

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Tercera)
de 3 de abril de 2003 *

En el asunto T-114/02,

BaByliss SA, con domicilio social en Montrouge (Francia), representada por
M^e J.-P. Gunther, abogado,

parte demandante,

apoyada por

De'Longhi SpA, con domicilio social en Treviso (Italia), representada por los
Sres. M. Merola, D. Domenicucci e I. van Schendel, abogados,

parte coadyuvante,

* Lengua de procedimiento: francés.

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por la Sra. V. Superti y los Sres. K. Wiedner y F. Lelièvre, en calidad de agentes, que designa domicilio en Luxemburgo,

parte demandada,

apoyada por

SEB SA, con domicilio social en Écully (Francia), representada por M^{es} D. Voillemot y S. Hautbourg, abogados,

parte coadyuvante,

que tiene por objeto un recurso de anulación de la Decisión de la Comisión SG(2002) D/228078, de 8 de enero de 2002, de no oponerse a la concentración entre SEB y Moulinex y por la que se la declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, a condición de que se respeten los compromisos propuestos (asunto COMP/M.2621 — SEB/Moulinex),

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA
DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (Sala Tercera),

integrado por el Sr. K. Lenaerts, Presidente, y los Sres. J. Azizi y M. Jaeger, Jueces;
Secretario: Sr. J. Palacio González, administrador principal;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 9 de octubre de 2002;

dicta la siguiente

Sentencia

Marco jurídico

- 1 A tenor de su artículo 1, el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [DO L 395, p. 1, en la versión resultante de la rectificación publicada en el DO 1990, L 257, p. 13, modificado por el Reglamento (CE) n° 1310/97 del Consejo, de 30 de junio de 1997 (DO L 180, p. 1); en lo sucesivo, «Reglamento n° 4064/89»], se aplica a las operaciones de concentración de dimensión comunitaria tal como se definen en los apartados 2 y 3 de dicho artículo.
- 2 De conformidad con el artículo 4, apartado 1, del Reglamento n° 4064/89, las operaciones de concentración de dimensión comunitaria deben notificarse a la Comisión con carácter previo.

- 3 Por otra parte, en el artículo 7, apartado 1, del Reglamento n° 4064/89 se establece que no puede llevarse a cabo una concentración de dimensión comunitaria ni antes de ser notificada ni hasta que haya sido declarada compatible con el mercado común. No obstante, el artículo 7, apartado 4, faculta a la Comisión para conceder, a instancia de parte, una dispensa a dicha obligación de suspensión de la operación de concentración.

- 4 A tenor del artículo 6, apartado 1, letra b), del Reglamento n° 4064/89, si la Comisión comprueba que la operación de concentración notificada, pese a entrar en el ámbito de aplicación del Reglamento, no plantea serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común, debe decidir no oponerse a la misma y la declara compatible con el mercado común (en lo sucesivo, «fase I»).

- 5 Por el contrario, a tenor del artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento n° 4064/89, si la Comisión comprueba que la operación de concentración notificada entra en el ámbito de aplicación del Reglamento y plantea serias dudas sobre su compatibilidad con el mercado común, debe decidir incoar el procedimiento (en lo sucesivo, «fase II»).

- 6 Según el artículo 6, apartado 2, de dicho Reglamento:

«Si la Comisión comprobara que, una vez modificada por las empresas afectadas, una operación de concentración notificada ya no plantea serias dudas en el sentido de la letra c) del apartado 1, podrá tomar la decisión de declarar que la operación es compatible con el mercado común, a tenor de lo dispuesto en la letra b) del apartado 1.

La Comisión podrá acompañar la decisión adoptada con arreglo a la letra b) del apartado 1 del artículo 6 de condiciones y obligaciones destinadas a garantizar que las empresas afectadas cumplan los compromisos adquiridos ante la Comisión con objeto de compatibilizar la concentración con el mercado común.»

- 7 De conformidad con el artículo 18, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 447/98 de la Comisión, de 1 de marzo de 1998, relativo a las notificaciones, plazos y audiencias contemplados en el Reglamento (CEE) n° 4064/89 (DO L 61, p. 1), «los compromisos propuestos a la Comisión por las empresas interesadas con arreglo al apartado 2 del artículo 6 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 y destinadas [léase destinados] por las partes a servir de fundamento de una decisión en virtud de la letra b) del apartado 1 del artículo 6 de dicho Reglamento deberán presentarse a la Comisión en el plazo máximo de tres semanas a partir de la fecha de recepción de la notificación».
- 8 En su Comunicación relativa a las soluciones aceptables con arreglo al Reglamento n° 4064/89 del Consejo y al Reglamento n° 447/98 (DO 2001, C 68, p. 3; en lo sucesivo, «Comunicación sobre las soluciones aceptables»), la Comisión expone las directrices que se propone seguir en materia de compromisos.
- 9 En virtud del artículo 21, apartado 1, del Reglamento n° 4064/89, la Comisión tiene competencia exclusiva para adoptar las decisiones previstas en dicho Reglamento. En el artículo 21, apartado 2, se precisa, por lo demás, que los Estados miembros deben abstenerse de aplicar su legislación nacional en materia de competencia a las operaciones de concentración de dimensión comunitaria.
- 10 No obstante, el artículo 9, apartado 2, letra a), del Reglamento n° 4064/89 permite a la Comisión remitir el examen de una operación de concentración de dimensión comunitaria a los Estados miembros cuando dicha operación de

concentración amenaza con crear o reforzar una posición dominante, de lo que resultaría que una competencia efectiva se vería obstaculizada de manera significativa en un mercado en el interior de ese Estado miembro, que presenta todas las características de un mercado definido.

Hechos que dieron lugar al litigio

I. Empresas afectadas

- 11 El presente recurso, interpuesto por BaByliss SA (en lo sucesivo, «demandante»), tiene por objeto obtener la anulación de la Decisión mediante la cual la Comisión aprobó, bajo determinadas condiciones, la concentración entre SEB y Moulinex.
- 12 La demandante es una sociedad francesa, controlada por el grupo americano Conair, especializada en la fabricación y la comercialización, con la marca BaByliss, de pequeños electrodomésticos de la gama habitualmente denominada «de belleza» (por ejemplo, secadores de pelo, tenazas y cepillos calientes, maquinillas cortapelo, aparatos de depilación femenina y de cuidados corporales). El grupo Conair opera en todos los segmentos del sector de pequeños electrodomésticos (cocina, belleza, limpieza) en Estados Unidos y en el mundo, principalmente con las marcas Conair, BaByliss, Interplak, Forfex, Cuisinart, Revlon y Vidal Sassoon.
- 13 SEB es una sociedad francesa que opera en el sector del diseño, la fabricación y la comercialización de pequeños electrodomésticos a escala mundial. SEB comercializa sus productos en más de 120 países con dos marcas de dimensión mundial (Tefal y Rowenta) y cuatro marcas locales (Calor y SEB en Francia y en Bélgica, Arno en Brasil y en los países del Mercosur, y Samurai en los países del Pacto

Andino). Las gamas de productos comercializados por SEB con estas marcas diferentes son los aparatos de cocción (minihornos, freidoras, tostadores y aparatos para comidas informales), los aparatos para la preparación de bebidas calientes (cafeteras eléctricas, cafeteras expresso y hervidores de agua), los robots de cocina, las planchas eléctricas y de vapor, los aparatos de cuidados personales (depilado, peinado, afeitado, etc.), las aspiradoras, los aparatos de ventilación y de calefacción doméstica y los útiles de cocina.

- 14 Moulinex también es una empresa francesa que opera en el sector del diseño, la fabricación y la comercialización de pequeños electrodomésticos a escala mundial. Moulinex comercializa las mismas gamas de productos que SEB con dos marcas internacionales (Moulinex y Krups) y una marca local (Swan en el Reino Unido). Moulinex también comercializa hornos microondas.

II. *Procedimiento nacional*

- 15 El 7 de septiembre de 2001, el tribunal de commerce de Nanterre, de Francia, incoó un procedimiento judicial de suspensión de pagos contra Moulinex. De conformidad con la Ley francesa, administradores judiciales designados por el tribunal de commerce debieron determinar si la empresa en suspensión de pagos judicial podía seguir ejerciendo su actividad, debía ser transmitida a terceros o debía ser liquidada. En el presente caso, al resultar imposible la continuación de las actividades de Moulinex los administradores intentaron encontrar un comprador para la totalidad o una parte de las actividades de Moulinex.

- 16 En el marco de dicho procedimiento, el grupo SEB se presentó como candidato a la adquisición de determinados activos de Moulinex en el sector de los pequeños electrodomésticos, a saber:
- todos los derechos relacionados con la explotación de las marcas Moulinex, Krups y Swan, cualesquiera que sean los productos afectados;
 - una parte de las instalaciones de producción (ocho plantas industriales sobre un total de dieciocho y parte de la maquinaria existente en las plantas no adquiridas) que permitía la producción de al menos determinados modelos de todos los productos fabricados por Moulinex, con la excepción de las aspiradoras y los hornos microondas;
 - determinadas sociedades de comercialización, a saber, en el caso de Europa, únicamente las sociedades alemana y española.
- 17 Mediante escrito de 25 de septiembre de 2001, BaByliss envió a los administradores judiciales de Moulinex, habida cuenta de la voluntad de BaByliss de incrementar su presencia en el sector de pequeños electrodomésticos en Francia y en el mundo, una oferta relativa a la adquisición de todas las actividades de la marca Krups en el mundo, incluidos, en particular, los insumos, la maquinaria, las existencias, los derechos de la propiedad industrial y las redes de distribución de Krups.
- 18 Mediante sentencia de 22 de octubre de 2001, el tribunal de commerce de Nanterre aceptó el plan de adquisición propuesto por SEB.

III. Procedimiento ante la Comisión

- 19 A petición de SEB, el 27 de septiembre de 2001 la Comisión concedió una dispensa del efecto suspensivo con arreglo a lo previsto en el artículo 7, apartado 4, del Reglamento n° 4064/89. La Decisión de la Comisión estaba motivada principalmente por el hecho de que los administradores judiciales habían exigido que cualquier oferta de adquisición fuera incondicional. La dispensa concedida por la Comisión estaba limitada a la gestión de los activos adquiridos.
- 20 El 13 de noviembre de 2001, la Comisión recibió la notificación, con arreglo al artículo 4 del Reglamento n° 4064/89, del proyecto de adquisición por parte de SEB de determinados activos de Moulinex.
- 21 El 21 de noviembre de 2001, la Comisión publicó en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* el anuncio previsto en el artículo 4, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89. A tenor del punto 4 de dicho anuncio, la Comisión invitaba a «los terceros interesados a transmitirle sus eventuales observaciones sobre el proyecto de concentración».
- 22 A raíz de dicha publicación, BaByliss comunicó a la Comisión, mediante escritos fechados los días 27 y 29 de noviembre de 2001, su inquietud con respecto al proyecto de concentración de que se trata, habida cuenta de los importantes efectos contrarios a la competencia de la aproximación entre SEB y Moulinex en el sector en el que BaByliss tenía previsto penetrar a muy corto plazo. A este respecto, BaByliss subrayaba que se posicionaba como un competidor potencial de SEB-Moulinex en el sector de pequeños electrodomésticos y, más concretamente, en el sector de pequeños aparatos de cocina, en el que ejerce su actividad

con la marca comercial Cuisinart. Mediante correo de 29 de noviembre de 2001 adjunto al escrito de esa misma fecha, BaByliss dirigió a la Comisión una propuesta de adquisición global referida a la totalidad del personal y los activos de Moulinex en Francia, incluyendo como anexo un plan de negocio de Cuisinart («Estrategia Cuisinart en Francia») fechado en noviembre de 2001.

- 23 Mediante escrito de 30 de noviembre de 2001, BaByliss respondió al cuestionario dirigido a los competidores por la Comisión, que se lo había enviado el 27 de noviembre de 2001.
- 24 El 5 de diciembre de 2001, las partes de la concentración propusieron compromisos a la Comisión.
- 25 Ese mismo día, los representantes de BaByliss se reunieron con la Comisión para tratar sobre el proyecto de concentración.
- 26 Mediante escrito fechado el 6 de diciembre de 2001, BaByliss comunicó a la Comisión sus reservas sobre la posibilidad de que, en su caso, ésta pudiera remitir la totalidad o parte del asunto a las autoridades nacionales de la competencia que lo solicitaran en aplicación del artículo 9 del Reglamento n° 4064/89.
- 27 El 7 de diciembre de 2001, las autoridades francesas de la competencia presentaron ante la Comisión una solicitud de remisión parcial, con arreglo al artículo 9, apartado 2, letra a), del Reglamento n° 4064/89, por lo que respecta a los efectos de la operación de concentración de que se trata sobre la competencia en Francia en el caso de determinados mercados de venta de pequeños electrodomésticos.

- 28 A raíz de las críticas formuladas por la Comisión, las partes de la concentración modificaron sus compromisos iniciales el 18 de diciembre de 2001.
- 29 El 20 de diciembre de 2001, BaByliss comunicó a la Comisión sus observaciones relativas a las cuotas de mercado que SEB-Moulinex tendría en las categorías de productos examinadas por la Comisión como consecuencia de la operación de concentración de que se trata.
- 30 Mediante escrito de 21 de diciembre de 2001, BaByliss respondió a un cuestionario relativo a los compromisos de las partes de la concentración que le había sido enviado por la Comisión el 20 de diciembre de 2001.
- 31 A raíz de las observaciones presentadas por terceros interesados, las partes de la concentración volvieron a modificar una vez más sus compromisos.
- 32 El 28 de diciembre de 2001, la demandante presentó una oferta de adquisición parcial de Moulinex.
- 33 El 3 de enero de 2002, BaByliss aportó respuestas suplementarias al cuestionario relativo a los compromisos de las partes de la concentración que le había sido enviado por la Comisión el 20 de diciembre de 2001. Asimismo, la demandante reiteró su interés en la adquisición de la totalidad o de una parte de los activos de Moulinex. Igualmente, insistió en su inquietud acerca de su posición y de la posición dominante de SEB-Moulinex que, según afirmaba, se derivaría de la operación de concentración de que se trata en el caso de una serie de categorías de productos del sector de pequeños electrodomésticos en los principales países europeos.

- 34 El 8 de enero de 2002, la Comisión aprobó, con determinadas condiciones, la concentración entre SEB y Moulinex en aplicación del artículo 6, apartado 1, letra b), del Reglamento n° 4064/89 y del artículo 57 del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (EEE) (en lo sucesivo, «Decisión impugnada»).
- 35 No obstante, la Decisión impugnada no afecta al mercado francés, pues ese mismo día la Comisión accedió a la solicitud de remisión parcial de las autoridades francesas.
- 36 El 8 de julio de 2002, el ministre de l'Économie (Ministro de Economía) francés aprobó la concentración sin imponer ningún compromiso con base en la denominada «doctrina de la empresa en quiebra».

