

## Asunto T-228/97

### Irish Sugar plc contra Comisión de las Comunidades Europeas

« Artículo 86 del Tratado CE (actualmente artículo 82 CE) — Posición dominante y posición dominante colectiva — Abuso — Multa »

Sentencia del Tribunal de Primera Instancia (Sala Tercera) de 7 de octubre de 1999 . . . . . II-2975

#### Sumario de la sentencia

1. *Competencia — Procedimiento administrativo — Respeto de los derechos de defensa — Derecho de los interesados a dar a conocer su punto de vista sobre la toma en consideración de sus propias alegaciones — Inexistencia*
2. *Competencia — Posición dominante — Posición dominante colectiva — Concepto [Tratado CE, art. 86 (actualmente art. 82 CE)]*
3. *Competencia — Posición dominante — Posición dominante colectiva — Concepto — Abuso común o individual [Tratado CE, art. 86 (actualmente art. 82 CE)]*

4. *Competencia — Posición dominante — Existencia — Control de cuotas de mercado muy importantes — Indicio generalmente suficiente*  
[Tratado CE, art. 86 (actualmente art. 82 CE)]
5. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Concepto — Obligaciones que incumben a la empresa dominante*  
[Tratado CE, art. 86 (actualmente art. 82 CE)]
6. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Carácter abusivo de una práctica sobre precios*  
[Tratado CE, art. 86 (actualmente art. 82 CE)]
7. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Precios discriminatorios — Efectos contrarios a la competencia en perjuicio de los competidores en un mercado próximo*  
[Tratado CE, art. 86 (actualmente art. 82 CE)]
8. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Descuentos selectivos y discriminatorios que una empresa concede a clientes suyos expuestos a la competencia*  
[Tratado CE, art. 86 (actualmente art. 82 CE)]
9. *Competencia — Posición dominante — Abuso — Descuentos de fidelidad que tienen por objeto impedir a los clientes de una empresa abastecerse en productores competidores — Descuentos por objetivos*  
[Tratado CE, art. 86 (actualmente art. 82 CE)]
10. *Competencia — Procedimiento administrativo — Obligaciones de la Comisión — Observancia de un plazo razonable — Criterios de apreciación*  
(Reglamento n° 17 del Consejo)

1. El hecho de tener en cuenta un argumento alegado por una empresa en el procedimiento administrativo que finaliza con la adopción de una decisión desfavorable para ella en materia de competencia, sin dar a dicha empresa la oportunidad de ser oída al respecto antes de la adopción de la Decisión final, no puede constituir, en cuanto tal, una violación de los derechos de defensa, máxime cuando el tener en cuenta dicho argumento no modifica la naturaleza de los cargos que se le imputan. La referida empresa tuvo, en efecto, la oportunidad de dar a conocer su punto de vista sobre la posición que la Comisión plasmó en el pliego de cargos y podía confiar, por consiguiente, en que sus propias explicaciones llevarían a dicha Institución a modificar su opinión.
2. Una posición dominante colectiva consiste en que varias empresas tengan, conjuntamente, debido especialmente a factores de correlación existentes entre ellas, la facultad de adoptar una misma línea de acción en el mercado y de actuar en gran medida con independencia de los demás competidores, de

su clientela y, por último, de los consumidores.

El mero carácter independiente de las entidades económicas de que se trate no es suficiente para excluir la posibilidad de que ocupen una posición dominante colectiva. Por lo demás, no se puede tolerar que empresas que se encuentren en una relación vertical, aunque sin estar integradas hasta el punto de constituir una sola y única empresa, puedan explotar de manera abusiva una posición dominante colectiva.

