

Asunto T-83/91

Tetra Pak International SA contra Comisión de las Comunidades Europeas

«Competencia — Posición dominante — Definición de los mercados de los productos — Mercado geográfico — Aplicación del artículo 86 a prácticas seguidas por una empresa dominante en un mercado distinto del mercado dominado — Abuso — Ventas asociadas — Ventas en exclusiva — Condiciones no equitativas — Precios predatorios — Precios discriminatorios — Procedimiento administrativo — Principio de buena administración — Comunicación del acta de la audiencia — Intimaciones — Multa»

Sentencia del Tribunal de Primera Instancia (Sala Segunda) de 6 de octubre de 1994 II - 762

Sumario de la sentencia

1. *Competencia — Procedimiento administrativo — Respeto del derecho de defensa — Audiencias — Elaboración de un acta — Exigencia de exhaustividad — Límites (Reglamento n° 99/63 de la Comisión, art. 9, ap. 4)*

2. *Competencia — Posición dominante — Mercado de referencia — Delimitación — Criterios (Tratado CEE, art. 86)*
3. *Competencia — Posición dominante — Mercado de referencia — Delimitación geográfica — Criterios (Tratado CEE, art. 86)*
4. *Competencia — Posición dominante — Concepto — Criterios de apreciación — Importancia de las cuotas de mercado (Tratado CEE, art. 86)*
5. *Competencia — Posición dominante — Obligaciones que incumben a la empresa dominante — Comportamiento en un mercado próximo del mercado dominado — Aplicación del artículo 86 aun cuando no exista una posición dominante en el mercado próximo — Requisitos (Tratado CEE, art. 86)*
6. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Contratos de suministro exclusivo — Sistema de venta asociada (Tratado CEE, art. 86)*
7. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Empresa que crea obstáculos a la actividad de sus competidores en el mercado de los productos destinados a ser utilizados con ayuda de un aparato fabricado por ella — Posibilidad de justificación basada en consideraciones de orden técnico, o debida a la responsabilidad derivada del producto o a la protección de la salud — Inexistencia (Tratado CEE, art. 86)*
8. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Práctica de precios inferiores a los costes con objeto de eliminar a un competidor (Tratado CEE, art. 86)*
9. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Aplicación de precios discriminatorios (Tratado CEE, art. 86)*
10. *Competencia — Procedimiento administrativo — Cese de las infracciones — Facultad de la Comisión — Intimaciones dirigidas a las empresas — Medidas que pueden imponerse (Reglamento nº 17 del Consejo, art. 3, ap. 1)*
11. *Competencia — Procedimiento administrativo — Cese de las infracciones — Facultad de la Comisión — Intimaciones dirigidas a las empresas — Recomendaciones emitidas en el curso*

del procedimiento administrativo — Medidas adicionales impuestas por la Decisión final — Violación del principio de confianza legítima — Inexistencia
(Reglamento n° 17 del Consejo, art. 3, aps. 1 y 3)

12. *Competencia — Multas — Cuantía — Determinación — Derecho a ser oído — Modalidades*
(Reglamento n° 17 del Consejo, art. 19; Reglamento n° 99/63 de la Comisión, art. 7)

13. *Competencia — Multas — Cuantía — Determinación — Criterios — Infracción compleja — Obligación de la Comisión de desglosar el importe entre los distintos elementos de la infracción — Inexistencia*
(Reglamento n° 17 del Consejo, art. 15, ap. 2)

14. *Competencia — Normas comunitarias — Infracciones — Actuación dolosa — Concepto*
(Reglamento n° 17 del Consejo, art. 15, ap. 2)

15. *Competencia — Multas — Cuantía — Determinación — Criterios*
(Reglamento n° 17 del Consejo, art. 15, ap. 2)