La Decisión impugnada

I. Los mercados de productos de que se trata

- 37 En el considerando 16 de la Decisión impugnada se señala que el sector económico afectado por la operación de concentración es el de la venta de pequeños electrodomésticos, integrado por trece categorías de productos: freidoras, minihornos, tostadores, sandwicheras y aparatos para gofres, aparatos para comidas informales («pierrade», «wokparty», «raclette», «fondue», etc), barbacoas eléctricas y grills de interior, hervidores de arroz y hervidores al vapor, cafeteras eléctricas, hervidores de agua, cafeteras expresso, batidoras y robots de cocina, planchas eléctricas y de vapor y aparatos de cuidados personales (aparatos de salud y belleza). Las once primeras categorías de productos se conocen comúnmente como los productos de la gama «cocina».

- 38 La Comisión considera que cada una de las categorías de pequeños electrodomésticos puede constituir un mercado de productos definido (considerando 25 de la Decisión impugnada). Las conclusiones de la Comisión se basan fundamentalmente en un análisis de la sustituibilidad por el lado de la demanda, en la medida de que cada una de las categorías tiene una función específica y está destinada a un uso final diferente. Por lo demás, la Comisión niega la sustituibilidad por el lado de la oferta. En efecto, subraya que, aun suponiendo que todos los fabricantes estén en condiciones de fabricar todos los pequeños electrodomésticos, los costes y el tiempo necesarios para entrar en un nuevo mercado de productos pueden ser muy considerables.

II. *Los mercados geográficos de que se trata*

- 39 La Comisión estima que «debe considerarse que, al término de la primera fase, la definición más verosímil de los mercados geográficos de que se trata es una definición nacional» (considerando 30 de la Decisión impugnada).

III. *Importancia de la marca*

- 40 La Comisión señala que las marcas son uno de los principales factores determinantes de la elección de los consumidores finales y constituyen, por tanto, uno de los elementos centrales de la competencia entre productores de pequeños electrodomésticos (considerando 36 de la Decisión impugnada).

- 41 A este respecto, observa que SEB y Moulinex invierten sumas importantes en el mantenimiento de la notoriedad de sus marcas (considerando 38 de la Decisión

impugnada). También expone que las ofertas recibidas con ocasión de la venta de Moulinex se referían casi exclusivamente a las marcas de dicho grupo, y no a las unidades de producción (considerando 39 de la Decisión impugnada).

IV. *Análisis de la competencia*

- 42 Por lo que respecta a los efectos de la operación de concentración de que se trata sobre la competencia, la Comisión niega, en primer lugar, la tesis según la cual los efectos de la concentración de que se trata no difieren de la situación de la competencia que se hubiera derivado de la liquidación del grupo Moulinex. A este respecto, señala lo siguiente:

«Al término de la investigación de la primera fase, no puede aceptarse dicha argumentación, ya que, desde que se declaró la suspensión de pagos judicial del grupo Moulinex, diversas empresas expresaron su interés en la adquisición de las marcas que poseía el grupo. Además, no puede excluirse que parte de la maquinaria o de los derechos de la propiedad industrial hubieran sido adquiridos por terceros diferentes de SEB. Habida cuenta de la importancia de la marca en los mercados de que se trata, probablemente estos terceros adquirentes hubieran estado en condiciones de restablecer total o parcialmente la capacidad competitiva de Moulinex» (considerando 41 de la Decisión impugnada).

- 43 Al término de su análisis, la Comisión concluye que la operación notificada plantea serias dudas sobre su compatibilidad con el mercado común en un cierto número de mercados de la gama cocina (considerando 44 de la Decisión impugnada). En relación con los mercados geográficos examinados en la Decisión impugnada, observa fundamentalmente que:

— en Portugal, en Grecia, en Bélgica y en los Países Bajos, países en los que SEB y Moulinex ocupaban, con anterioridad a la concentración, posiciones en

algunos casos importantes en el sector de los pequeños electrodomésticos, la posición de SEB se verá reforzada por la anexión de la otra empresa y la operación dará lugar a combinaciones de cuotas de mercado a unos niveles en algunos casos muy elevados para una gran parte de las categorías de productos de que se trata. Según la Comisión, este poder de mercado se verá además incrementado por el hecho de contar con una cartera única de varias marcas, mientras que otros operadores como Philips, Braun o Taurus tan sólo disponen de una única marca (considerandos 43 y 45 a 47 de la Decisión impugnada);

- en Alemania, en Austria, en Dinamarca, en Suecia y en Noruega, la operación modificará sustancialmente las condiciones de competencia en algunos mercados de productos (considerando 43 de la Decisión impugnada);

- por último, en los demás Estados miembros la operación tan sólo afectará marginalmente a las condiciones de competencia (considerando 43 de la Decisión impugnada).

44 Así, según la Comisión la operación notificada plantea serias dudas sobre su compatibilidad con el mercado común en los siguientes mercados (considerando 128 de la Decisión impugnada):

- Alemania: freidoras y barbacoas-grills;

- Austria: freidoras y aparatos para comidas informales;

- Bélgica: robots de cocina, cafeteras expresso, hervidores de agua, tostadores, aparatos para comidas informales, barbacoas-grills y planchas eléctricas y de vapor;

- Dinamarca: freidoras y hornos empotrables;

- Grecia: freidoras, hervidores de agua, sandwicheras y aparatos para gofres, cafeteras expresso y robots de cocina;

- Noruega: freidoras y hornos empotrables;

- Países Bajos: freidoras, cafeteras expresso, minihornos, aparatos para comidas informales, barbacoas-grills y planchas eléctricas y de vapor;

- Portugal: freidoras, tostadores, cafeteras eléctricas, cafeteras expresso, hervidores de agua, minihornos, sandwicheras y aparatos para gofres, aparatos para comidas informales, barbacoas-grills y robots de cocina;

- Suecia: freidoras.

45 En cambio, la Comisión concluye que la concentración no plantea serias dudas por lo que respecta a los mercados de cuidados personales, en los que, con independencia de los países (con la excepción de Francia) o la definición del mercado de productos que se utilice, la cuota de mercado conjunta de las partes es inferior al 20 % (considerando 44 de la Decisión impugnada).

V. Compromisos de las partes de la concentración

- 46 A raíz de los compromisos propuestos por las partes de la concentración, la Comisión considera, sin embargo, que las serias dudas sobre la compatibilidad de la concentración pueden quedar disipadas, en la medida en que dichos compromisos constituyen una respuesta directa e inmediata a los problemas en materia de competencia identificados en la Decisión fuera de Francia.
- 47 Inicialmente, los compromisos ofrecidos por las partes de la concentración el 5 de diciembre de 2001 preveían una retirada de todo el EEE durante un período de dos años de los productos de la marca Moulinex comprendidos dentro de las categorías de freidoras, hornos empotrables, aparatos para comidas informales, barbacoas-grills, planchas eléctricas y planchas de vapor. No obstante, según la Comisión estos compromisos iniciales no hubieran permitido sustituir al grupo Moulinex por otro operador y no se referían a la totalidad de los mercados en los que la operación podía plantear serias dudas (considerando 135 de la Decisión impugnada).
- 48 Por consiguiente, el 18 de diciembre de 2001 las partes «mejoraron su propuesta para hacerla viable y efectiva» (considerando 135 de la Decisión impugnada). Esta propuesta preveía la concesión de una licencia exclusiva de la marca Moulinex durante un período de tres años (acompañada de un compromiso de no entrada con la marca Moulinex durante otro año adicional) para la totalidad de las categorías de productos en Bélgica, en Grecia, en los Países Bajos y en Portugal, y para la categoría de las freidoras en Alemania, en Austria, en Dinamarca, en Noruega y en Suecia. Los beneficiarios de dicha licencia hubieran estado sometidos a una obligación de aprovisionamiento por lo que respecta a los tostadores, las cafeteras eléctricas, los hervidores de agua y los robots de cocina.
- 49 Con todo, los terceros interrogados expresaron críticas en relación con dichos compromisos, en particular por lo que respecta a la duración de la licencia y del

período de no entrada, a la obligación de aprovisionamiento, al hecho de que no se subsanaran los efectos de la operación notificada sobre la competencia en determinados mercados, a la falta de un tamaño crítico suficiente para justificar desde un punto de vista económico la entrada de un nuevo operador en los mercados de que se trata, y a la inexistencia de un control efectivo del licenciatario sobre la marca Moulinex en el marco de las soluciones referidas específicamente a las freidoras, en la medida en que SEB mantenía los derechos sobre dicha marca por lo que respecta a los demás productos (considerando 136 de la Decisión impugnada).

50 Posteriormente, según se indica en la Decisión impugnada, SEB «mejoró» sus compromisos ampliando la licencia de marca a la totalidad de los productos del sector de pequeños electrodomésticos para Alemania, Austria, Dinamarca, Noruega y Suecia. De este modo, SEB equiparó el compromiso relativo a estos cinco países al ya ofrecido para Bélgica, Grecia, Países Bajos y Portugal. Asimismo, SEB prolongó la duración de la licencia a cinco años (y a tres años por lo que respecta a la no entrada) y suprimió la obligación de aprovisionamiento que recaía sobre el licenciatario (considerando 137 de la Decisión impugnada).

51 La Decisión impugnada resume los compromisos aceptados por la Comisión del siguiente modo:

«129 En cada uno de dichos Estados, el grupo SEB se compromete a celebrar con un tercero un contrato de licencia exclusiva de la marca Moulinex referido a la venta de la totalidad de las trece categorías de pequeños electrodomésticos.

130 Según los compromisos, dicho contrato de licencia será firmado con uno o varios terceros por un período de cinco años. Durante el período de vigencia del contrato de licencia y durante un período de tres años tras su expiración, SEB se compromete a abstenerse de comercializar cualquier

producto con la marca Moulinex de cualquier aparato de uso doméstico en los respectivos Estados. Por lo demás, el grupo SEB se ha comprometido a no comercializar con otra marca los modelos de la gama Moulinex en los países de que se trata siempre que el licenciatario haya optado por aprovisionarse de SEB o por beneficiarse de una licencia de la propiedad industrial.

- 131 Dicha licencia tiene por objeto autorizar el uso de la marca Moulinex con el fin de permitir al licenciatario establecer o reforzar su propia marca en los mercados geográficos de que se trata. A tal fin, durante el período de vigencia de la licencia el licenciatario estará autorizado para utilizar la marca Moulinex por sí sola o en asociación con su propia marca, así como a pasar en cualquier momento del “co-branding” a su marca propia. SEB tendrá la facultad de comprobar que el licenciatario o los licenciatarios respetan el logotipo Moulinex.
- 132 El licenciatario o los licenciatarios podrán elegir libremente a sus proveedores y las modalidades de aprovisionamiento en relación con la totalidad de los productos y la totalidad de los países de que se trata. Si así lo desean, podrán obligar a SEB a celebrar un contrato de aprovisionamiento para la totalidad o una parte de la duración del contrato de licencia y para la totalidad o una parte de las gamas de productos objeto del mismo. En ese caso, dicho suministro deberá ascender a un volumen equivalente al 65 % de las ventas realizadas en el año 2000 con la marca Moulinex. Debe señalarse que, no obstante, en el caso de Alemania SEB propone que se imponga al beneficiario de la licencia una obligación de suministro por lo que respecta a los robots de cocina. SEB justifica esta excepción por la necesidad de mantener los empleos en las unidades de producción adquiridas a raíz de la sentencia del tribunal de commerce de Nanterre.
- 133 Por lo demás, el grupo SEB se compromete a proporcionar a cualquier licenciatario que lo solicite una licencia relativa a los derechos de la propiedad industrial (diseños y modelos, patentes y know-how) referidos a uno o varios de los modelos de la gama Moulinex con el fin de poder fabricarlos por sí mismos o de encargar su fabricación a un tercero de su elección.

- 134 El grupo SEB se compromete a designar un mandatario cuyo mandato consistirá en un primer momento, en particular, en comprobar la ejecución satisfactoria de sus compromisos por parte del grupo SEB. SEB se ha comprometido a celebrar el o los contratos de licencia de marca previstos en los compromisos en un plazo de [...] a partir de la fecha de recepción de la Decisión de aprobación de la Comisión. Una vez expirado dicho plazo, si SEB no ha celebrado la totalidad o una parte de los acuerdos previstos en los compromisos, el mandatario se encargará de buscar uno o varios licenciarios y de celebrar dichos acuerdos en un plazo de [...]. La elección del o de los licenciarios se someterá a la aprobación de la Comisión.»
- 52 La Comisión considera que dichos compromisos suponen una reducción significativa de las superposiciones de cuotas de mercado causadas por la operación notificada. Observa que las únicas superposiciones que no se eliminan son las que proceden de la marca Krups. No obstante, según la Comisión los incrementos de las cuotas de mercado relacionados con la marca Krups únicamente pueden plantear problemas de competencia en los mercados de cafeteras expreso y de aparatos para comidas informales en Portugal (considerando 139 de la Decisión impugnada).
- 53 En opinión de la Comisión, los compromisos propuestos permiten restablecer de manera duradera las condiciones de una competencia efectiva. En efecto, la duración de cinco años prevista para la licencia ofrecerá al licenciario la posibilidad de organizar la migración de los productos de Moulinex hacia su propia marca, limitando las pérdidas en detrimento de SEB cuando esta última pueda reintroducir la marca Moulinex en los mercados de que se trata. A este respecto, la Comisión observa que la vida media de los productos del sector de pequeños electrodomésticos es del orden de tres años. Según la Comisión, la migración hacia su propia marca se ve tanto más facilitada cuanto que el licenciario será el único beneficiario de la marca Moulinex para todos los productos de la gama de pequeños electrodomésticos en la respectiva zona geográfica (considerando 140 de la Decisión impugnada).
- 54 La Comisión considera que la extensión de los compromisos de concesión de una licencia exclusiva a la totalidad de los productos del sector de pequeños

electrodomésticos y, por ende, a productos en relación con los cuales la Comisión no planteó serias dudas es necesaria para garantizar la eficacia y la viabilidad de dichas soluciones. En efecto, si las licencias se hubieran referido a un número limitado de productos, el licenciataria hubiera sufrido una grave reducción de sus márgenes de maniobra para proceder al «rebranding», ya que la marca Moulinex hubiera sido explotada simultáneamente por dos empresas competidoras en los países de que se trata: SEB y el beneficiario de la licencia limitada a determinados productos (considerando 141 de la Decisión impugnada).