3. Si bien la existencia de una posición dominante colectiva se deduce de la posición que ocupan conjuntamente las entidades económicas de que se trate en el mercado de referencia, el abuso no debe ser necesariamente obra de todas las empresas en cuestión. Basta con que pueda ser identificado como una de las manifestaciones de la ocupación de tal posición dominante colectiva. Por consiguiente, los comportamientos abusivos de las empresas que ocupan una posición dominante colectiva pueden ser tanto comunes como individuales. Basta con que dichos comportamientos abusivos se refieran a la explotación de la posición dominante colectiva que las empresas ocupen en el mercado.
4. La existencia de una posición dominante puede derivarse de varios factores que, considerados aisladamente, no tienen por qué ser necesariamente determinantes. Entre ellos, no obstante, cuotas de mercado muy importantes constituyen por sí mismas, y salvo circunstancias excepcionales, la prueba de la existencia de una posición domi-

nante. Una cuota de mercado superior al 50 % constituye, por sí misma, la prueba de la existencia de una posición dominante en el mercado de referencia.

5. El concepto de explotación abusiva es un concepto objetivo que se refiere a las actividades de una empresa en situación de posición dominante que pueden influir en la estructura de un mercado en el que, debido justamente a la presencia de la empresa de que se trata, la intensidad de la competencia se encuentra ya debilitada y que producen el efecto de obstaculizar, recurriendo a medios diferentes de los que rigen una competencia normal de productos o servicios basada en las prestaciones de los agentes económicos, el mantenimiento del grado de competencia que aún exista en el mercado o el desarrollo de dicha competencia. De lo anterior se deduce que el artículo 86 del Tratado (actualmente artículo 82 CE) prohíbe que una empresa que ocupa una posición dominante elimine a un competidor y refuerce así su posición, recurriendo a medios distintos a los propios de una competencia basada en los méritos. En esta perspectiva, no toda competencia basada en los precios puede considerarse legítima. La prohibición que establece el artículo 86 del Tratado se justifica también por el objetivo de no causar perjuicios a los consumidores.

Por consiguiente, aunque la acreditación de la existencia de una posición dominante no implica, en sí misma, ningún reproche a la empresa de que se trate, sí supone que incumbe a ésta, independientemente de las causas que expliquen dicha posición, una responsabilidad especial de no impedir, con su

comportamiento, el desarrollo de una competencia efectiva y no falseada en el mercado común. Del mismo modo, si bien la existencia de una posición dominante no priva a una empresa que se encuentra en dicha posición del derecho a proteger sus propios intereses comerciales cuando éstos se ven amenazados, y si bien dicha empresa puede, en una medida razonable, realizar los actos que considere adecuados para proteger sus intereses, no cabe admitir tales comportamientos cuando su objeto es precisamente reforzar dicha posición dominante y abusar de ella.

6. En caso de posición dominante de una empresa, para determinar el posible carácter abusivo de una práctica de precios, procede apreciar el conjunto de las circunstancias y, en particular, los criterios y condiciones de concesión de los descuentos, y examinar si el descuento pretende, mediante la concesión de una ventaja no basada en ninguna contraprestación económica que la justifique, privar al comprador de la posibilidad de elegir sus fuentes de abastecimiento, o al menos limitar dicha posibilidad, impedir el acceso al mercado de los competidores, aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes o reforzar su posición dominante mediante la distorsión de la competencia. El carácter distorsionado de la competencia resulta del hecho de que la ventaja financiera concedida por la empresa en situación de posición dominante no esté basada en una contrapartida económicamente justificada, sino que tenga por objeto impedir el abastecimiento de los clientes de dicha empresa dominante acudiendo a sus competidores. Una de las circunstan-

cias puede consistir en que la práctica cuestionada se desarrolle en el marco de un plan de la empresa en posición dominante dirigido a eliminar a un competidor.

7. El artículo 86 del Tratado (actualmente artículo 82 CE) se aplica al hecho de que una empresa en situación de posición dominante en un mercado determinado se reserve, sin necesidad objetiva, una actividad auxiliar o derivada en un mercado próximo, aunque distinto, en el que no tenía posición dominante, con el riesgo de eliminar toda competencia en este último mercado.