1. La elaboración de un acta exhaustiva de la audiencia de la empresa a la que se le imputa una infracción de las normas sobre competencia constituye una formalidad esencial cuando resulte necesaria para que el Comité Consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones dominantes pueda emitir su dictamen y la Comisión adoptar su decisión con pleno conocimiento de causa, es decir, sin ser inducidos a error en una cuestión esencial por inexactitudes u omisiones. Este no es el caso cuando el acta de la audiencia omite únicamente determinadas declaraciones de un representante de la empresa de que se trate, que no aportan datos importantes que resulten novedosos respecto de otras observaciones formuladas durante la audiencia por representantes de esta empresa y que hayan sido consignadas en el acta. En efecto, en un supuesto como

este, la omisión no vulnera el derecho de defensa de la empresa y no puede tener influencia alguna en la solución del procedimiento de consulta ni en el contenido de la decisión final. Por consiguiente, no puede viciar el procedimiento administrativo en su totalidad y cuestionar con ello la legalidad de la decisión final.

2. El examen de la posición, en su caso dominante, de una empresa en un mercado determinado sólo puede efectuarse si se ha acreditado que el mercado de los productos de que se trate constituye realmente un mercado distinto de otros sectores del mercado general. A tal fin, el mercado de los productos debe definirse teniendo en cuenta el contexto económico global, de manera que pueda apreciarse el poder económico efectivo de la empresa

de que se trata. En efecto, para evaluar si una empresa tiene la posibilidad de comportarse, en una medida apreciable, con independencia de sus competidores, de sus clientes y de los consumidores, debe definirse, en primer lugar, cuáles son los productos que, sin ser sustituibles por otros productos, son suficientemente intercambiables con los productos que aquélla ofrece, en función no sólo de las características objetivas de estos productos, en virtud de las cuales son especialmente adecuados para satisfacer necesidades constantes, sino también en función de las condiciones de la competencia, así como de la estructura de la demanda y de la oferta en el mercado.

3. Dentro del sistema del artículo 86 del Tratado, procede delimitar el mercado geográfico a fin de determinar si la empresa objeto del litigio ocupa una posición dominante en la Comunidad o una parte sustancial de la misma. Por consiguiente, la definición del mercado geográfico depende de una valoración económica. En consecuencia, el mercado geográfico puede definirse como el territorio en el que todos los operadores económicos se hallan en condiciones de competencia similares o suficientemente homogéneas, en lo que respecta, en concreto, a los productos de que se trata, sin que sea necesario que dichas condiciones sean perfectamente homogéneas.
4. El hecho de poseer una cuota de mercado de cerca del 90 % constituye por sí mismo, salvo circunstancias excepcionales, la prueba de la existencia de una posición dominante. En efecto, es manifiesto que la posesión de estas cuotas de mercado

coloca a la empresa de que se trate en una posición tal en el mercado que hace de ella un contratante obligatorio para los demás operadores y le garantiza la independencia de comportamiento característica de una posición dominante.

5. Debe considerarse que la responsabilidad particular de que su comportamiento no distorsione una competencia efectiva y no falseada en el mercado común que, en virtud del artículo 86, pesa sobre una empresa en situación de posición dominante en un mercado, le prohíbe todo comportamiento que pueda obstaculizar el mantenimiento o el desarrollo del grado de competencia aún existente en un mercado, en el cual, debido precisamente a la presencia de esta empresa, la competencia está ya debilitada.

Precisamente por ello los comportamientos de esta empresa pueden estar comprendidos en el ámbito de aplicación del artículo 86 del Tratado y ser sancionados con arreglo al mismo, aun cuando estén localizados en un mercado distinto del mercado dominado, en la medida en que, por la estrecha conexión existente entre ambos mercados y por la preeminencia de que dispone en él, puede actuar con una independencia de comportamiento frente a los demás operadores presentes en dicho mercado que le confiere, también en éste y sin que sea necesario demostrar la existencia de una posición dominante, una responsabilidad particular en el mantenimiento de una competencia efectiva y no falseada.