- 55 La Comisión señala que, además, el licenciataria podrá gozar de autonomía en la producción de los productos Moulinex desde el momento en que lo desee, mientras que SEB estará obligada a suministrarle los nuevos modelos que desarrolle para la gama de productos Moulinex en los países no afectados por los compromisos (considerando 142 de la Decisión impugnada).
- 56 Por último, la Comisión subraya que, según los compromisos, el licenciataria o los licenciataria deberán estar actualmente presentes en el mercado o ser potencialmente capaces de entrar en el mismo, ser viables e independientes, no tener ningún vínculo con el grupo SEB y poseer las competencias y la motivación necesarias para ejercer una competencia activa y efectiva en los mercados afectados. Los compromisos prevén asimismo que éste o estos licenciataria dispongan de una marca propia que pueda asociarse a la marca Moulinex (considerando 144 de la Decisión impugnada).
- 57 En consecuencia, la Comisión considera (en el considerando 146 de la Decisión impugnada) que los compromisos propuestos por las partes son suficientes para disipar las dudas sobre la compatibilidad de la operación con el mercado común en esos nueve países, siempre y cuando las partes respeten los compromisos que a continuación se reproducen:
- «a) el compromiso de conceder una licencia exclusiva de la marca Moulinex durante un período de cinco años para la venta de pequeños electrodomés-

ticos de las trece categorías de productos consideradas en esta Decisión, tal como se define en el punto 1, letra a), de los compromisos que figuran como anexo de la presente Decisión;

- b) el compromiso de no comercializar en los países de que se trata productos con la marca Moulinex durante el período de vigencia del contrato de licencia y durante un período de tres años después de su expiración, tal como se establece en el punto 1, letra c);

- c) el compromiso de no comercializar en los países de que se trata productos de los modelos de la marca Moulinex con una marca distinta de Moulinex en los territorios para los cuales el licenciatarío o los licenciataríos hayan celebrado un contrato de aprovisionamiento o un contrato efectivo de licencia de la propiedad industrial, tal como se establece en el punto 1, letra e);

- d) el compromiso de celebrar con cualquier licenciatarío que lo solicite un contrato de aprovisionamiento (con un precio de venta equivalente al precio de coste industrial incrementado en los gastos generales de producción y entrega de los productos al licenciatarío) y/o un contrato de licencia de la propiedad industrial sobre la totalidad de los productos de que se trata con la excepción de los robots de cocina en Alemania, tal como se establece en el punto 1, letra d), de los compromisos;

- e) el compromiso de mantener la política general de desarrollo de nuevos modelos y de conservar íntegramente el valor económico y competitivo de la marca Moulinex en cada uno de los nueve Estados afectados hasta la celebración de los contratos de licencia, tal como se establece en el punto 1, letra h), de los compromisos.

- f) el compromiso de celebrar el o los acuerdos de licencia exclusiva de marca para los nueve países afectados en los plazos establecidos en los puntos 1, letra h), y 2, letra e), inciso iv), de los compromisos;

- g) el compromiso relativo a la aprobación del o de los licenciatarios por parte de la Comisión previsto en el punto 1, letra i), de los compromisos, y

- h) el respeto de cualquier sugerencia destinada a la aplicación de los compromisos o al cumplimiento de su misión que haga el mandatario previsto en el punto 2, letra e), inciso ii), de los compromisos».

58 Los detalles de los compromisos ofrecidos por SEB figuran en el anexo de la Decisión impugnada.

59 En el punto 2, letra g), del anexo se especifica lo siguiente:

«En el caso de que la aprobación de la presente operación por parte de otra autoridad de la competencia se supeditara a compromisos que o bien entren en contradicción con los presentes compromisos, o bien creen una situación que vaya más allá de lo necesario para asegurar el restablecimiento de una situación competitiva en cada uno de los mercados de que se trata, el grupo SEB podrá solicitar a la Comisión una revisión de los presentes compromisos con el fin de eliminar tales contradicciones o liberar total o parcialmente al grupo SEB de las condiciones y obligaciones contenidas en los presentes compromisos que ya no resulten necesarias.»

VI. Ayudas de Estado

- 60 En respuesta a alegaciones de terceros que habían denunciado que SEB se beneficiaba de ayudas de Estado por parte de las autoridades francesas en el marco de su plan de adquisición, la Comisión declara, en el considerando 10 de la Decisión impugnada, que, tras un examen preliminar de las medidas previstas por las autoridades francesas, no parece que las intervenciones públicas previstas en el marco del procedimiento de suspensión de pagos judicial sean medidas que beneficien a SEB. La Comisión considera, por tanto, que sus efectos no deben tenerse en cuenta en el marco del examen de la operación propuesta llevado a cabo con arreglo al Reglamento n° 4064/89.

Procedimiento y pretensiones de las partes

- 61 Mediante demanda presentada en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 15 de abril de 2002, la demandante interpuso el presente recurso. Mediante escrito separado presentado ese mismo día, la demandante presentó una solicitud destinada a que el Tribunal de Primera Instancia se pronunciara sobre el recurso en el marco de un procedimiento acelerado con arreglo al artículo 76 *bis* del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia.
- 62 Mediante escrito de 30 de abril de 2002, la Comisión informó al Tribunal de Primera Instancia de que no se oponía a la solicitud de procedimiento acelerado. Por lo demás, la Comisión subrayó que la demandante no había demostrado que resultara individualmente afectada por la Decisión impugnada.
- 63 Mediante escrito de 8 de mayo de 2002, el Secretario del Tribunal de Primera Instancia informó a la parte demandada de que se había estimado su solicitud de

prórroga del plazo para la presentación de su escrito de contestación hasta el 24 de junio de 2002. Asimismo, instó a la parte demandada, para no retrasar el procedimiento, a abordar las eventuales cuestiones de admisibilidad del recurso conjuntamente con su defensa sobre el fondo.

- 64 En el marco de una diligencia de ordenación del procedimiento, el Secretario del Tribunal de Primera Instancia instó a la demandante, mediante escrito de 17 de junio de 2002, a responder antes del 28 de junio de 2002 a una serie de preguntas escritas.
- 65 El 24 de junio de 2002, la Comisión presentó su escrito de contestación, que contenía, con carácter principal, objeciones relativas a la admisibilidad del recurso y, con carácter subsidiario, su defensa sobre el fondo.
- 66 El 28 de junio de 2002, la demandante aportó sus respuestas a las preguntas del Tribunal de Primera Instancia.
- 67 Mediante decisión de 2 de julio de 2002, el Tribunal de Primera Instancia (Sala Tercera) estimó la solicitud de procedimiento acelerado con arreglo al artículo 76 *bis* del Reglamento de Procedimiento.
- 68 El 18 de julio de 2002, la demandante presentó, de acuerdo con la invitación que le había dirigido el Secretario, sus observaciones sobre la admisibilidad en respuesta al escrito de contestación de la Comisión.
- 69 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 19 de julio de 2002, SEB solicitó intervenir en el procedimiento en apoyo de las pretensiones de la Comisión. Mediante escrito presentado en la Secretaría del

Tribunal de Primera Instancia el 29 de julio de 2002, De'Longhi solicitó intervenir en apoyo de las pretensiones de la demandante. Dichas demandas fueron admitidas mediante auto del Presidente de la Sala Tercera de 16 de septiembre de 2002. A petición propia, SEB y De'Longhi fueron autorizadas, respectivamente, en el primer caso a presentar un escrito de intervención y, en el segundo, a aportar determinados documentos citados en su solicitud de intervención.

70 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia (Sala Tercera) decidió iniciar la fase oral del procedimiento y acordó la práctica de diligencias de ordenación del procedimiento, pidiendo a las partes que aportaran determinados documentos y que respondieran a determinadas preguntas escritas. Las partes así lo hicieron en los plazos señalados.

71 En la vista de 9 de octubre de 2002 se oyeron los informes de la partes y sus respuestas a las preguntas orales.

72 La demandante, apoyada por De'Longhi, solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Anule la Decisión impugnada.

— Condene en costas a la Comisión.

73 La Comisión solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Declare la inadmisibilidad del recurso o, con carácter subsidiario, lo desestime por infundado.

— Condene en costas a la demandante.

74 SEB solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Declare la inadmisibilidad del recurso o, con carácter subsidiario, lo desestime por infundado.

— Condene en costas a la demandante.

Sobre la admisibilidad

I. Alegaciones de las partes

75 La demandante, apoyada por De'Longhi, sostiene que está directa e individualmente afectada por el acto impugnado en el sentido del artículo 230 CE. En efecto, según afirma, BaByliss es un nuevo operador en el mercado de pequeños electrodomésticos de cocina y actúa, por tanto, como un competidor directo de SEB y de Moulinex. Por lo demás, la demandante subraya que participó activamente en el procedimiento administrativo previo a la adopción de la Decisión impugnada.

76 La Comisión sostiene que la demandante no está individualmente afectada por la Decisión impugnada.

- 77 La Comisión alega, en primer lugar, que el mero hecho de que BaByliss reaccionara espontáneamente a la publicación en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, prevista en el artículo 4, apartado 3, de Reglamento nº 4064/89, del anuncio relativo a la operación de concentración proyectada poniéndose en contacto con ella no es suficiente para demostrar que BaByliss está individualmente afectada por la Decisión impugnada. Según la Comisión, BaByliss no demuestra en modo alguno que la Decisión impugnada le afecte debido a ciertas cualidades que le son propias o a una situación de hecho que la individualice de manera análoga a la de SEB.
- 78 La Comisión subraya que son numerosas las empresas que, como la demandante, participaron activamente en el procedimiento. El hecho de que una empresa haya presentado observaciones no puede, por sí solo, justificar que dicha empresa esté individualmente afectada. En efecto, el examen minucioso de las operaciones de concentración exige un contacto regular con un gran número de actores de la vida económica.
- 79 En segundo lugar, señala que, a tenor del artículo 2 de los estatutos de BaByliss, «la sociedad tiene por objeto todas las operaciones de producción, de transformación, de representación, de importación y de exportación, de comercio al por mayor, de intermediación y de comercio al por menor de todos los artículos y mercancías relacionadas, en particular, con la peluquería y la belleza, la perfumería y los artículos de regalo», mientras que la operación de concentración autorizada mediante la Decisión impugnada se refiere al sector de los pequeños electrodomésticos, que no guardan ninguna relación con «la peluquería, la belleza, la perfumería y otros artículos de regalo».
- 80 En tercer lugar, la Comisión señala que la demandante se presenta como un «nuevo operador» en el mercado de pequeños electrodomésticos de cocina, pero que, según ella misma ha reconocido, ni en la fecha en la que se adoptó la Decisión impugnada ni en la fecha en la que interpuso su recurso la demandante había comercializado ni un solo pequeño electrodoméstico. Por lo demás, BaByliss se define a sí misma como un «competidor potencial». La Comisión señala que, si bien la demandante ha anunciado que lanzaría «oficialmente» este

tipo de productos en el mercado el 15 de mayo de 2002, no ha aportado ningún elemento de prueba en apoyo de dicha afirmación.

- 81 En cuarto lugar, la Comisión señala que nada permite afirmar que los productos comercializados por BaByliss, sociedad establecida en Francia, se encuentren en competencia directa con los aparatos vendidos por SEB en los mercados geográficos en relación con los cuales planteó serias dudas, en la medida en que la Comisión no se ha pronunciado sobre la situación existente en el mercado francés, que será analizada por las autoridades francesas de la competencia.
- 82 En quinto lugar, la Comisión sostiene que la demandante se equivoca al considerar que puede basarse en las «sentencias Air France». Según la Comisión, su situación es totalmente diferente a la de Air France. En efecto, en el asunto que dio lugar a la sentencia de 19 de mayo de 1994, *Air France/Comisión* (T-2/93, Rec. p. II-323), el Tribunal de Primera Instancia señaló, en primer lugar, que la situación competitiva en los mercados afectados había sido valorada por la Comisión teniendo en cuenta sobre todo la situación de Air France (apartado 45 de la sentencia), que era la única competencia seria de las empresas que participaban en la concentración, mientras que la demandante está totalmente ausente de los mercados afectados por la operación de concentración. La Comisión señala asimismo que el Tribunal de Primera Instancia había señalado que Air France se había visto obligada, con arreglo a un acuerdo celebrado entre ella misma, el Gobierno francés y la Comisión, a desprenderse por completo de su participación en la compañía TAT (apartado 46 de la sentencia), mientras que, en el presente caso, BaByliss no puede invocar la existencia de ningún acuerdo ni ninguna decisión de alcance equivalente que le permita demostrar que su situación de hecho la individualiza de manera análoga a la de SEB. La Comisión subraya que, en la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 24 de marzo de 1994, *Air France/Comisión* (T-3/93, Rec. p. II-121), Air France era la principal competidora de British Airways, mientras que, en el presente caso, BaByliss no es más que una empresa entre muchas otras que se considera competidora (por lo demás potencial) de SEB.
- 83 Por último, la Comisión desea llamar la atención sobre el hecho de que la nueva interpretación del artículo 230 CE adoptada por el Tribunal de Primera Instancia

en su sentencia de 3 de mayo de 2002, Jégo-Quéré SA/Comisión (T-177/01, Rec. p. II-2365), apartado 51, no entraña la admisibilidad del recurso, ya que, por un lado, la Decisión impugnada es una decisión individual que no tiene alcance general y, por otro, la Decisión impugnada no restringe en modo alguno los derechos de la demandante (que por lo demás no está presente en los mercados afectados por la operación de concentración) ni le impone ninguna obligación. Según afirma, la situación jurídica de la demandante no se ve afectada de manera cierta y actual.

84 SEB sostiene que la demandante no está individualmente afectada por la Decisión impugnada. En particular, SEB subraya, a este respecto, que, si hubiera estado realmente interesada en la adquisición de la totalidad o de una parte de los activos de Moulinex, la demandante hubiera podido presentar, igual que hizo ella, una oferta de adquisición concreta y seria en el marco del procedimiento concursal. Ahora bien, según recuerda SEB, la primera oferta presentada por la demandante para la adquisición de Moulinex no era seria, y fue considerada inadmisibles por el tribunal de commerce de Nanterre, mientras que las siguientes ofertas fueron posteriores a la concentración y tenían como único objeto intentar cuestionar el plan de cesión propuesto por SEB. SEB añade que la demandante no ha manifestado ningún interés en obtener la licencia de la marca Moulinex, pese a que dicha licencia hubiera podido permitirle, desde la perspectiva de la estrategia de desarrollo que menciona, penetrar y establecerse de forma duradera y eficaz en los mercados afectados.

85 SEB señala asimismo que, hasta ahora, los productos BaByliss todavía no se comercializan en ninguno de los mercados geográficos afectados por la Decisión impugnada, ni por lo demás tampoco en Francia, país en el que la actividad de la demandante se ha limitado a una presentación en un restaurante de Lyon en mayo de 2002. SEB subraya que, por lo demás, la Comisión no menciona a la demandante en el marco de su análisis de la competencia, ni como competidor actual ni como competidor potencial.

86 Por último, SEB señala que la demandante no participó en el procedimiento de investigación en profundidad llevada a cabo por los ponentes del Conseil de la concurrence en Francia, y ni siquiera estuvo presente ni representada en la vista celebrada ante el Conseil de la concurrence.

II. *Apreciación del Tribunal de Primera Instancia*

- 87 Según el artículo 230 CE, párrafo cuarto, «toda persona física o jurídica podrá interponer, en las mismas condiciones, recurso contra las decisiones de que sea destinataria y contra las decisiones que, aunque revistan la forma de un reglamento o de una decisión dirigida a otra persona, le afecten directa e individualmente».
- 88 La demandante no es una de las partes de la concentración ni es destinataria de la Decisión impugnada. En consecuencia, procede examinar si está directa e individualmente afectada.
- 89 El carácter directo de la afectación no puede discutirse. En efecto, en la medida en que permite la realización inmediata de la operación de concentración proyectada, la Decisión impugnada puede provocar una modificación inmediata de la situación de los mercados afectados, que por lo tanto depende únicamente de la voluntad de las partes (véase la sentencia de 24 de marzo de 1994, *Air France/Comisión*, antes citada, apartado 80).
- 90 Por consiguiente, procede examinar si la demandante está asimismo individualmente afectada por dicha Decisión.
- 91 Según reiterada jurisprudencia, «las personas distintas de los destinatarios de una decisión sólo pueden pretender estar individualmente afectados si dicha decisión les afecta debido a ciertas cualidades que les son propias o a una situación de hecho que las caracteriza en relación con cualesquiera otras personas y, por ello, las individualiza de manera análoga a la de un destinatario» (sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de julio de 1963, *Plaumann/Comisión*, 25/62, Rec. pp. 197 y ss., especialmente p. 223).

