condiciones, la discriminación de precios será mejor alternativa, en términos de bienestar, que el precio uniforme⁵⁵. Algunos autores llegan incluso a proponer esta medida del crecimiento del producto final como "test" para la valoración del impacto de la discriminación en el bienestar de los consumidores⁵⁶. Esta hipotética mejora del bienestar social debida a la discriminación de precios también se consigue evitando los costes sociales y las ineficiencias que suponen, en muchos casos, la integración de las funciones de los proveedores y suministradores que llevan a cabo las empresas⁵⁷. Así, respecto a la asignación de recursos dentro del proceso productivo, parece que sería mejor permitir la discriminación de precios, ya que, no permitiéndola

⁵⁴ Los estudios microeconómicos demuestran que, para que la discriminación redunde en una mejora del bienestar social, es necesario que se de un crecimiento del volumen de producto final; *vid.* VARIAN, H., "Price Discrimination and Social Welfare", *Am. Econ. Rev.*, vol. 75, nº 4, Sept. 1985, pág. 870.

⁵⁵ SCHMALENSEE, R., "Output and Welfare Implications of Monopolistic Third-Degree Price Discrimination", *Am. Econ Rev.*, vol. 71, nº 6, Marzo 1981, págs. 242 a 247.

⁵⁶ BORK, R.H., *op.cit.*, pág. 395.

⁵⁷ KATZ, M., "The Welfare Effects of Third-Degree Price Discrimination in Intermediate Good Markets", *Am. Econ. Rev.*, vol. 77, nº 1, Marzo 1987, pág. 163.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

“la eficiencia económica tampoco aumenta porque prohibir la discriminación favorece la integración vertical de las empresas, con lo que lo único que se consigue es un reforzamiento de una posición de dominio ya existente”⁵⁸. Además, el efecto beneficioso de un comportamiento discriminatorio puede depender de la proporción de consumidores “bien informados” que haya en el mercado, ya que si ésta es muy grande, se consigue un equilibrio más eficiente con un sistema de precio uniforme⁵⁹.

Por otro lado, sí hay consenso en la doctrina respecto a que el efecto redistributivo de la regla marcada por el Tribunal de Justicia de la Comunidad en el caso *United Brands* es que “se verán perjudicadas las regiones más pobres de la Comunidad Económica Europea en beneficio de las más ricas”⁶⁰.

Para concluir este apartado merece destacarse una vez más que la valoración sobre la prohibición de la discriminación de precios es, como queda reflejado, sujeto todavía de debate. Las opciones que se tomen respecto a esta figura de la normativa comunitaria tienen que tener en cuenta tanto los fines y objetivos del Tratado de la Unión Europea como los efectos que se derivan de su aplicación al mercado. Pensamos que, en cualquier caso, y debido a la complejidad de esta cuestión, es necesario un examen de cada sector específico y de cada situación concreta para llegar, en cada caso, a la solución adecuada.

c) La discriminación de precios en España.

Los pronunciamientos de nuestras autoridades en materia de competencia no han sido ajenos a la práctica de la discriminación de precios. Si ya adelantábamos en la introducción que el principal interés de la Resolución TELEFÓNICA/BT radica en la nitidez con la que se delimita esta figura, no es menos cierto que no es la primera vez que el Tribunal de Defensa de la Competencia trata de esta práctica anticompetitiva, ni bajo la vigente Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia ni bajo la ya derogada Ley 110/1963, de 20 de julio, de Represión de Prácticas Restrictivas

⁵⁸ ZANON, L., “Price Discrimination under Article 86 of The E.E.C. Treaty: The United Brands Case”, *Int'l & Comp. L. Q.*, nº 31, 1982, pág. 51.

⁵⁹ KATZ, M., “Price Discrimination and Monopolistic Competition”, *Econometrica*, Vol. 52, nº 6, Noviembre 1984, pág 1454.

⁶⁰ BISHOP, W., *op. cit.*, pág. 282.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

de la Competencia. La apreciación de esta práctica por nuestras autoridades en materia de competencia se ha hecho, casi siempre, en el marco de un comportamiento de abuso de posición dominante, sancionado por el art. 6 de la LDC.