A este respecto, el artículo 86 del Tratado se aplica a la concesión, por una empresa en situación de posición dominante en el mercado del azúcar industrial, de descuentos de precios discriminatorios a sus clientes, en función de que tales clientes sean o no envasadores de azúcar competidores de dicha empresa en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, en la medida en que, por un lado, existe una innegable conexión entre el mercado del azúcar industrial y el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, y en que, por otro lado, la empresa de que se trata ocupa también una posición dominante en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor. La eventual inexistencia de competencia entre los clientes de la empresa que se benefician de descuentos y los envasadores de azúcar competidores no excluye la aplicación del artículo 86, párrafo segundo, letra c), del Tratado, puesto que la práctica discriminatoria denunciada genera

efectos contrarios a la competencia frente a los envasadores de azúcar competidores en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor.

8. La influencia que la política de precios de ciertos operadores activos en un mercado nacional puede tener sobre la política de precios de los operadores activos en otro mercado nacional, limítrofe con el primero, es algo consustancial a un mercado común. Así pues, los obstáculos a tal influencia deben considerarse obstáculos a la realización de dicho mercado común, perjudiciales a efectos de una competencia efectiva y no falseada, sobre todo en lo que atañe a los consumidores. Por consiguiente, cuando tales obstáculos sean obra de una empresa que ocupe una posición dominante, deberá considerarse, en principio, que se trata de un abuso contrario a lo dispuesto en el artículo 86 del Tratado (actualmente artículo 82 CE).

El hecho de que una empresa que posee el 88 % del mercado de referencia conceda descuentos especiales a determinados clientes suyos expuestos a la competencia debido a su posición fronteriza respecto al mercado considerado constituye un abuso contrario al artículo 86. Dicha empresa no puede invocar la insuficiencia de los medios financieros de que disponía a la sazón para justificar el carácter selectivo y discriminatorio de la concesión de los referidos descuentos fronterizos y evitar así la aplicación del artículo 86 del Tratado, so pena de reducir la prohibición de dicho artículo a una prohibición meramente formal.

9. Los descuentos de fidelidad concedidos por una empresa en situación de posición dominante constituyen un abuso a efectos del artículo 86 del Tratado (actualmente artículo 82 CE), ya que tienden a impedir, mediante la concesión de ventajas financieras, el abastecimiento de los clientes en otros productores competidores. En este supuesto, es preciso considerar el conjunto de las circunstancias, y especialmente los criterios y modalidades de concesión del descuento, y examinar si, mediante una ventaja que no se base en ninguna prestación económica que la justifique, el descuento tiende a excluir o reducir la posibilidad de que el comprador elija sus fuentes de abastecimiento, a impedir a los competidores el acceso al mercado, a aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes o a reforzar la posición dominante mediante una competencia falseada.

Por otra parte, la concesión por un empresa en posición dominante de descuentos por objetivos a sus clientes, uno de cuyos efectos inmediatos es contribuir a incrementar las existencias en poder de dichos clientes y, por consiguiente, a reducir sus compras, equivale a obstaculizar el desarrollo normal de la competencia y es incompatible con el objetivo de una competencia no falseada en el mercado común. No se basa en ninguna prestación económica que lo justifique, sino que tiende a excluir o reducir la posibilidad de que el comprador elija sus fuentes de abastecimiento, así como a impedir a los demás proveedores el acceso al mercado.

10. La observancia por parte de la Comisión de un plazo razonable al adoptar las decisiones que ponen fin a procedimientos administrativos en materia de política de competencia constituye un principio general del Derecho comunitario. No obstante, el carácter razonable de la duración de un procedimiento administrativo se aprecia en función de las circunstancias propias de cada asunto y, en particular, del contexto de éste, de las diferentes fases del procedimiento seguido por la Comisión, del comportamiento de los interesados durante el procedimiento y de la complejidad del asunto.