- 92 A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia señala, por lo que respecta, en primer lugar, a la participación en el procedimiento, que ha quedado acreditado que, a raíz de la Comunicación prevista en el artículo 4, apartado 3, del Reglamento nº 4064/89, la demandante comunicó a la Comisión, mediante escritos de 27, 29 y 30 de noviembre de 2001 y de 6, 20, 21 y 28 de diciembre de 2001, sus observaciones relativas a las consecuencias de la operación de concentración de que se trata sobre la situación de la competencia en los mercados afectados, así como sobre su propia situación. Por lo demás, la Comisión oyó a la demandante con ocasión de una reunión celebrada el 5 de diciembre de 2001 y de una conferencia telefónica que tuvo lugar el 4 de enero de 2002 con los agentes encargados de examinar el proyecto de concentración.
- 93 Por otro lado, en dichas ocasiones BaByliss alegó fundamentalmente las mismas críticas que ha formulado en su recurso ante el Tribunal de Primera Instancia. Dichas observaciones se referían, principalmente, a la apreciación de los efectos de la concentración sobre los diferentes mercados geográficos y de productos afectados y, en particular, sobre la situación de BaByliss, así como a la apreciación de la eficacia de los compromisos propuestos por SEB para paliar los problemas de competencia planteados por la adquisición de Moulinex.
- 94 Por último, debe observarse que los correos dirigidos por la demandante a la Comisión no obedecen tan sólo a una iniciativa unilateral y no solicitada por su parte, sino que la Comisión le instó, en particular, a presentar sus observaciones sobre los compromisos propuestos por las partes de la concentración.
- 95 De ello se desprende que la demandante participó activamente en el procedimiento. Si bien es cierto, tal como con razón subraya la Comisión, que ciertamente la mera participación en el procedimiento no basta, por sí sola, para demostrar que la demandante está individualmente afectada por la Decisión, en particular en el ámbito de las concentraciones, cuyo examen minucioso exige un contacto regular con un gran número de empresas, no lo es menos que la participación activa en el procedimiento administrativo constituye un elemento normalmente tenido en cuenta por la jurisprudencia en materia de competencia, incluido en el ámbito más específico del control de las concentraciones, para determinar, conjuntamente con otras circunstancias específicas, la admisibilidad

de los recursos (véanse, en particular, las sentencias del Tribunal de Justicia de 28 de enero de 1986, Cofaz y otros/Comisión, 169/84, Rec. p. 391, apartados 24 y 25; de 31 de marzo de 1998, Francia/Comisión, denominada «Kali & Salz», asuntos acumulados C-68/94 y C-30/95, Rec. p. I-1375, apartado 54, y de 19 de mayo de 1994, Air France/Comisión, antes citada, apartado 44).

- 96 Por lo que respecta, en segundo lugar, a la condición de competidor de la demandante, procede recordar, en primer lugar, que BaByliss afirmó, sin ser contradicha por la Comisión ni por SEB, que era uno de los principales operadores activos en los mercados de productos de pequeños electrodomésticos denominados «de belleza» o de cuidados personales (secadores de pelo, tenazas y cepillos calientes, maquinillas cortapelo, aparatos de depilación femenina y de cuidados corporales, etc.).
- 97 Según el considerando 16 de la Decisión impugnada, el sector económico afectado por la operación de concentración es el de la venta de pequeños electrodomésticos, que se subdivide en trece categorías de productos, a saber, las once categorías de productos de la gama cocina, las planchas eléctricas y de vapor, y la categoría constituida por los aparatos de cuidados personales. De ello se desprende que el mercado de aparatos de cuidados personales se ve afectado, tal como por lo demás se indica en el considerando 16 de la Decisión impugnada, por la operación de concentración de que se trata. Ahora bien, ni la Comisión ni SEB han discutido que la demandante es uno de los principales competidores/operadores en dicho mercado de los productos denominados «de belleza» o de cuidados personales.
- 98 Por otro lado, procede señalar que los compromisos se refieren asimismo a la totalidad de las trece categorías de pequeños electrodomésticos, incluidos por tanto los aparatos denominados «de belleza» o de cuidados personales.
- 99 Por lo demás, si bien la demandante no se encontraba, ni en la fecha de adopción de la Decisión impugnada ni en el día en el que interpuso su recurso, directamente presente en ninguno de los otros doce mercados afectados por la concentración, ha sostenido que es un competidor al menos potencial, en la medida en que

actualmente está penetrando en el mercado europeo de pequeños electrodomésticos de cocina.

100 La Comisión y SEB no cuestionaron la admisibilidad de un recurso interpuesto por un competidor potencial cuando, como en el presente caso, se trata de mercados oligopolísticos caracterizados, en particular, por importantes barreras a la entrada derivadas del alto grado de fidelidad a la marca y por la dificultad de acceso a las redes de distribución minorista (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 27 de noviembre de 1997, *Kaysersberg/Comisión*, T-290/94, Rec. p. II-2137).

101 En cambio, la Comisión y SEB subrayaron que la alegación según la cual la demandante es un competidor potencial no había sido demostrada ni iba acompañada de elementos de prueba. No obstante, en sus respuestas a las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia, así como en sus observaciones sobre la excepción de inadmisibilidad, la demandante alega, a este respecto, que, aprovechando su experiencia en el mercado americano, desde principios del año 2001 ha emprendido la aplicación de su estrategia de entrada en el mercado europeo de pequeños electrodomésticos de cocina con la marca Cuisinart, y más concretamente en los segmentos de minihornos, tostadores, cafeteras expresso, batidoras y robots de cocina, tal como, según afirma, atestiguan los siguientes hechos: el primer estudio del mercado europeo de pequeños electrodomésticos de cocina (febrero de 2001), el estudio técnico sobre la adaptación del voltaje de los productos Cuisinart (febrero-agosto de 2001), el contrato trienal de colaboración con Paul Bocuse (octubre de 2001) y las ferias profesionales a las que acudió con Paul Bocuse en Orlando y en Chicago, en las que se presentaron los productos Cuisinart (septiembre de 2001 y mayo de 2002), la elaboración de la estrategia y del presupuesto 2002 para el lanzamiento de Cuisinart en Europa (noviembre de 2001), la negociación con los principales clientes franceses sobre la referenciación de la marca Cuisinart (de diciembre de 2001 a mayo de 2002), el lanzamiento oficial en la prensa francesa (previsto para marzo de 2002, aunque finalmente aplazado) y, por último, el 16 de mayo de 2002, la «fecha oficial de lanzamiento de Cuisinart en Francia en Paul Bocuse, en Lyon, en presencia de una cincuentena de invitados». BaByliss asegura que, a medio plazo, tiene previsto penetrar en los segmentos de cafeteras eléctricas y de cafeteras expresso, así como de freidoras.

102 El hecho, subrayado por la Comisión y por SEB, de que la entrada efectiva de la demandante en los mercados afectados por la concentración haya sido aplazada

en varias ocasiones con respecto a los anuncios efectuados por BaByliss no puede constituir un motivo suficiente para concluir que BaByliss no puede ser considerada como un competidor potencial. En efecto, el mero hecho de que la entrada en el mercado lleve más tiempo del previsto no significa que dicha entrada no vaya a producirse, máxime, tal como reconoce la Comisión en el considerando 24 de la Decisión impugnada, cuando «los costes y el tiempo necesarios para la entrada en un nuevo mercado de productos pueden ser considerables, habida cuenta de las características del mercado», y «para entrar en un nuevo mercado de productos, un competidor debe asegurarse, con independencia de que esté presente o no en otros mercados adyacentes o en el mercado de productos de que se trate en otra zona geográfica, de que contará con suficientes canales de distribución y, por tanto, de que tendrá un volumen de ventas suficiente [y, para] ello, deberá conseguir que los clientes revendedores lo referencien y, por ende, dar a conocer su marca entre los consumidores finales, lo que lleva un cierto tiempo y genera gastos importantes de marketing y de publicidad».

- 103 De ello se desprende, asimismo, que antes incluso de que los productos de BaByliss se pusieran efectivamente a la venta en los mercados, esta última entabló una relación de competencia directa con SEB-Moulinex con el fin de conseguir que los principales clientes distribuidores referenciaran sus productos. A este respecto, la demandante precisó que estaba previsto realizar pruebas de demostración en «determinados establecimientos» seleccionados en centros comerciales de Auchan y Monoprix a partir de octubre de 2002. BaByliss se presenta por tanto como un competidor actual de las partes de la operación de concentración para la totalidad de los mercados de pequeños electrodomésticos de cocina en los que se dispone a penetrar a corto plazo con la marca Cuisinart. Igualmente, la demandante señaló, sin ser contradicha, que los productos de cuidados personales y los de pequeños electrodomésticos de cocina forman parte de la misma sección en los establecimientos de todos los clientes, que son los propios compradores los que referencian los productos y que las respectivas políticas de compra están relacionadas entre sí, lo que explica que los respectivos volúmenes de ventas de estas categorías se integren en objetivos comunes de rappels sobre ventas.

- 104 Si bien es cierto, como subraya la Comisión, que el plan de negocio de la demandante, fechado en noviembre de 2001, aparentemente tan sólo prevé entrar, al menos a corto plazo, en el mercado francés, al que precisamente no se

refiere la Decisión impugnada, procede observar que la demandante explicó que la estrategia del grupo BaByliss consistía en lanzar la marca Cuisinart en el mercado francés en primer lugar con el fin de adquirir experiencia en la comercialización de los productos y concentrar las inversiones importantes en aquellos sectores en los que el conjunto de la organización del grupo es más sólida, y que esperaba poder apoyarse en el éxito de la penetración en dicho mercado francés para, posteriormente, expandirse también en otros Estados miembros.

105 Por lo demás, procede recordar que BaByliss es propiedad al 100 % de Conair, sociedad norteamericana, que opera en todos los segmentos de pequeños electrodomésticos (cocina, belleza y limpieza) en Estados Unidos y en el mundo, principalmente con las marcas BaByliss, Conair y Revlon.

106 Aun cuando no se sitúe en un mercado afectado en el sentido del Reglamento nº 4064/89, la posición de BaByliss en el mercado de aparatos de cuidados personales, así como la actividad y la experiencia de su sociedad matriz Conair, le confieren una base suficiente como para justificar el calificativo de competidor «potencial» y facilitar su entrada en el mercado de pequeños electrodomésticos de cocina.

107 Por último, por lo que respecta al argumento de la Comisión relativo al objeto social de la sociedad BaByliss, basta señalar que ésta no limita sus actividades únicamente al sector de la peluquería y la belleza, tal como lo atestigua la utilización de la locución adverbial «en particular» en la definición de su objeto social.

108 En tercero lugar, procede señalar que, desde la perspectiva de su proyecto de penetración en el mercado europeo de pequeños electrodomésticos, BaByliss se presentó en varias ocasiones como candidata a la adquisición de Moulinex o, al menos, de algunos de sus activos.

- 109 Así, el 25 de septiembre de 2001 la demandante presentó una primera oferta de adquisición parcial relativa a la totalidad de los activos de Krups (derechos de la propiedad intelectual, material y maquinaria, planta de fabricación en México, existencias y redes de distribución) por un precio de 100 millones de euros.
- 110 SEB sostiene que esta oferta no puede ser suficiente para individualizar a la demandante, en la medida en que era inadmisibile y que ni siquiera fue tenida en cuenta por el tribunal de commerce de Nanterre.
- 111 A este respecto, la demandante alegó que no se le había ofrecido la posibilidad de formular una oferta global por la totalidad de los activos y del personal de Moulinex, al no haber podido acceder a ninguna información financiera sobre dicha sociedad a pesar de sus solicitudes escritas en ese sentido. Según afirma, tan sólo la sociedad SEB pudo llevar a cabo una auditoría completa de las fábricas de Moulinex y dirigir de este modo a los administradores judiciales una oferta de adquisición de Moulinex más global.
- 112 También De'Longhi denunció, en un escrito dirigido a la Comisión el 3 de diciembre de 2001, la falta de transparencia que a su juicio caracterizó al procedimiento de cesión de Moulinex, señalando lo siguiente:

«SEB elaboró su oferta como una adquisición parcial, limitada a determinadas plantas de producción de Moulinex y a las actividades correspondientes, pero posteriormente consiguió hacerse también con los moldes y otras maquinarias de producción que formaban parte de actividades no transferidas [...] sin que por lo demás esto entrañara una modificación del precio propuesto. Asimismo, en la práctica SEB consiguió poder utilizar la marca Moulinex para todos sus productos sin ofrecer nada a cambio, pese al valor que tiene dicha marca, líder en Europa en el sector de que se trata [...] Ello explica perfectamente, en este contexto, la incertidumbre que rodeaba a las modalidades de la cesión cuando se presentaron las manifestaciones de interés. Esta situación tuvo como resultado

que la mayor parte de los competidores de SEB no presentaran ninguna oferta, al igual que las razones por las cuales las condiciones y las modalidades de la operación no se han hecho públicas o sólo se han hecho públicas muy recientemente, una vez que el contrato ya había sido adjudicado.»

- 113 SEB negó estas alegaciones. A este respecto, recordó que, desde el momento en que no se trataba de un procedimiento de liquidación judicial, sólo podían presentarse ofertas que tuvieran por objeto la recuperación de la empresa, y que dentro de los plazos del procedimiento concursal sólo se presentaron a los administradores judiciales tres ofertas de adquisición total o parcial de los activos de Moulinex, las presentadas por Euroland, por la sociedad Participation industrielle y por el grupo SEB. El tribunal de commerce de Nanterre consideró inadmisibles las dos primeras ofertas, mientras que las otras manifestaciones de interés recibidas por los administradores judiciales únicamente se referían, básicamente, a la marca Krups. Estas diferentes manifestaciones de interés, especialmente la procedente de BaByliss, que no se refería a las acciones de Krups, sino únicamente a algunos de sus activos, eran, según SEB, sumamente restrictivas y no formaban parte de un plan de recuperación de la empresa, puesto que no suponían la adquisición de las plantas industriales de Moulinex ni de ningún empleo, por lo que eran inadmisibles. Según SEB, es en estas circunstancias en las que el tribunal de commerce de Nanterre decidió que la oferta «presentada por el grupo SEB [era] en realidad, por tanto, la única que subsiste». SEB subraya que, en el marco del recurso de apelación interpuesto contra dicha sentencia, la cour d'appel de Versailles desestimó todos los motivos formulados en contra del procedimiento seguido por los administradores judiciales, pese a que concretamente BaByliss, que intervino voluntariamente en dicho procedimiento, había alegado que «la rapidez y la precipitación de la adquisición no [habían] permitido a las sociedades interesadas, y concretamente a la sociedad Euroland y a la SA BaByliss, tomar conocimiento del expediente y elaborar, en unas condiciones normales y con plazos suficientes, un plan de viabilidad para la primera y un plan de cesión para la segunda».