No procede aquí un análisis exhaustivo de la figura del abuso de posición dominante, pues no es éste el objetivo de este comentario. Nos remitimos por ello a alguno de los excelentes estudios doctrinales publicados sobre la cuestión⁶¹, así como para encontrar una relación bastante completa de las Resoluciones del Tribunal de Defensa de la Competencia en cuanto a la determinación de la posición de dominio⁶². Baste decir que se considera la aplicación de condiciones discriminatorias como una práctica abusiva, entendiendo como tales "las conductas desarrolladas por empresas en posición de dominio que sobre la base de una estructura de mercado donde los efectos de la competencia son muy débiles, pretende, o bien consolidar la situación existente, o bien eliminar la poca competencia existente, o bien evitar su desarrollo con medios o instrumentos que difieren de los utilizados normalmente para la prestación de bienes y servicios"⁶³.

Este concepto de la conductas abusivas y de la posición de dominio se fundamenta en la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad en el asunto *Continental Can*⁶⁴ y en toda la elaboración doctrinal⁶⁵ que le siguió. En general, el concepto esencial de cara a la determinación de la posición de dominio es "la capacidad de actuación con independencia de las fuerzas del mercado o de los competidores"⁶⁶. Además, para el caso concreto del sector de las telecomunicaciones, a este concepto hay que añadirle el del abuso en los "mercados vecinos" ("mercados próximos", "mercados relacionados"), doctrina que se va poco a poco consolidando en la jurisprudencia comunitaria (vid., por ejemplo, la sentencia del

⁶¹ RODRÍGUEZ ARTIGAS, F., "Sobre el Abuso de Posición Dominante en la Defensa de la Libre Competencia", en *Estudios Jurídicos en Homenaje al profesor Aurelio Menéndez*, Tomo I, Ed. Civitas, Madrid 1996, págs. 983 a 1017.

⁶² PETIT, M^a VICTORIA, "Determinación de la posición de dominio", *Revista General de Derecho*, núm. 562-563, Julio-Agosto 1991, págs. 6445 a 6482.

⁶³ GUAL DALMAU, M. A., "Discriminación y abuso de posición de dominio: jurisprudencia de transición", *Revista General de Derecho*, Año XLIX, núm. 583, Abril 1993, pág. 3567.

⁶⁴ *Europemballage Corp. and Continental Can c. Comisión*, Caso 6/72, (1973) E.C.R. 215.

⁶⁵ Vid, por todos, KORAH, V., "Concept of a dominant position within the meaning of article 86", *Common Market Law Review*, nº 17, 1980, págs. 395 a 414.

⁶⁶ KORAH, V., *An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice*, Ed. Maxwell, 5ª ed., 1994, pág. 69.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

Tribunal de Primera Instancia en el asunto *Tetra Pak*⁶⁷, precisamente en un caso de precios discriminatorios), según la cual si un operador tiene posición de dominio en un mercado, y existen fuertes vínculos con otro mercado, aunque en éste no se acredite la posición de dominio, se entenderá que el operador "está en una situación comparable a como si tuviera una posición de dominio en ambos mercados en su conjunto"⁶⁸.

Así las cosas, el TDC ha ido enfrentándose a diferentes situaciones en las que una empresa con dominio de mercado ejercía éste de forma abusiva imponiendo una política de precios discriminatorios. Una de las primeras Resoluciones dictadas a partir de la entrada en vigor de la actual LDC (aunque referida al periodo de vigencia de la anterior LRPRC) es el asunto *Campsá*⁶⁹, en el que se imputaba a dicha empresa (entonces monopolista en España de la distribución de carburantes) una práctica prohibida por el art. 3.e) de la Ley 110/1963, consistente en la fijación de precio discriminatorio para el suministro de Gasóleo B a buques pesqueros nacionales en relación con el precio del mismo para buques pesqueros extranjeros durante el período de 1986 a 1989.

Este sector ha sido pródigo en provocar pronunciamientos del TDC por este tipo de prácticas; así, en la Resolución *Petrodis*⁷⁰, dicha empresa fue denunciada por prácticas discriminatorias de precios y prácticas abusivas en un contrato de distribución de carburantes; en la Resolución *Repsol/BP/Cepsa*⁷¹, éstas fueron denunciadas por la Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio por prácticas restrictivas de la competencia consistentes en otorgar a los distribuidores y a los titulares de instalaciones fijas mejores condiciones económicas que las que conceden a las estaciones de servicio con las que las encausadas tenían suscritos contratos exclusivos; la Resolución *Cepsa*⁷², por exactamente el mismo motivo que la anterior.