6. Para una empresa en posición dominante en un mercado, el hecho de vincular a los compradores de las máquinas que vende mediante una obligación de adquirirlas exclusivamente a ella misma o a un proveedor que ella designe las materias primas destinadas a alimentar dichas máquinas constituye una explotación abusiva de una posición dominante con arreglo al artículo 86 del Tratado. En efecto, para una empresa que ocupa una posición dominante, el hecho de vincular directa o indirectamente a sus clientes mediante una obligación de suministro exclusivo constituye un abuso en la medida en que priva al cliente de la posibilidad de elegir sus fuentes de abastecimiento y limita el acceso al mercado a los otros productores. Poco importa que semejante venta asociada se ajuste a los usos comerciales, puesto que un uso incluso aceptable en situación normal en un mercado en el que existe competencia no puede admitirse en el caso de un mercado en el que la competencia ya está restringida.
7. El artículo 86 del Tratado prohíbe a una empresa en posición dominante, que produce y comercializa al propio tiempo máquinas y los productos de consumo destinados a alimentarlas, decidir, por su propia iniciativa y amparándose en imperativos de orden técnico, en problemas de responsabilidad derivada de los productos o en consideraciones relativas a la protección de la salud pública o a la protección de su reputación, que unas y otros constituyen un sistema integrado indisoluble y que, en consecuencia, sólo pueden venderse de forma asociada, obstaculizando de este modo el acceso al mercado a posibles competidores en el sector de los productos de consumo.
8. Si bien cabe admitir que una empresa en posición dominante practique ventas a pérdida en determinadas condiciones, es evidente que no pueden admitirse tales ventas cuando tienen un carácter eliminatorio. En efecto, aunque el Derecho comunitario de la competencia reconozca en una medida razonable el derecho de una empresa en posición dominante a preservar sus intereses comerciales, no admite que realice actos que persigan precisamente reforzar esta posición dominante y abusar de ella. En especial, el artículo 86 del Tratado prohíbe que una empresa que ocupa una posición dominante elimine a un competidor practicando una competencia basada en los precios ajena a una competencia basada en los méritos.

La existencia de márgenes brutos o de márgenes semibrutos —obtenidos restando al precio de venta los costes variables directos o los costes variables medios, considerando como tales los costes por unidad producida— negativos permite presumir el carácter eliminatorio de una práctica de precios. En efecto, una empresa en posición dominante no tiene ningún interés en aplicar precios inferiores a la media de los costes variables (es decir, de aquellos que varían en función de las cantidades producidas), de no ser el de eliminar a sus competidores para poder después subir sus precios, aprovechándose de una situación monopolística, dado que cada venta le ocasiona una pérdida, a saber, la totalidad de los costes fijos (es decir, de aquellos que permanecen constantes con independencia de las cantidades producidas) y una parte al menos de los costes variables por unidad producida.

Además, si el margen neto es negativo y el margen bruto positivo, es decir, si los precios son inferiores a la media de los costes totales (que comprenden los costes fijos y los costes variables), pero superiores a la media de los costes variables, dichos precios deben considerarse abusivos cuando se fijan en el marco de un plan destinado a eliminar a un competidor. La duración de tales prácticas de precios en el marco de un plan destinado a perjudicar a un competidor, constituye un elemento que debe tenerse en cuenta.

9. La aplicación, por parte de una empresa en posición dominante, de precios discriminatorios frente a usuarios establecidos en Estados miembros diferentes, está prohibida por la letra c) del artículo 86 del Tratado. Si bien esta disposición no se opone a que una empresa en posición dominante fije precios diferentes en los diversos Estados miembros, en especial, cuando las diferencias de precio responden a variaciones en las condiciones de comercialización y en la intensidad de la competencia, no obstante, sólo se reconoce a la empresa dominante, en una medida razonable, el derecho a defender de esta forma sus intereses comerciales. En especial, no puede practicar diferencias artificiales de precios en los diversos Estados miembros, que puedan ocasionar una desventaja a sus clientes y falsear la competencia, en el contexto de una compartimentación artificial de los mercados nacionales.