- 114 Procede recordar, a este respecto, que las calificaciones nacionales carecen de valor a la hora de determinar la naturaleza de una actividad en relación con una disposición de Derecho comunitario (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 12 de diciembre de 2000, Aéroports de Paris/Comisión, T-128/98, Rec. p. II-3929, apartado 128). Por otra parte, el hecho de que la oferta de BaByliss

fuera declarada inadmisibile con arreglo al Derecho francés, por no inscribirse en el marco de un plan de recuperación mediante una cesión, no impide que, mediante dicha oferta, la demandante manifestara, a partir del 25 de septiembre de 2001, su interés en la adquisición de al menos una parte de Moulinex.

115 Posteriormente, la demandante continuó manifestando su interés por la sociedad Moulinex, formulando tres ofertas adicionales de adquisición parcial o total de la misma, a saber:

- la oferta de adquisición global de Moulinex, fechada el 29 de noviembre de 2001, oferta que incluía una adquisición de la totalidad del personal en Francia, es decir, aproximadamente 5.500 personas, y de los activos de Moulinex, incluidas las existencias, por un valor simbólico de un euro; esta oferta fue comunicada a la Comisión en el marco de su examen de la operación de concentración de que se trata, así como a la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (Dirección General de la Competencia, del Consumo y de la Represión de los Fraudes; en lo sucesivo, «DGCCRF») y al representante del ministre de l'Économie en Francia;
- la oferta de adquisición parcial de Moulinex, con fecha de 28 de diciembre de 2001: esta nueva oferta tenía por objeto la adquisición de la totalidad de las actividades de Krups en el mundo, de su maquinaria industrial y del personal asignado a la misma, por una cantidad que se determinaría en función del perímetro de los activos transferidos; esta oferta fue comunicada a la Comisión en el marco de su examen de la operación de concentración de que se trata y transmitida a las autoridades francesas;
- la oferta de adquisición de algunos de los activos de Moulinex, con fecha de 15 de febrero de 2002: BaByliss dirigió una nueva oferta de adquisición de Moulinex a los administradores judiciales de ésta, que incluía los activos de Moulinex no adquiridos por SEB y se refería a las plantas de d'Alençon, de Bayeux y de Falaise y a todos los insumos destinados a la producción de hornos microondas; el precio de adquisición propuesto por BaByliss ascendía a 150.000 euros.

- 116 Estas diferentes ofertas, aun cuando no respetaran las condiciones establecidas o fueran dirigidas a autoridades no competentes para resolver sobre las mismas o formuladas con posterioridad a la concentración, e incluso, en el caso de la de 15 de febrero de 2002, después de adoptada la Decisión impugnada, atestiguan, sin embargo, el interés sostenido y continuo de la demandante, desde el 25 de septiembre de 2001, en la adquisición de Moulinex o de algunos de los activos de ésta.
- 117 Del conjunto de las consideraciones anteriores se desprende que la demandante está directa e individualmente afectada por la concentración entre SEB y Moulinex y que debe acordarse la admisión de su recurso destinado a obtener la anulación de la Decisión impugnada.

Sobre el fondo

- 118 La demandante formula cuatro motivos en apoyo de su recurso de anulación. El primer motivo se basa en la existencia de vicios sustanciales de forma en la medida en que la Comisión aceptó la presentación tardía de compromisos por parte de SEB. Mediante el segundo motivo, la demandante sostiene que la Comisión cometió un error de Derecho al autorizar la concentración al término de la fase I y sin iniciar la fase II. Mediante su tercer motivo, la demandante sostiene que la Decisión adolece de un error manifiesto de apreciación en la medida en que los compromisos son insuficientes para paliar los problemas de competencia planteados. Mediante el cuarto motivo, la demandante sostiene que la Comisión cometió un error de Derecho al no examinar si el carácter irrisorio del precio pagado por SEB por la adquisición de Moulinex y la ayuda financiera aportada por el Estado francés podían reforzar la posición de SEB.

I. Sobre el primer motivo, basado en la existencia de vicios sustanciales de forma en la medida en que la Comisión aceptó la presentación tardía de compromisos por parte de SEB

Alegaciones de las partes

119 La demandante sostiene que la Decisión impugnada adolece de un vicio de forma en la medida en que autorizó la operación controvertida con base en compromisos presentados por SEB con posterioridad a la expiración del plazo reglamentario de tres semanas a partir de la fecha de recepción de la notificación.

120 La demandante recuerda que, a tenor del artículo 18, apartado 1, del Reglamento nº 447/98, «los compromisos propuestos a la Comisión [en el curso de la fase I] deberán presentarse a la Comisión en el plazo máximo de tres semanas a partir de la fecha de recepción de la notificación». Asimismo, cita el punto 37 de su Comunicación sobre las soluciones aceptables:

«Dado que las soluciones de la fase I tienen por objeto ofrecer una respuesta directa a un problema de competencia claramente determinable, sólo podrán aceptarse modificaciones limitadas a los compromisos propuestos. Dichas modificaciones, presentadas en respuesta inmediata al resultado de las consultas, incluirán clarificaciones, detalles u otras mejoras que garanticen que los compromisos sean viables y eficaces.»

121 La demandante alega que, en el presente caso, la Comisión infringió el artículo 18 del Reglamento nº 447/98 y el punto 37 de la Comunicación sobre las soluciones aceptables, al aceptar nuevos compromisos por parte de SEB más de diez días después de haber expirado el plazo reglamentario de tres semanas.

- 122 En efecto, el 5 de diciembre de 2001, fecha límite para la presentación de los compromisos, SEB propuso a la Comisión un compromiso consistente en una simple suspensión de las ventas de determinadas gamas de productos con la marca Moulinex durante un período de dos años y en el conjunto del EEE (considerando 135 de la Decisión impugnada). La propia Comisión consideró que un compromiso de esta naturaleza no permitía resolver los problemas de competencia planteados por la operación. A este respecto, la demandante considera sintomático que, por lo demás, la Comisión ni siquiera considerara necesario realizar un estudio de mercado para apreciar su eficacia.
- 123 La demandante señala que sólo el 18 de diciembre de 2001, es decir, cinco semanas después de la notificación de la operación de que se trata, SEB presentó nuevos compromisos, consistentes en la concesión a un tercero de una licencia exclusiva sobre la marca Moulinex relativa a la venta de todas las gamas de productos afectados por la operación durante un período de tres años. Añade que esta segunda propuesta de compromisos fue objeto, a su vez, de una tercera propuesta que introdujo modificaciones sustanciales poco antes de la adopción de la Decisión impugnada, hasta llegar a la solución finalmente aceptada por la Comisión (considerandos 129 a 134 de la Decisión impugnada).
- 124 Según la demandante, la segunda y la tercera propuestas de compromisos presentadas por SEB diferían por tanto sustancialmente, tanto por su naturaleza como por su alcance y su duración, de la propuesta inicialmente presentada por SEB. Por consiguiente, no podía en modo alguno considerarse que eran simples mejoras de los compromisos iniciales en el sentido de la Comunicación de la Comisión, sino que constituían compromisos nuevos. Por tanto, la Comisión hubiera debido decidir, en esa fase del procedimiento, iniciar la fase II.
- 125 A título comparativo, la demandante subraya que, en el asunto que dio lugar a la Decisión de la Comisión, de 14 de marzo de 2000, por la que una concentración se declara incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE (asunto COMP/M.1672 — Volvo/Scania) (DO 2001, L 143, p. 74), en los considerandos 359 y 362, Volvo había presentado una primera

propuesta de compromisos dentro del plazo establecido al efecto (en aquel caso, en la fase II), y posteriormente había formulado una nueva propuesta de compromisos quince días después. La Comisión se negó a tomar en consideración estos segundos compromisos, alegando que «la nueva propuesta no contiene ningún elemento que Volvo no hubiera podido incluir en un compromiso presentado dentro del plazo de tres meses».

- 126 La Comisión sostiene que la afirmación según la cual incurrió «en vicios sustanciales de forma al aceptar la presentación tardía de compromisos por parte de SEB» carece de todo fundamento.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 127 Procede recordar que, durante la fase I, las partes de la concentración propusieron compromisos a la Comisión en tres ocasiones diferentes, a saber, el 5 de diciembre de 2001, el 18 de diciembre de 2001 y en una fecha posterior no especificada con anterioridad a la adopción de la Decisión impugnada el 8 de enero de 2002.

- 128 En sustancia, el contenido de cada uno de dichos compromisos era el siguiente:

— en su versión inicial de 5 de diciembre de 2001 (en lo sucesivo, «versión inicial de los compromisos»), los compromisos preveían la retirada en todo el EEE y durante un período de dos años de cinco de las categorías de productos de que se trata de la marca Moulinex;

- en su versión modificada de 18 de diciembre de 2001 (en lo sucesivo, «versión modificada de los compromisos»), los compromisos preveían una licencia exclusiva de la marca Moulinex con una duración de tres años, acompañada de un compromiso de no entrada con la marca Moulinex durante un año adicional tras la expiración de la licencia, para el conjunto de las categorías de productos en Bélgica, en Grecia, en los Países Bajos y en Portugal, y para la categoría de las freidoras en Alemania, en Austria, en Dinamarca, en Noruega y en Suecia, así como la imposición a los licenciarios de una obligación de suministro en el caso de cuatro de las categorías de productos de que se trata;

- por último, en su versión final aceptada mediante la Decisión impugnada (en lo sucesivo, «versión final de los compromisos»), los compromisos preveían una licencia exclusiva de la marca Moulinex con una duración de cinco años, acompañada de un compromiso de no entrada con la marca Moulinex durante tres años adicionales tras la expiración de la licencia, para el conjunto de las categorías de productos de pequeños electrodomésticos en Austria, en Alemania, en Bélgica, en Dinamarca, en Grecia, en Noruega, en los Países Bajos, en Portugal y en Suecia, así como la imposición al licenciario en Alemania de una obligación de aprovisionamiento con una duración de dos años en relación con una de las categorías de productos de que se trata.

129 Procede señalar que, a tenor del artículo 18, apartado 1, del Reglamento n° 447/98:

«Los compromisos propuestos a la Comisión por las empresas interesadas con arreglo al apartado 2 del artículo 6 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 y destinadas [léase destinados] por las partes a servir de fundamento de una decisión en virtud de la letra b) del apartado 1 del artículo 6 de dicho Reglamento deberán presentarse a la Comisión en el plazo máximo de tres semanas a partir de la fecha de recepción de la notificación.»

- 130 En el presente caso, puesto que la notificación de la concentración se efectuó el 13 de noviembre de 2001, el plazo para proponer compromisos a la Comisión durante la fase I expiraba, en aplicación del método de cálculo de los plazos definido en los artículos 6 a 9 y 18, apartado 3, del Reglamento n° 447/98, el 5 de diciembre de 2001. De ello se desprende que la versión inicial de los compromisos fue presentada ante la Comisión dentro de los plazos impuestos por el artículo 18, apartado 1, del Reglamento n° 447/98.
- 131 No obstante, consta que la versión inicial de los compromisos no es la versión finalmente aceptada por la Comisión mediante la Decisión impugnada. En efecto, a tenor del considerando 135 de la Decisión impugnada, la versión inicial de los compromisos no permitía a la Comisión disipar totalmente las serias dudas sobre la compatibilidad de la concentración con el mercado común, ya que no permitía sustituir a Moulinex por otro operador y no afectaba a la totalidad de los mercados en los que la concentración podía plantear serias dudas.
- 132 Ahora bien, consta que tanto la versión modificada de los compromisos como la versión final de éstos fueron presentadas por las partes de la concentración fuera del plazo de tres semanas previsto en el artículo 18, apartado 1, del Reglamento n° 447/98. En estas circunstancias, procede examinar si la Comisión estaba facultada para aceptar dichos compromisos sin infringir esta última disposición.
- 133 Para realizar dicho examen, hay que tener en cuenta, en primer lugar, el tenor de las disposiciones aplicables de los Reglamentos n°s 4064/89 y 447/98.
- 134 Procede señalar que, a tenor del artículo 18, apartado 1, del Reglamento n° 447/98, las partes de la concentración deben comunicar a la Comisión en un plazo de tres semanas los compromisos destinados «a servir de fundamento» de una decisión adoptada al término de la fase I.

- 135 Igualmente, en el artículo 10, apartado 1, párrafo segundo, del Reglamento n° 4064/89 se dispone que la fase I puede ser ampliada a seis semanas si, tras la notificación de una operación de concentración, las empresas afectadas presentan compromisos según lo dispuesto en el artículo 6, apartado 2, de ese mismo Reglamento «con la intención, para las partes, de que se tomen en consideración» en una decisión adoptada al término de la fase I.
- 136 Del tenor de dichas disposiciones se desprende que el plazo de tres semanas establecido mediante el artículo 18, apartado 1, del Reglamento n° 447/98 está concebido como un plazo imperativo para las partes de la concentración, en el sentido de que, si estas últimas presentan compromisos fuera de dicho plazo, la Comisión no está obligada a tomarlos en consideración en la fase I. En cambio, del tenor de las disposiciones antes citadas no se desprende que la Comisión tenga prohibido tomar en consideración dichos compromisos extemporáneos.
- 137 Con el fin de determinar si el artículo 18, apartado 1, del Reglamento n° 447/98 debe interpretarse en dicho sentido, procede, sin embargo, examinar el tenor de dicha disposición a la luz de los objetivos que persigue.
- 138 A este respecto, procede señalar que dicha disposición fue introducida mediante el Reglamento n° 447/98, que derogó el Reglamento (CE) n° 3384/94 de la Comisión, de 21 de diciembre de 1994, relativo a las notificaciones, plazos y audiencias contemplados en el Reglamento n° 4064/89 (DO L 377, p. 1), tras la adopción del Reglamento n° 1310/97. Este último Reglamento introdujo en el Reglamento n° 4064/89 un marco normativo para la oferta de compromisos durante la fase I. En el decimosexto considerando del Reglamento n° 447/98, la Comisión indica que los plazos para la presentación de los compromisos previstos en dicho Reglamento son necesarios «a fin de que la Comisión pueda evaluar adecuadamente los compromisos destinados a hacer que la operación de concentración sea compatible con el mercado común y consultar debidamente a las otras partes interesadas, los terceros y las autoridades de los Estados miembros».