Si encontramos abundantes Resoluciones en el sector de los carburantes, no son menos las existentes en el sector de las telecomunicaciones, protagonizadas, en su inmensa mayoría,

⁶⁷ *Tetra Pak Internacional c. Comisión de las Comunidades Europeas*, Sentencia del Tribunal de Primera Instancia, de 6 de octubre de 1994, Asunto T-83/91, (1994) E.C.R. p. II-0755.

⁶⁸ *Access Notice*, párrafo 67.

⁶⁹ Resolución de la Sección 1ª del TDC, de 8 de febrero de 1993, Expte. 318/92.

⁷⁰ Resolución del Pleno del TDC, de 30 de julio de 1996, Expte. R 149/96.

⁷¹ Resolución del Pleno del TDC, de 22 de noviembre de 1995, Expte. r 118/95.

⁷² Resolución del Pleno del TDC, de 1 de abril de 1998, Expte. R 280/97.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

precisamente por la empresa TELEFÓNICA, a quien se imputan conductas constitutivas de abuso de posición de dominio (Resolución *Airtel-Telefónica*⁷³) o utilización de criterios no objetivos (Resolución *Los Ángeles Telefónica*⁷⁴) y discriminatorios (Resolución *Marcaciones abreviadas Telefónica*⁷⁵) para la concesión de determinados servicios. También se entiende como abusiva la conducta de redacción de un contrato de adhesión con condiciones muy onerosas (Resolución *Telefónica-Ibertext*⁷⁶). Finalmente, la última vez que TELEFÓNICA se enfrentó a una imputación de conducta abusiva consistente en discriminación de precios, fue en la Resolución *Telefónica de España*⁷⁷, acusada por la compañía Esprit Telecom de España S.A., quien formuló denuncia por entender que se le estaban aplicando descuentos discriminatorios en las llamadas internacionales.

Por su parte, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones⁷⁸, creada como órgano independiente encargado de garantizar la aplicación de los principios de libre competencia (incluida la pluralidad de oferta de servicios, acceso e interconexión de redes y política de precios), transparencia e igualdad en este sector, ha ido emitiendo estos años Resoluciones y Acuerdos sobre prácticas de discriminación de precios.

Así, en el Informe "Programas de descuentos de Telefónica" se hace una valoración de la discriminación de precios que, por la luz que arroja en el debate que antes hemos reseñado, reproducimos textualmente: "Estos planes discriminan a usuarios en función de la elasticidad de la demanda, sin una clara orientación a costes. La discriminación (...) no va necesariamente en contra del consumidor (...) es beneficiosa siempre y cuando conlleve un aumento del volumen de negocios. En el caso que nos afecta, la discriminación de precios supone una bajada de tarifas con una serie de condicionantes para unos sectores específicos del mercado, el de los pequeños o medianos usuarios (residencial) con demanda elástica. Como tal, es una medida que incentiva la

⁷³ Resolución del Pleno del TDC, de 18 de julio de 1996, Expte. MC 10/96.

⁷⁴ Resolución del Pleno del TDC, de 2 de octubre de 1997, Expte. R 238/97.

⁷⁵ Resolución del Pleno del TDC, de 10 de abril de 1996, Expte. r146/96.

⁷⁶ Resolución del Pleno del TDC, de 27 de julio de 1999, Expte. 394/97.

⁷⁷ Resolución del Pleno del TDC, de 18 de julio de 1997, Expte. 382/96.

⁷⁸ La creación de la CMT está prevista en la ya citada LGT, aprobándose su Reglamento por Real Decreto 1994/1996, de 6 de septiembre.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*, nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

demanda y beneficia a estos sectores del mercado sin repercutir en el resto de sectores⁷⁹.

En otra ocasión, teniendo como protagonistas una vez más a Telefónica Y BT, esta última solicitó la intervención de la CMT para que declara la existencia de un abuso de posición de dominio de Telefónica al denegarle ésta el acceso a su Red Pública Conmutada y a la Red Digital de Servicios Integrados para la prestación del servicio Interpista⁸⁰. Igualmente, ante la solicitud de la empresa Intertrace S.L., la CMT resolvió que Telefónica no discriminó en la aplicación de las tarifas de contratación de líneas adicionales entre dicha empresa demandante y las asociadas de la AOTEP (Asociación de Operadores de Telefonía de Uso Público)⁸¹.