10. Cuando una empresa ha abusado de su posición dominante practicando tanto precios discriminatorios o eliminatorios

como rebajas por fidelidad, la Comisión actúa dentro de los límites de la facultad de intimación que le confiere el apartado 1 del artículo 3 del Reglamento nº 17 para poner fin a las infracciones al prohibir a la empresa de que se trate, en todos los mercados en los que está sometida al artículo 86, conceder a algunos de sus clientes cualquier rebaja o condición más favorable, en cualquier forma, sin contrapartida objetiva.

11. La Comisión no ha vulnerado el principio de la confianza legítima al imponer, en la Decisión final, determinadas medidas adicionales destinadas a poner fin a la infracción, que vienen a añadirse a las medidas que ya había recomendado durante el procedimiento administrativo. En efecto, el apartado 3 del artículo 3 del Reglamento nº 17 se limita a autorizar a la Comisión a dirigir a las empresas interesadas recomendaciones tendentes a hacer cesar los abusos, antes de adoptar una Decisión de declaración de infracción con arreglo a este mismo artículo. El respeto de tales recomendaciones por la empresa de que se trata, no puede, en modo alguno, limitar la facultad conferida a la Comisión, en virtud del apartado 1 del mismo artículo, de imponer cualquier medida que estime necesaria para poner fin a los abusos comprobados en el momento de adoptar la Decisión.

12. El apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17 y el apartado 1 del artículo 7 del Reglamento nº 99/63 establecen expresamente que, cuando la Comisión se propone imponer una multa, las empresas interesadas deben tener la oportunidad de

dar a conocer sus puntos de vista en relación con las reclamaciones estimadas por la Comisión. En consecuencia, a través de sus observaciones sobre la duración, la gravedad y la previsibilidad del carácter contrario a la competencia de la infracción, el derecho de defensa de las empresas de que se trata queda garantizado ante la Comisión en lo que respecta a la determinación del importe de la multa.

13. Para que las empresas de que se trata puedan apreciar la regularidad del importe de la multa y presentar su defensa y el Tribunal de Primera Instancia ejercer su control, la Comisión no está obligada a desglosar el importe de la multa entre los diferentes elementos del abuso. En especial, este desglose resulta imposible cuando, como en el presente caso, la totalidad de las infracciones comprobadas forma parte de una estrategia de conjunto coherente y debe por ello considerarse de manera global, tanto a efectos de la aplicación del artículo 86 del Tratado como de la fijación de la multa. Basta que la Comisión precise en la Decisión los criterios aplicables a la determinación del nivel general de la multa impuesta. La Comisión no está obligada a individualizar el modo en que ha tenido en cuenta cada uno de los elementos mencionados entre estos criterios y que ha utilizado para determinar el nivel general de la multa.

14. Para poder considerar que una infracción de las normas sobre competencia del Tratado se ha cometido deliberadamente, basta que la empresa de que se trate no hubiera podido ignorar que su compor-

tamiento era contrario a la competencia, tuviera o no conciencia de infringir las reglas de competencia del Tratado.

15. Para apreciar la gravedad de las infracciones a las normas comunitarias sobre competencia imputables a una empresa, con objeto de determinar una cuantía de la multa que les sea proporcional, la Comisión puede tener en cuenta la duración especialmente larga de determinadas infracciones; el número y la diversidad de las infracciones, que afectaron a la totalidad o a la casi totalidad de los productos de la empresa de que se trata y, algunas de ellas, a todos los Estados miembros; la especial gravedad de las infracciones que formaban parte de una estrategia deliberada y coherente del grupo que perseguía, mediante diversas prácticas eliminatorias de los competidores y mediante una política que asegurara la fidelidad de los clientes, mantener artificialmente o reforzar la posición dominante de la empresa en mercados en que la competencia ya era restringida; los efectos de los abusos especialmente nefastos en la competencia, y la ventaja obtenida por la demandante con estas infracciones.

Por lo tanto, no es desproporcionado el importe de una multa que corresponde a aproximadamente un 2,2 % del volumen de negocios total en un año determinado. En efecto, se inscribe dentro de los límites fijados por el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, según el cual el importe de la multa puede alcanzar hasta el 10 % del volumen de negocios realizado durante el ejercicio económico precedente por la empresa de que se trata.