- 139 Así, de dicho considerando se desprende que, mediante la introducción del plazo previsto en el artículo 18, apartado 1, del Reglamento n° 447/98, la Comisión pretendía asegurarse de que dispondría del tiempo necesario para evaluar los compromisos propuestos y consultar con terceros. Ahora bien, aunque para alcanzar dicho objetivo se requiere necesariamente que el plazo establecido mediante dicha disposición sea imperativo para las partes de la concentración, con el fin de que éstas no puedan presentar compromisos, antes de la conclusión de la fase I, en un plazo que no permita a la Comisión disponer del tiempo necesario para evaluarlos y consultar a los terceros, en modo alguno exige, en cambio, que dicho plazo también sea imperativo para la Comisión, puesto que ésta puede perfectamente considerar, habida cuenta de las circunstancias de cada caso concreto, que un plazo más corto es suficiente para proceder a dichas evaluaciones y consultas.
- 140 De ello se desprende que el artículo 18, apartado 1, del Reglamento n° 447/98 debe entenderse en el sentido de que, si bien las partes de una concentración no pueden obligar a la Comisión a tomar en consideración los compromisos y sus modificaciones presentados una vez transcurrido el plazo de tres semanas, la Comisión, en cambio, debe poder autorizar la concentración basándose en dichos compromisos si considera que dispone del tiempo necesario para examinarlos, aun cuando se hayan introducido modificaciones en los mismos después de transcurrido el plazo de tres semanas.
- 141 En consecuencia, de lo anterior se desprende que la Comisión estaba facultada para aceptar la versión modificada de los compromisos y su versión final fuera del plazo de tres semanas establecido mediante el artículo 18, apartado 1, del Reglamento n° 447/98, pues dicho plazo no era imperativo para ella.
- 142 En todo caso, procede señalar que, en contra de lo alegado por la demandante, al aceptar dichos compromisos la Comisión se atuvo a los principios en esta materia que expuso en la Comunicación sobre las soluciones aceptables.

143 Con carácter preliminar, procede subrayar, a este respecto, que, en contra de lo que sostiene la Comisión en su escrito de contestación, no es cierto que dicha Comunicación no establezca ninguna obligación legal imperativa. En efecto, la Comisión está vinculada por las comunicaciones que adopta en materia de control de las concentraciones en la medida en que no se aparten de las normas del Tratado y del Reglamento nº 4064/89 (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 13 de junio de 2002, Países Bajos/Comisión, C-382/99, Rec. p. I-5163, apartado 24, y de 26 de septiembre de 2002, España/Comisión, C-351/98, Rec. p. I-8031, apartado 53). Por lo demás, la Comisión no puede apartarse de las normas que se ha impuesto ella misma (véase, en particular, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 17 de diciembre de 1991, Hercules Chemicals/Comisión, T-7/89, Rec. p. II-1711, apartado 53).

144 Ahora bien, a tenor de la Comunicación sobre las soluciones aceptables, la Comisión señaló lo siguiente:

«37. Cuando la evaluación por la Comisión indique que los compromisos presentados no son suficientes para eliminar las dudas sobre competencia suscitadas por la concentración, se informará en consecuencia a las partes. Dado que las soluciones de la fase I tienen por objeto ofrecer una respuesta directa a un problema de competencia claramente determinable, sólo podrán aceptarse modificaciones limitadas a los compromisos propuestos. Dichas modificaciones, presentadas en respuesta inmediata al resultado de las consultas, incluirán clarificaciones, detalles u otras mejoras que garanticen que los compromisos sean viables y eficaces.»

145 En el presente caso, por lo que respecta a los cambios introducidos en la versión modificada mediante la versión final de los compromisos es evidente, y esto es algo que no discute la demandante, que constituyen modificaciones limitadas en el sentido del punto 37 de la Comunicación sobre las soluciones aceptables. En efecto, en relación con la versión anterior la versión final de los compromisos se limita a prolongar la duración de la licencia exclusiva y de la obligación de no entrada posterior, a ampliar a cinco Estados miembros más el principio aplicado para los cuatro primeros, según el cual la licencia se refiere a la totalidad de los

productos del sector de pequeños electrodomésticos, y, por último, a reducir el alcance de la obligación de aprovisionamiento. Puesto que dichas modificaciones se refieren únicamente al ámbito de aplicación en el tiempo, en términos de productos y en términos geográficos, de obligaciones ya contenidas en la versión modificada de los compromisos, pueden considerarse como modificaciones limitadas tendentes a mejorar o a perfeccionar la versión modificada de los compromisos en el sentido del artículo 37 de la Comunicación sobre las soluciones aceptables.

- 146 Por lo que respecta a los cambios introducidos en la versión inicial de los compromisos mediante la versión modificada, que consistieron en transformar una obligación de retirada de la marca Moulinex en una obligación de concesión de una licencia exclusiva sobre dicha marca, procede señalar que, al igual que la retirada de la marca, la concesión de una licencia exclusiva priva al titular de la marca Moulinex, en este caso SEB, del derecho a utilizar dicha marca en los territorios de que se trate. En esa medida, el hecho de que la concesión de una licencia exclusiva permita a un tercero, además, utilizar la marca puede considerarse como una «mejora» con respecto a la simple retirada.
- 147 Por lo demás, en el presente caso los compromisos establecen, en el punto 1, letra c), que SEB se compromete a no utilizar la marca Moulinex durante un período de tres años tras la expiración de los contratos de licencia. Asimismo, en el punto 1, letra a), párrafo segundo, se permite a los licenciarios dejar de utilizar la marca Moulinex en cualquier momento durante el período de vigencia de la licencia con el fin de migrar definitivamente hacia su marca propia. En aplicación de estas dos disposiciones, la marca Moulinex se retirará del mercado durante un período mínimo de tres años y, al menos en teoría, como máximo de ocho años. De ello se desprende que, en contra de lo que sostiene la demandante, la versión final de los compromisos no se limita a sustituir la retirada de la marca Moulinex prevista en la versión inicial por la concesión de licencias sobre dicha marca, sino que refuerza esta no utilización de la marca Moulinex por parte de SEB, al obligar a ésta a otorgar una licencia. También por esta razón, la versión final de los compromisos se configura como una «mejora» con respecto a la versión inicial de los mismos.
- 148 Además, aun cuando los terceros no fueron expresamente consultados sobre la versión inicial de los compromisos, dicha mejora puede considerarse una

«respuesta inmediata al resultado de las consultas» con terceros con el fin de que los compromisos fueran «viables y eficaces». En efecto, en respuesta a la pregunta 25 del cuestionario dirigido a los competidores la propia demandante subrayó que una posición sostenible en cada uno de los mercados nacionales de que se trata presupone la concurrencia de dos elementos muy importantes: la fidelidad de los consumidores a la marca y el acceso a las diferentes redes de distribución. Habida cuenta de estos elementos de respuesta, la Comisión podía deducir lógicamente de la consulta a terceros que la concesión de una licencia exclusiva de la marca Moulinex constituía una respuesta inmediata a los problemas identificados por éstos, ya que, a diferencia de la simple retirada de la marca, dicha licencia permite sustituir Moulinex por un operador que disponga de una marca notoria y tenga acceso a los canales de distribución.

149 Por lo demás, de los autos que obran en este Tribunal de Primera Instancia se desprende que, en una nota fechada el 17 de diciembre de 2001 «sobre los eventuales compromisos de SEB», De'Longhi señaló de manera expresa a la Comisión que «como alternativa a la cesión, podría exigirse a SEB el compromiso de conceder licencias a terceros adquirentes sobre la marca Moulinex en todos los mercados nacionales en los que la operación tiene efectos contrarios a la competencia particularmente importantes». Por más que, tal como alegó en la vista, De'Longhi matizara esta definición de postura en su respuesta al cuestionario sobre los compromisos fechada el 3 de enero de 2002, lo cierto es que constituye un indicio que puede confirmar que la Comisión podía considerar razonablemente y en todo caso sin incurrir en un error manifiesto que un compromiso de concesión de una licencia constituía una respuesta inmediata a las consultas con terceros, ya que la propia De'Longhi propugnó dicha opción antes de que fuera propuesta por SEB.

150 Por todos estos motivos, la versión modificada de los compromisos y su versión final pueden considerarse modificaciones limitadas que, de acuerdo con el tenor del punto 37 de la Comunicación sobre las soluciones aceptables, pueden ser aceptadas por la Comisión fuera del plazo establecido en el artículo 18, apartado 1, del Reglamento n° 447/98.

151 En consecuencia, debe desestimarse el primer motivo en su totalidad.

II. Sobre el segundo motivo, basado en que la Comisión cometió un error de Derecho al aprobar la operación de concentración sin iniciar la fase II

Alegaciones de las partes

152 La demandante sostiene que la Comisión cometió un error de Derecho al no iniciar la fase II, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento n° 4064/89, pese a que, al término de la fase I, no se cumplían los requisitos para conceder una autorización, puesto que los compromisos presentados por SEB no permitían disipar totalmente las serias dudas sobre la compatibilidad de la operación de concentración con el mercado común.

153 La demandante recuerda que la Comunicación sobre las soluciones aceptables establece que «los compromisos [que le son] presentados en la fase I deben bastar para disipar totalmente “las serias dudas”» sobre la compatibilidad de la operación con el mercado común. Más concretamente, los compromisos contraídos durante la fase I sólo pueden dar lugar a una autorización sin iniciar la fase II cuando:

— los problemas de competencia suscitados por la operación puedan ser identificados con facilidad;

— dichos compromisos basten para excluir totalmente las serias dudas y estén concebidos, por tanto, de forma que ofrezcan una respuesta directa a los problemas de competencia identificados;

— dichos compromisos constituyan una «respuesta inmediata» a los resultados de las consultas llevadas a cabo por la Comisión con los operadores presentes en el mercado y con las partes.

154 Así, la Comisión concluía del siguiente modo su Comunicación sobre las soluciones aceptables:

«En la fase I únicamente pueden aceptarse compromisos en determinados tipos de situaciones. El problema de competencia debe ser tan claro y las soluciones tan inequívocas que no sea necesario entrar en una investigación detallada.»

155 La demandante señala asimismo que, en el asunto Volvo/Scania, antes citado, la Comisión desestimó una propuesta de compromisos presentada por las partes de la concentración tras haber declarado lo siguiente:

«No es posible concluir que la nueva propuesta elimine de manera evidente e indiscutible todos los problemas de competencia señalados. Habida cuenta de la complejidad de las nuevas propuestas, hubiera sido imposible para la Comisión evaluarlas eficazmente en el escaso tiempo que le quedaba antes de la expiración del plazo establecido en el artículo 10, apartado 3, del Reglamento sobre las concentraciones. Hubiera sido necesaria una investigación complementaria, y también hubiera debido recabar las opiniones de los terceros interesados, de conformidad con las disposiciones aplicables en la materia del Reglamento sobre las concentraciones.»

156 Con base en estos elementos, la demandante considera que, al término de la fase I, la Comisión no podía aprobar la operación de concentración sin incurrir en un

error de Derecho. En efecto, en opinión de la demandante la Comisión no podía considerar ya al término de dicha fase, con un grado de certeza suficiente, que los compromisos contraídos permitían disipar todas las dudas sobre la compatibilidad de la operación con el mercado común.

- 157 Según la demandante, hay tres elementos que demuestran que la Comisión no estaba en condiciones, al término de la fase I, de determinar con el grado de certeza requerido que los compromisos suscritos bastaban para resolver la totalidad de los problemas de competencia suscitados por la operación de concentración.
- 158 En primer lugar, la demandante subraya que, que ella sepa, hasta ahora la Comisión jamás había autorizado una operación de concentración con base únicamente en compromisos de concesión de una licencia de marca, pues dichos compromisos siempre han sido utilizados por la Comisión como medida de acompañamiento o como complemento de otras medidas correctivas, como las cesiones de activos. A este respecto, la demandante señala que la propia Comisión preconiza, en el punto 16 de su Comunicación sobre las soluciones aceptables, que, «cuando el problema de competencia obedezca a una coincidencia horizontal, deberá cederse la actividad más adecuada». Según la demandante, la Comisión no podía, por tanto, contar con una experiencia que le permitiera determinar con un grado de certeza suficiente si un simple compromiso de licencia de marca era suficiente para resolver claramente los problemas de competencia identificados.
- 159 En segundo lugar, la demandante alega que la Comisión no podía tener una visibilidad suficiente sobre la eficacia de los compromisos contraídos. Según la demandante, a diferencia de un simple compromiso de cesión, cuyos efectos son fáciles de apreciar para la Comisión, la eficacia de un compromiso de concesión de una licencia de marca es, por su propia naturaleza, más difícil de evaluar, en la medida en que depende de varios parámetros, como la duración de la licencia, la duración del posterior período de no uso de la marca y el perímetro exacto de la licencia. Además, el hecho de que las licencias de la marca Moulinex puedan ser concedidas, de acuerdo con la concepción de los compromisos previstos por la Comisión, a empresas diferentes dependiendo de los productos y de los países de

que se trate puede complicar en mayor medida aun la apreciación de los efectos de dichos compromisos. En esa medida, la demandante considera que la Comisión no podía evaluar con un grado de precisión suficiente, sin iniciar un procedimiento de examen en profundidad, si, tras la operación, el tercero o terceros licenciarios estarían efectivamente en condiciones de ejercer un contrapeso real frente a SEB-Moulinex para cada una de las gamas de productos y para cada país afectado.

160 En tercer lugar, la demandante subraya que el cuestionario destinado a apreciar la eficacia de la versión modificada de los compromisos presentados por SEB fue dirigido a los terceros interesados el 20 de diciembre de 2001, debiéndose responder al mismo para el 21 de diciembre de 2001. Ahora bien, en su opinión la extremada brevedad de este plazo de respuesta no podía permitir en ningún caso a los terceros interrogados aportar una opinión precisa y detallada sobre los efectos previsibles de los compromisos propuestos. La demandante admite que, en determinados casos, puede aceptarse un plazo de respuesta sumamente corto cuando se trata de compromisos cuyos efectos son fáciles de apreciar, como sucede en el caso de las cesiones de activos. En cambio, cuando se trata de compromisos complejos y además poco frecuentes, un plazo de un día no puede considerarse en ningún caso suficiente para permitir a los terceros interesados aportar una opinión detallada.

161 La Comisión niega haber cometido un error de Derecho al decidir aprobar la operación de concentración al término de la fase I y sin iniciar el procedimiento de investigación en profundidad.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

162 Procede señalar, con carácter preliminar, que, en la medida en que la demandante sostiene que la Comisión cometió un error de Derecho al no iniciar la fase II pese a que los compromisos presentados por SEB no eran suficientes para permitir disipar totalmente las serias dudas, cuestiona la apreciación de carácter

económico que llevó a la Comisión a aceptar los compromisos propuestos por SEB. Este motivo se confunde por tanto con el tercer motivo, basado en un error manifiesto de apreciación de la capacidad de los compromisos para resolver los problemas de competencia suscitados. Por consiguiente, este aspecto del presente motivo será examinado en el marco del tercer motivo.