B) El fallo del TDC en el asunto TELEFÓNICA/BT.

A la vista de estos principios, estamos ya en condiciones de entender con profundidad el fallo del Tribunal de Defensa de la Competencia en la Resolución TELEFÓNICA/BT.

En cuanto a la definición -a los efectos de establecer la posición de dominio- del mercado relevante, el de producto es el de los servicios de alquiler de circuitos, y el geográfico es el español. Conviene destacar que estos no fueron aspectos controvertidos en ningún momento del procedimiento, y que la posición dominante resultó inequívocamente acreditada. Hasta la aprobación de la ya citada Ley 11/98, de 24 de abril, General de Telecomunicaciones, el servicio de alquiler de circuitos estaba regulado por los arts. 14 y ss. de la ya derogada Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones y prestado por Telefónica en régimen de monopolio de acuerdo con dicha norma legal; como todo monopolio, disponía -en el período de autos- de posición dominante en su mercado.

Hay un competidor, BT, que quiere ofertar a sus clientes - en este caso, los miembros de la AMMI-, el servicio "Primex",

⁷⁹ Informe a la Secretaría General de Comunicaciones sobre solicitud de Telefónica de Modificación de los programas Descuentos "Amigos y Familia Interprovincial Regional" y "Amigos y Familia Interprovincial", aprobado en la Sesión nº 29/99 del Consejo de la CMT, de 29 de julio de 1999.

⁸⁰ Resolución de la CMT, del Expediente M. E. 36/98 sobre la solicitud de BT Telecomunicaciones, S.A. a Telefónica, S.A. del Acceso especial para su servicio Interpista, de 29 de octubre de 1998.

⁸¹ Resolución de la CMT, en el Expediente sobre la solicitud de intervención presentada por Intertrace S.L. para obligar a Telefónica a aplicar las tarifas de contratación de líneas adicionales y simultáneas de forma transparente y no discriminatoria, de 22 de diciembre de 1998.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

para lo cual necesita que TELEFÓNICA le alquile circuitos privados internacionales. Como ésta también podía ofertar ese servicio, lo que sencillamente hacía era hacer a los miembros de la AMMI importantes descuentos (que, según los casos, llegaban a ser del 30 y el 33%) que no aplicaba a otros operadores -BT-. Simplificando, podríamos decir que cuando TELEFÓNICA se alquilaba a sí misma los circuitos aplicaba un precio distinto a cuando los alquilaba a otro operador.

Se intentó alegar que no existía aplicación de precios discriminatorios por no hallarnos ante prestaciones equivalentes: a BT se le prestaba un servicio de alquiler de circuitos, mientras que a los miembros de la AMMI se les prestaba un servicio de alquiler de circuitos multiplexados, que al estar basados en tecnología digital y técnicas de multiplexación tienen un mayor coste, lo que justificaría la diferencia de precios. Aunque en ningún momento el Tribunal puso en duda la capacidad técnica de TELEFÓNICA para prestar este tipo de servicios, lo que resultó acreditado en la fase de instrucción del expediente es que no empleó esa tecnología digital multiplexada para los miembros de la AMMI, ya que todas las pruebas obrantes al respecto confirman la utilización de circuitos analógicos. Además, aunque sí hubiera empleado circuitos digitales multiplexados, los precios aplicados tampoco hubiesen sido legítimos, pues existían unas tarifas reguladas que también afectaban a este tipo de circuitos, cuyo importe seguía siendo muy superior al aplicado efectivamente por TELEFÓNICA en su acuerdo con la AMMI.

Tenemos, por tanto, todos los elementos para el establecimiento de una conducta de discriminación de precios: en el marco de una posición de dominio, y sin justificación objetiva, aplicar condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que dejen a unos competidores en situación de desventaja competitiva frente a otros. Así lo reconoce el TDC con indudable acierto y rigor técnico: "Estos precios reducidos se aplicaban a los miembros de la AMMI, pero no a BT, cuando el servicio Primex ofertado por BT, que necesitaba circuitos alquilados, competía con el de alquiler de circuitos ofertado por Telefónica para satisfacer las necesidades de comunicación de dichas empresas. Por ello, esta conducta, que carece de justificación objetiva, era discriminatoria e impedía a BT el



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*, nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

competir en el negocio del consumidor final de servicio de telecomunicaciones⁸².

Queda pues acreditada la infracción del art. 6.2.d) de la Ley de Defensa de la Competencia, por abuso de posición de dominio; por otro lado, al ser el mercado relevante geográfico - la totalidad del territorio español- una parte sustancial del Mercado Común, y la conducta de Telefónica capaz de afectar sensiblemente al comercio intracomunitario, se infringe además el art. 82 del Tratado CE.

V. Conclusiones.

El núcleo -a nuestro entender- de esta Resolución y el problema fundamental que subyace en todo el proceso de liberalización del sector de las telecomunicaciones, es el hecho de que muchas empresas ex-monopolistas, que ostentan todavía una posición de dominio en el mercado, abusan de dicha posición para obtener ventajas competitivas o impedir la entrada de nuevos competidores.

Se trata, curiosamente, de la misma práctica (la discriminación de precios) que TELEFÓNICA dice sufrir en el Régimen tarifario establecido por el Reglamento Técnico y de Prestación del Servicio Final Telefónico Básico y de los servicios portadores⁸³. En efecto, entiende TELEFÓNICA que el régimen establecido por dicho Reglamento, a parte de una problemática sobre habilitación formal (aprobación de las tarifas del servicio telefónico básico que presten los operadores dominantes por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos) es discriminatorio, ya que se establecen condiciones distintas para los diferentes prestadores de servicios.

El Tribunal Supremo ha desestimado el recurso contencioso-administrativo interpuesto por TELEFÓNICA por entender que, en este contexto de recién-estrenado régimen de libre competencia y por las razones que hemos ido comentando a lo largo de estas páginas es razonable "establecer condiciones distintas para los diferentes prestadores de servicios portadores en razón de la posición que cada uno de ellos ocupe en el mercado", matizando, eso sí, "que el sistema de aprobación de las tarifas y precios por la Administración se convierte, de

⁸² Resolución *TELEFÓNICA/BT*, Expte. 412/97, Fundamento de Derecho 6º.

⁸³ Real Decreto 1912/97, de 19 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento Técnico y de Prestación del Servicio Final Telefónico Básico y de los servicios portadores, B.O.E. 24.XII.1997.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

futuro, en excepcional, coyuntural y transitorio⁸⁴. Así opinó igualmente el entonces Comisario Europeo de la Competencia, Karel Van Miert, que decidió archivar la denuncia que ante dicha instancia presentó Telefónica.

Por otro lado, también resulta curioso que la empresa British Telecom no haya sido ajena a estas prácticas. La que ahora es demandante en su día también fue demandada por conductas abusivas de discriminación de precios, en concreto, entre 1995 y 1998 fue objeto de doce denuncias⁸⁵ por el art. 17 de la Ley de Competencia inglesa (*U. K. Competition Act*), que reproduce literalmente el art. 82 Tratado CE.

Estos abusos, y en concreto el analizado en la Resolución TELFÓNICA/BT por el Tribunal de Defensa de la Competencia, no son únicamente consecuencia de su anterior estatus de empresas monopolistas en el sector, acostumbradas por tanto a imponer sus criterios en el mercado; es también debido a lo señalado en el preámbulo de la Directiva "Plena Competencia"⁸⁶ (la última de la normativa de liberalización de las "Directivas Artículo 90"), y es que muchas de estas empresas se encuentran ante un conflicto inherente a su situación debido a que son a la vez dueñas de la infraestructura y proveedoras del servicio; es decir, "que son las suministradoras de las `materias primas´ de unas empresas con las que, a la vez, compiten en el mercado de servicios descendente"⁸⁷. Esta situación, calificada como de "dualidad de funciones"⁸⁸ y en consecuencia la ya mencionada posibilidad de extender el dominio en el mercado superior (el de las infraestructuras) al mercado descendente (el de los servicios) a través de prácticas anticompetitivas (el llamado *monopoly leveraging*), como la denegación de acceso o facilitar el mismo en condiciones discriminatorias, es probablemente uno de los mayores obstáculos a que se enfrenta la liberalización de este sector.

Por ello, estas prácticas, de no corregirse, pueden provocar un falseamiento de la competencia que puede resultar especialmente pernicioso en un sector en el que, a

⁸⁴ STS de 19 de julio de 1999, Recurso contencioso-administrativo nº 88/1998, Fto. de Derecho 4º.