- 163 Procede señalar que, a tenor del octavo considerando del Reglamento n° 1310/97, los compromisos contraídos en la fase I pueden aceptarse «en el caso de que el problema de competencia pueda ser identificado y resuelto con facilidad». Asimismo, en el punto 37 de la Comunicación sobre las soluciones aceptables se repite que las soluciones de la fase I «tienen por objeto ofrecer una respuesta directa a un problema de competencia claramente determinable».
- 164 En el presente caso, es obligado señalar, por lo que respecta a la naturaleza de los problemas de competencia de que se trata, que la demandante no identifica otros problemas de competencia distintos de los identificados por la Comisión en la Decisión impugnada.
- 165 A este respecto, procede señalar, por lo demás, que, en el presente caso, la Comisión se basó en un análisis prudente de la competencia. En efecto, a diferencia de lo que sostuvieron en el procedimiento administrativo las partes notificantes, que consideraban que la dimensión geográfica de los mercados era mundial, la Comisión consideró, a tenor del considerando 30 de la Decisión impugnada, que, al término de la primera fase, «la definición más verosímil de los mercados geográficos de que se trata» era una definición nacional. Asimismo, para apreciar la posición competitiva de la nueva entidad tras la concentración, la Comisión sumó las cuotas de mercado de SEB y de Moulinex, suponiendo que no se produciría una caída de las ventas de Moulinex, pese a que el contexto en el que se producía la adquisición podía dar lugar a dicha caída y a que ha quedado acreditado que se habían dejado de comercializar determinados modelos de Moulinex. Así, en el considerando 42 de la Decisión impugnada, la Comisión consideró que no podía excluirse, «al menos al término de una primera fase de investigación, que la entidad fusionada sea capaz de restablecer la capacidad competitiva de Moulinex a su nivel anterior a la suspensión de pagos judicial».

- 166 Por consiguiente, hay que admitir que la Comisión identificó con precisión los problemas de competencia suscitados por la operación de concentración de que se trata.
- 167 La demandante invoca tres elementos para demostrar que la Comisión no podía estimar con un grado de certeza suficiente que los compromisos propuestos permitían disipar las dudas sobre la compatibilidad de la operación de concentración, y que por tanto cometió un error de Derecho al aprobar la operación al término de la fase I. Estos elementos se refieren, en primer lugar, a la naturaleza de los compromisos. En segundo lugar, a la insuficiente visibilidad que tenía la Comisión para apreciar la eficacia de los compromisos y, en tercer lugar, al plazo señalado a los terceros para efectuar observaciones sobre los compromisos.
- 168 Por lo que respecta, en primer lugar, a la naturaleza de los compromisos propuestos, procede recordar que, en el presente caso, dichos compromisos consisten en la celebración de acuerdos exclusivos de licencia de la marca Moulinex en nueve Estados miembros que tenían por objeto la totalidad de los trece productos afectados durante un período de cinco años y en el compromiso del grupo SEB, durante el período de vigencia del contrato de licencia y durante un período de tres años tras su expiración, de abstenerse de comercializar cualquier producto con la marca Moulinex.
- 169 Ni el Reglamento nº 4064/89 ni la Comunicación sobre las soluciones aceptables establecen de manera expresa qué tipos de compromisos pueden o deben aceptarse al término de la fase II o en el marco de la fase I. En la medida en que el Reglamento nº 4064/89 tiene por objeto impedir la creación o el reforzamiento de estructuras de mercado que puedan obstaculizar de manera significativa la competencia efectiva en el mercado común, los compromisos propuestos deben, sin embargo, permitir a la Comisión concluir que la operación de concentración de que se trata no crea ni refuerza una posición dominante. A este respecto, no existe ninguna diferencia de naturaleza entre los compromisos contraídos durante la fase I y los contraídos durante la fase II, si bien, teniendo en cuenta el hecho de que durante la fase I no se ha llevado a cabo un estudio de mercado en

profundidad, los primeros no sólo deben permitir a la Comisión concluir que la operación no crea ni refuerza una posición dominante, sino que también deben ser suficientes para disipar totalmente las serias dudas a ese respecto.

- 170 Aun cuando a menudo la cesión de activos constituye la solución más adecuada para subsanar con facilidad un problema de competencia, en particular en caso de existir coincidencia horizontal, no puede excluirse *a priori* que un acuerdo de licencia pueda constituir una medida adecuada para subsanar los problemas de competencia identificados. Así, en su sentencia de 25 de marzo de 1999, Gencor/Comisión (T-102/96, Rec. p. II-753, apartado 319), el Tribunal de Primera Instancia admitió que «no puede excluirse *a priori* que compromisos que a primera vista sean de comportamiento, como la no utilización de una marca durante un período determinado o la puesta a disposición de los terceros competidores de una parte de la capacidad de producción de la empresa surgida de la concentración, o, más genéricamente, el acceso a una infraestructura esencial en condiciones no discriminatorias, puedan también impedir que aparezca o se refuerce una posición dominante».
- 171 El hecho, subrayado por la demandante, de que hasta ahora la Comisión jamás haya aprobado una operación de concentración atendiendo únicamente a compromisos de concesión de una licencia de marca carece de pertinencia. En efecto, no puede reprocharse a la Comisión haber aceptado los compromisos propuestos por SEB por el mero hecho de que jamás haya autorizado con anterioridad una concentración con base únicamente en compromisos de concesión de una licencia de marca si éstos pueden resolver de manera eficaz los problemas de competencia identificados. Esta cuestión, que afecta al contenido de los compromisos, será examinada en el marco del motivo basado en el carácter insuficiente de los compromisos.
- 172 Además, de los autos se desprende que, en el curso del procedimiento administrativo, varios terceros, entre ellos De'Longhi, indicaron a la Comisión que, bajo determinadas condiciones, un acuerdo de licencia podía ser suficiente para resolver los problemas de competencia identificados en el presente caso (véase el apartado 149 *supra*).

173 No se discute que las marcas revisten una importancia primordial en el sector afectado por la operación de concentración y constituyen uno de los principales factores determinantes de la elección de los consumidores finales. Por lo demás, las ofertas de adquisición de Moulinex se referían casi exclusivamente a las marcas de dicho grupo, más que a las unidades de producción, hasta el punto de que la propia demandante se mostró interesada sobre todo por la adquisición de la marca Krups. No se discute que, en el presente caso, una cesión de activos físicos hubiera tenido una incidencia meramente marginal sobre la estructura de la competencia. En cuanto a exigir la cesión de los activos intangibles constituidos por los derechos de marca, ello habría equivalido, en la práctica, a prohibir parcialmente la concentración, lo que hubiera sido contrario al principio de proporcionalidad si los compromisos de concesión de una licencia de marca eran suficientes para evitar la creación o el reforzamiento de una posición dominante de SEB-Moulinex.

174 Es obligado señalar que la demandante no demuestra que la Comisión no estuviera en condiciones de determinar si el tercero o terceros licenciatarios serían capaces de ejercer un contrapeso real frente a SEB-Moulinex. Procede observar, a este respecto, que, por el contrario, la Comisión incluyó en la versión final de los compromisos un considerando sobre la condición del licenciatario, e impuso que el beneficiario o beneficiarios de la licencia fueran sometidos a su aprobación, que fueran viables e independientes y que poseyeran las competencias necesarias para ejercer una competencia efectiva en el mercado afectado.

175 Por último, en contra de lo que alega la demandante, de los compromisos propuestos por SEB se desprende que no podrá haber varios licenciatarios en un único país, pues los compromisos establecen de manera expresa, en el punto 1, letra a), que la licencia es exclusiva en cada uno de los Estados miembros afectados y, en el punto 1, letra c), que la licencia tendrá por objeto toda la gama de pequeños electrodomésticos y que ni el licenciatario ni SEB podrán utilizar la marca Moulinex para otros productos.

176 Por lo que respecta, en segundo lugar, a la alegación según la cual la Comisión no podía tener una visibilidad suficiente sobre la eficacia de los compromisos contraídos, basta señalar que, aun cuando la eficacia de una licencia de marca depende de varios factores más difíciles de controlar que en el caso de una cesión

de activos, no puede excluirse *a priori*, sin embargo, que la Comisión pueda apreciar los parámetros pertinentes de la misma en el marco de la fase I.

177 Por lo demás, hay que señalar que la Comisión tuvo en cuenta precisamente todos los criterios citados por la demandante, y pudo contrastarlos en el mercado. Así, a partir de su propio examen y de las respuestas proporcionadas por los terceros consultados, la Comisión estuvo en condiciones de identificar mejor las insuficiencias de los compromisos propuestos inicialmente y de introducir en los mismos las mejoras necesarias por lo que respecta a la duración de la licencia, la duración del período posterior de no uso de la marca y el perímetro exacto de la licencia. Así, la versión final de los compromisos establece, en particular:

- la prolongación en dos años de la duración del acuerdo de licencia y de la duración de la posterior obligación de no competencia, inicialmente prevista, respectivamente, para un período de tres años y de un año [punto 1, letra c), párrafo primero, de los compromisos];
- la extensión de los acuerdos de licencia a todos los productos afectados y el compromiso de SEB de no comercializar con la marca Moulinex todos los productos (incluso los no afectados) en los nueve Estados afectados [punto 1, letras a) y c), párrafo segundo, de los compromisos];
- la supresión de la obligación para los licenciatarios de abastecerse de algunos de los productos afectados de SEB (salvo en el caso particular de Alemania) [punto 1, letra d), de los compromisos];
- la obligación para los candidatos licenciatarios de estar actualmente presentes en el mercado o ser potencialmente capaces de entrar en el mismo [punto 1, letra g), de los compromisos].

178 En estas circunstancias, no podía considerarse que los compromisos tuvieran una magnitud y una complejidad tales que la Comisión se encontrara en la imposibilidad de determinar con el grado de certeza deseado que se restablecería una competencia efectiva en el mercado, ya que la versión final de los compromisos refleja, en gran medida, las críticas formuladas por los terceros. Asimismo, hay que señalar que, por la misma razón, los compromisos aceptados por la Comisión eran suficientemente precisos como para permitir a la Comisión apreciar todos sus elementos.

179 Por lo que respecta, en tercer lugar, al tiempo otorgado a los terceros para presentar sus observaciones, procede recordar que, en el punto 34 de su Comunicación sobre las soluciones aceptables, la Comisión estableció lo siguiente:

«34. A fin de poder constituir el fundamento de una decisión con arreglo al apartado 2 del artículo 6, las propuestas de compromisos deben cumplir los requisitos siguientes:

a) se presentarán en el plazo establecido, a más tardar el último día del período de tres semanas;

[...]

Al presentar los compromisos, las partes facilitarán una versión no confidencial de los mismos, a efectos de prueba en el mercado».

- 180 La demandante se queja de que hubo de presentar para el 21 de diciembre de 2001 sus observaciones sobre la versión modificada de los compromisos, que le había sido enviada el 20 de diciembre de 2001. No obstante, como subraya la Comisión, de los autos se desprende que esta imputación adolece de un error de hecho, pues en el escrito de la Comisión se indica expresamente que el plazo señalado expiraba el 2 de enero de 2002 y no el 21 de diciembre de 2001. De ello se desprende que los terceros, entre ellos la demandante, dispusieron de un plazo de doce días para presentar sus observaciones sobre la versión modificada de los compromisos. Este plazo es manifiestamente más que suficiente, en particular, si se tienen en cuenta los imperativos de celeridad del procedimiento de control de las concentraciones. Así, en la sentencia *Kaysersberg/Comisión*, antes citada, el Tribunal de Primera Instancia validó un plazo de veinticuatro horas que se había otorgado a los terceros para definir su postura sobre la nueva versión de los compromisos. Procede observar, asimismo, que, si bien la demandante critica el tiempo que se le otorgó para comentar las últimas propuestas de compromisos, no niega, en cambio, que, pese al breve plazo que se le señaló, pudiera presentar observaciones escritas sobre la versión modificada de los compromisos. Por último, la demandante no aporta ningún elemento capaz de demostrar que de disponer de un plazo más prolongado hubiera podido aportar elementos capaces de modificar la Decisión impugnada. A este respecto, resulta pertinente señalar que las críticas formuladas por la demandante ante el Tribunal de Primera Instancia son sustancialmente idénticas a las formuladas durante el procedimiento administrativo. En estas circunstancias, es obligado concluir que la Comisión adoptó la Decisión impugnada con pleno conocimiento de causa tras haber consultado válidamente a los terceros sobre la eficacia de las medidas propuestas para resolver los problemas de competencia identificados.
- 181 De lo anterior se desprende que ni los problemas de competencia de que se trata ni la naturaleza de los compromisos propuestos por SEB o el plazo otorgado a los terceros podían impedir a la Comisión considerar que las serias dudas podían disiparse al término de la fase I.
- 182 De lo anterior se desprende que debe desestimarse el motivo basado en el hecho de que la Comisión cometió un error de Derecho al no iniciar la fase II.

III. Sobre el tercer motivo, basado en un error manifiesto de apreciación en la medida en que los compromisos eran insuficientes para paliar los problemas de competencia suscitados

183 La demandante sostiene que la Decisión impugnada adolece de un error manifiesto de apreciación en la medida en que los compromisos adoptados por SEB son insuficientes para paliar los problemas de competencia suscitados por la operación de concentración.

184 Este motivo se subdivide en cinco partes. La demandante considera que la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación en la medida en que:

— el compromiso de licencia de marca no puede, por su propia naturaleza, resolver los problemas de competencia inducidos por la operación de concentración;

— los compromisos tienen una duración insuficiente;

— el compromiso de aprovisionamiento en el mercado alemán y las condiciones impuestas al derecho de aprovisionamiento para todos los licenciarios tendrán por efecto reforzar la posición de SEB-Moulinex;

— el hecho de que la Comisión haya aceptado que la misma marca pueda ser explotada por empresas diferentes en el seno de la Unión Europea puede dar lugar a comportamientos colusorios entre SEB-Moulinex y el licenciataria o los terceros licenciataria;

— no se impone ningún compromiso en mercados que, sin embargo, plantean serios problemas de competencia.

185 Por lo demás, De'Longhi sostiene que los compromisos llevan a cabo un reparto del mercado por lo que respecta a la marca Moulinex.

Sobre la primera parte del motivo, basada en el hecho de que un compromiso de licencia de marca no puede, por su propia naturaleza, resolver los problemas de competencia suscitados por la concentración

A. Alegaciones de las partes

186 La demandante considera que el compromiso de licencia de marca no puede, por su propia naturaleza, resolver los problemas de competencia en el presente caso. Así, a su entender un simple compromiso de licencia de marca no permite compensar los efectos negativos de una cuota de mercado del orden del 40 % en el mercado de pequeños electrodomésticos de cocina tomado en su conjunto fuera de Francia.

187 La demandante observa que, en su Comunicación sobre las soluciones aceptables, la propia Comisión subraya que:

- cuando el problema de competencia obedezca a una coincidencia horizontal, deberá cederse la actividad más adecuada (punto 16);

- en determinados casos excepcionales, una cesión que sólo incluya marcas y activos ligados a la producción puede ser suficiente para crear condiciones de competencia efectiva. No obstante, en tales circunstancias «la Comisión debe tener la convicción de que el comprador puede integrar estos activos de manera efectiva e inmediata» (punto 18).