⁸⁵ cfr. PITT, E., *op.cit.*, pág. 246.

⁸⁶ Directiva 96/19/CE de la Comisión, de 13 de marzo de 1996, por la que se modifica la Directiva 90/388/CE, en lo relativo a la instauración de la plena competencia en los mercados de telecomunicaciones, DOCE L74/13, de 22.III.1996.

⁸⁷ HITCHINGS, P., "Access to International Communications Facilities", *ECLR*, Vol. 19, nº 2, febrero 1998, pág. 88.

⁸⁸ NIKOLINAKOS, N., *op.cit.*, pág. 406.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

consecuencia de su reciente desregulación, su régimen de libre mercado es todavía incipiente y frágil. Además, cuando el acceso a las redes se considera, al menos en un momento inicial, una prioridad política, es normal que se acuda al Derecho derivado de la UE para conseguir una adecuada regulación específica del sector, necesaria para abrir un mercado que antes estaba fuertemente intervenido. Por otro lado, y al margen de la discusión antes reseñada sobre la idoneidad de esta política legislativa, lo más probable es que, una vez la liberalización alcance su "mayoría de edad", dicha regulación específica sea reemplazada por la normativa general del Derecho de defensa de la competencia comunitario.

Todo lo cual nos lleva a concluir que, en este sector concreto, la aplicación de la prohibición estricta de la discriminación de precios (según art. 82 Tratado CE, y según las Directivas que lo desarrollan para el sector de las telecomunicaciones) es acertada, ya que ayuda a la consecución de los fines de la normativa de defensa de la competencia de la Unión Europea.

Por lo que respecta a la regulación del abuso de posición dominante y la discriminación de precios en España, si hay que decir que el futuro se ha ensombrecido notablemente a partir de la reciente reforma de la LDC, por Ley 52/99, de 28 de diciembre. Al margen de las poco acertadas cláusulas f) y g) añadidas al art. 6 -sobre posición dominante-, y al art. 16 de la Ley de Competencia Desleal, la tipificación paralela como acto antitrust y como ilícito de deslealtad de la explotación de una situación de dependencia económica va a ser, ciertamente, una fuente de problemas.

Hemos visto cómo, en Estados Unidos, la presión ejercida por el lobby de pequeños comerciantes⁸⁹ forzó la promulgación de la Ley Robinson Patman en 1936. La introducción de este aspecto concreto de la reforma de nuestra LDC, prevista para proteger a los pequeños proveedores de la fuerza ejercida por los grandes grupos comerciales, como el resultante de la reciente fusión Pryca-Continente, y que no estaba prevista el texto propuesto por el Gobierno, se ha hecho a instancia del

⁸⁹ *Vid.*, sobre el papel que jugaron los pequeños comerciantes en la elaboración y promulgación de la normativa sobre discriminación de precios, junto a la bibliografía reseñada en las notas 44 y 46, SILCOX, C./MacINTYRE, A., "The Robinson-Patman Act and competitive fairness: balancing the economic and social dimensions of antitrust", *The Antitrust Bulletin*, nº 31, Fall 1986, págs. 636 a 647.



publicado en *Gaceta Jurídica de la Competencia y la Unión Europea*,
nº 208, Marzo /Abril 2000, págs. 77 a 94.

Grupo parlamentario Catalán (enmiendas 79 y 80)⁹⁰ y del Grupo parlamentario Coalición Canaria (enmiendas 81 y 82)⁹¹, y ya ha sido calificada por la doctrina como “oportunista y con sesgo contrario a los grandes operadores del sector minorista”⁹². Aunque habrá que esperar a ver cuál es el impacto y las consecuencias de la reciente reforma de la Ley de Defensa de la Competencia, lo cierto es que la similitud de presupuestos en uno y otro caso resulta, cuando menos, mercedora de cierta preocupación.

⁹⁰ *Boletín Oficial de las Cortes Generales*, de 14 de octubre de 1999, Serie A, núm. 175-8, págs 84 y 85.

⁹¹ *Boletín Oficial de las Cortes Generales*, de 22 de octubre de 1999, Serie A, núm. 175-10, pág. 93.

⁹² MARTÍNEZ LAGE, S., “Sin pena ni gloria” (Editorial), *Gaceta Jurídica de la UE y de la competencia*, nº 204, Diciembre 1999, pág. 7.