188 La demandante observa que, en cambio, en dicha Comunicación la Comisión no contempla la posibilidad de que una licencia de marca sea suficiente para resolver, por sí sola, los problemas de coincidencias horizontales. Por lo demás, la demandante afirma que, hasta ahora, la Comisión jamás ha impuesto como compromiso una medida de concesión de una licencia de marca no acompañada por otras medidas correctivas como la cesión de marcas y de actividades, la cesión de capacidades de producción, la transferencia de una parte del personal comercial y administrativo y de la mano de obra empleada en la planta industrial cedida [véase, por ejemplo, la Decisión 96/435/CE de la Comisión, de 16 de enero de 1996, relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el buen funcionamiento del acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (Asunto n° IV/M.623 — Kimberly-Clark/Scott) (DO L 183, p. 1)].

189 A título de ejemplo, la demandante se refiere a la Decisión de la Comisión de 27 de julio de 2001 por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común (Asunto n° IV/M.2337 — Nestlé/Ralston Purina, DO C 239, p. 8), en la que la Comisión exigió, según afirma, compromisos de cesión de marcas que eliminaran las coincidencias horizontales

entre las actividades de las partes y restablecer a la nueva entidad en una situación de cuota de mercado equivalente a la que poseía Ralston Purina con anterioridad a la operación. Además, la Comisión exigió la cesión de la totalidad de los productos de la gama afectada por los compromisos, de modo que se permitiera al adquirente de la marca no sufrir la competencia indirecta de Nestlé/Ralston Purina. Según la demandante, la Comisión adoptó medidas similares en el asunto Kimberly-Clark/Scott, antes citado.

- 190 La Comisión niega que un compromiso de licencia de marca no pueda resolver los problemas de competencia suscitados por la operación.

B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 191 Procede recordar, en primer lugar, que, tal como se ha señalado en el marco del motivo precedente, nada permite excluir *a priori* que un compromiso de comportamiento como un compromiso de licencia de marca pueda resolver los problemas de competencia planteados por una operación de concentración, y que la cuestión pertinente no es la de si la Comisión ya ha aceptado alguna vez operaciones de concentración con base únicamente en compromisos de concesión de una licencia de marca, sino la de si dichos compromisos podían impedir, en el presente caso, la creación o el reforzamiento de una posición dominante.
- 192 A este respecto, ha quedado acreditado que las marcas constituyen el principal factor de competencia en los mercados de que se trata. Por lo demás, numerosos fabricantes han optado por externalizar la totalidad o una parte de su producción y conservar únicamente las marcas, las fuerzas de ventas y los equipos de marketing.
- 193 Asimismo, ha quedado acreditado que, puesto que la vida media de los productos del sector de pequeños electrodomésticos es del orden de tres años, una licencia de

marca con un período de vigencia de cinco años acompañada de un plazo adicional de tres años durante el cual SEB se compromete a no comercializar con la marca Moulinex ningún producto de la gama de pequeños electrodomésticos es suficiente para permitir a los licenciarios organizar la migración de los clientes de los productos de Moulinex a su propia marca. Máxime teniendo en cuenta que, a tenor de los compromisos, el licenciario o licenciarios deberán ser viables e independientes, poseer las competencias necesarias para ejercer una competencia efectiva en el mercado afectado y, en todo caso, ser aprobados por la Comisión.

194 Procede recordar también que la concesión de una licencia de marca es una solución que fue considerada y pedida por los terceros de la operación de concentración. Por consiguiente, dicha solución pareció apropiada para resolver los problemas de competencia planteados en el presente caso.

195 De ello se desprende que, sin perjuicio de la cuestión de si el compromiso tiene una duración suficiente o no, que será examinada más adelante, los compromisos de concesión de una licencia de marca ofrecidos por SEB pueden ser suficientes para resolver los problemas de competencia inducidos por la operación de concentración de que se trata.

196 Esta conclusión no puede verse cuestionada por los ejemplos que cita la demandante. Por un lado, varias de las alegaciones de la demandante adolecen de errores de hecho. Así, las cuotas de mercado medias de SEB-Moulinex en el sector de pequeños electrodomésticos en Europa son inferiores al 30 %, y por lo tanto no son del 40 %. Igualmente, en el asunto Nestlé/Ralston Purina la Comisión no exigió cesiones de marcas en el caso de los mercados españoles, sino que aceptó, como una de las dos opciones posibles, compromisos en virtud de los cuales las partes aceptaban conceder licencias de marca por un período total de aproximadamente ocho años (en dos fases), lo que permitía establecer la nueva marca en el mercado (considerando 68 de la Decisión Nestlé/Ralston Purina, antes citada). Por otro lado, en todo caso la demandante no ha demostrado que los mercados y los problemas planteados por dichas concentraciones presentaran características fundamentalmente análogas a las del presente caso. El hecho,

suponiéndolo acreditado, de que la Comisión considerara que los compromisos relativos únicamente a la concesión de licencias de marca no eran suficientes para resolver los problemas de competencia planteados por una determinada operación de concentración no significa que ese tipo de compromisos no sean suficientes para eliminar los riesgos de creación o de reforzamiento de una posición dominante que se derivan de otra concentración efectuada en otro mercado que presenta características diferentes.

Sobre la segunda parte del motivo, basada en el hecho de que la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al aceptar compromisos de una duración insuficiente

A. Alegaciones de las partes

- 197 La demandante alega que los compromisos aceptados por la Comisión tienen una duración insuficiente. En efecto, según la demandante, el restablecimiento de una competencia efectiva implica que el eventual adquirente de la marca Moulinex tenga los medios para desarrollar las marcas afectadas y los incentivos para hacerlo. Por lo demás, en la Decisión impugnada (considerando 36) la propia Comisión reconoce que «las marcas son uno de los principales factores determinantes de la elección de los consumidores finales y constituyen, por tanto, uno de los elementos centrales de la competencia entre productores de pequeños electrodomésticos». Según BaByliss, esta posición está justificada por el hecho de que, en un sector en el que las características tecnológicas de los productos no constituyen un factor determinante de la compra del producto por parte del consumidor, la imagen de marca desempeña un papel fundamental para la fidelización de la clientela por parte de los fabricantes.

- 198 En este contexto, la notoriedad de las marcas es uno de los elementos más importantes de los mercados afectados, y el mantenimiento de dicha notoriedad a un nivel elevado exige la realización de importantes inversiones publicitarias con el fin de superar los hábitos de los consumidores y las barreras derivadas del renombre de los operadores ya consolidados. En opinión de la demandante, tales inversiones sólo pueden amortizarse económicamente a lo largo de períodos muy prolongados, y en la medida en que todos los beneficios de las inversiones

reviertan a sus autores. Por tanto, mientras que las empresas que ya operan en el mercado pueden contentarse con esfuerzos publicitarios relativamente modestos destinados a mantener una imagen ya consolidada, no sucede lo mismo en el caso de un nuevo competidor que entra en el mercado, especialmente cuando en éste se encuentra presente un poderoso grupo que cuenta con marcas de gran notoriedad.

199 La demandante alega que las publicaciones económicas demuestran de manera muy precisa que un industrial racional invertirá sistemáticamente menos de lo necesario si sólo puede esperar la recuperación de una parte de su inversión. Por consiguiente, un adquirente que no sea propietario de las marcas y que, en consecuencia, tenga que tomar la decisión de invertir para incrementar la notoriedad de éstas sabiendo que posteriormente deberá devolvérselas a un competidor no tendrá ningún incentivo para mantener o desarrollar las marcas. Esto se traducirá, según la demandante, en un fuerte debilitamiento de las marcas adquiridas. Por tanto, la duración de la licencia y del período de no explotación que debe seguirla resulta determinante para la eficacia del compromiso.

200 A título de ejemplo, la demandante observa que, en el asunto Kimberly-Clark/Scott, antes citado, en el que la entidad resultante de la operación ocupaba una posición de líder en el mercado de papel tisú en el Reino Unido y en Irlanda, con una cuota de mercado acumulada de entre el 50 % y el 60 %, la Comisión exigió la celebración de un acuerdo de licencia de las marcas afectadas con un período de vigencia total de quince años.

201 Según la demandante, la Decisión C(2001) 3014 final de la Comisión, de 10 de octubre de 2001, por la que se declara la incompatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y el buen funcionamiento del Acuerdo EEE (asunto COMP/M.2283 — Schneider-Legrand), consagra de manera expresa este planteamiento cuando señala lo siguiente:

«La investigación de la Comisión ha confirmado el inconveniente que supone no beneficiarse desde un primer momento de su propia marca, y ha puesto de

manifiesto que un adquirente necesitaría un período prolongado (del orden de siete años) para completar la sustitución de marca propuesta. Paralelamente, la investigación de la Comisión muestra que el adquirente debería haber estado protegido por cláusulas de no reentrada con la marca inicial en los mercados afectados con una duración superior a diez años.»

202 La demandante considera que los elementos señalados por la Comisión para determinar la insuficiencia de los compromisos propuestos en el asunto Schneider-Legrand pueden trasladarse directamente al presente caso.

203 En consecuencia, según la demandante la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al considerar en el presente caso que un compromiso de concesión de una licencia de marca por un período de cinco años asociado a un compromiso de SEB de no explotar la marca Moulinex durante un período adicional de tres años «ofrecerá al licenciatarario la posibilidad de organizar la migración de los productos de Moulinex hacia su propia marca con unas pérdidas limitadas en beneficio de SEB cuando esta última pueda reintroducir la marca Moulinex en los mercados de que se trata».

204 La Comisión, con el apoyo de SEB, niega haber incurrido en un error manifiesto de apreciación al aceptar compromisos con una duración supuestamente insuficiente.

B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

205 Al examinar las alegaciones formuladas por la demandante en relación con la duración de los compromisos, procede recordar que, a tenor del punto 1, letra a), párrafo segundo, de los compromisos, éstos tienen por objeto autorizar el uso de la marca Moulinex en asociación con una marca propia del licenciatarario con el

fin de permitirle a éste, durante y después de dicho período de «co-branding», establecer o reforzar su propia marca en el mercado de que se trata. A tal fin, durante el período de vigencia de las licencias de la marca Moulinex el licenciatario estará autorizado o bien a utilizar inmediatamente la marca Moulinex en asociación con su marca propia, o bien a utilizarla temporalmente por sí sola con el fin de proceder a un «co-branding». Según esta misma disposición, el licenciatario podrá asimismo pasar del «co-branding» a su propia marca en cualquier momento durante el período de vigencia de la licencia.

- 206 Asimismo, procede recordar que, con el fin de garantizar la consecución de este objetivo, en los compromisos se prevé, a tenor del punto 1, letra g), párrafo tercero, que los licenciatarios deberán ser operadores que dispongan de una marca propia que pueda ser asociada a la marca Moulinex, con excepción de los operadores cuya actividad principal se desarrolle en el sector de la venta minorista.
- 207 De lo anterior se desprende que el objetivo de los compromisos consiste no en permitir la explotación de la marca Moulinex como tal por cada uno de los licenciatarios, sino en permitir a éstos, durante un período transitorio durante el cual tendrán derecho a utilizar su propia marca en asociación con la marca Moulinex, asegurar la migración de la marca Moulinex hacia sus marcas propias para que éstos puedan ejercer una competencia efectiva con la marca Moulinex después de dicho período transitorio, ya que en ese momento SEB podrá volver a utilizar la marca Moulinex en los nueve Estados miembros de que se trata.
- 208 En consecuencia, en contra de lo que sostiene la demandante los compromisos no tienen por objeto introducir una nueva marca en los nueve Estados miembros de que se trata, sino permitir a los licenciatarios establecer o reforzar su marca propia como marca que compita efectivamente con la marca Moulinex.
- 209 Por lo demás, puesto que el objetivo de los compromisos consiste en permitir a los licenciatarios que establezcan o refuercen su marca propia como marca que

compita efectivamente con la marca Moulinex, la circunstancia que alega la demandante de que, gracias a su elevada cuota de mercado actual, a la cartera de marcas de la que dispone y a la notoriedad de la marca Moulinex, SEB podrá reintroducir fácilmente la marca Moulinex en los nueve Estados miembros de que se trata carece de pertinencia. En efecto, la cuestión no es si SEB podrá reintroducir la marca Moulinex en los Estados miembros de que se trata, algo que además debe suponerse para poder comprobar el carácter suficiente de los compromisos aceptados mediante la Decisión impugnada, sino si los licenciarios podrán establecer o reforzar su propia posición como competidores efectivos de SEB.

- 210 Por tanto, debe comprobarse si la duración del período transitorio establecido mediante los compromisos es suficiente para alcanzar este objetivo.
- 211 A este respecto, procede señalar, en primer lugar, que, a tenor del punto 1, letra c), párrafo primero, de los compromisos, cada uno de los contratos de licencia de la marca Moulinex en los nueve Estados miembros de que se trata tendrá una duración de cinco años. Por lo demás, a tenor de esa misma disposición y del punto 1, letra c), párrafo segundo, durante el período de vigencia del contrato de licencia y durante un período de tres años tras su expiración SEB se compromete a no comercializar con la marca Moulinex, en los nueve Estados miembros de que se trata, los pequeños electrodomésticos pertenecientes a alguna de las trece categorías de productos de que se trata, así como otros aparatos de uso doméstico no comprendidos dentro de dichas familias de productos, como las aspiradoras y los hornos microondas.
- 212 De tales disposiciones se desprende que, en contra de lo que insinúa la demandante, la duración total de los compromisos en virtud de los cuales SEB no podrá comercializar productos con la marca Moulinex no es de cinco años, sino de ocho años, a saber, los cinco años de duración de un primer período durante el cual el licenciario tendrá el derecho exclusivo de utilizar la marca Moulinex por sí sola o en asociación con su propia marca y los tres años de duración de un segundo período durante el cual SEB se compromete a no comercializar ningún producto con la marca Moulinex en los países de que se trata. De ello se desprende que, durante ocho años, se privará a SEB del derecho a utilizar la marca Moulinex en los Estados miembros afectados.

- 213 De dichas disposiciones se desprende asimismo que la utilización de la marca Moulinex cesará por completo, en los nueve Estados miembros de que se trata, durante un período mínimo de tres años y, al menos en teoría, como máximo de ocho años. En efecto, a tenor de los compromisos cada licenciatario puede elegir libremente el momento en el que decide pasar del «co-branding» al uso exclusivo de su marca propia. Así, en su escrito de intervención SEB señaló al Tribunal de Primera Instancia que los actuales candidatos a la concesión de una licencia tienen previsto migrar del «co-branding» a su marca propia tras un período de tres a cuatro años, lo que tendrá como consecuencia que, en los Estados miembros de que se trata, la marca Moulinex desaparecerá del mercado durante un período de aproximadamente cinco años.
- 214 Esta ausencia de los espacios de venta de la marca Moulinex permitirá a los licenciatarios reforzar de manera duradera la notoriedad de su propia marca. Además, dicha ausencia implica asimismo que SEB no podrá recuperar automáticamente las posiciones que ocupaba Moulinex cuando pueda reintroducir la marca en los mercados de que se trata, al término del período de retirada.
- 215 Por lo demás, procede señalar que, en el considerando 140 de la Decisión impugnada, la Comisión observó, sin haber sido contradicha por la demandante a este respecto, que la vida media de los productos del sector de pequeños electrodomésticos es del orden de tres años.
- 216 En consecuencia, resulta que la duración de los compromisos se extenderá durante un período casi equivalente a tres ciclos de productos, mientras que el período durante el cual cesará cualquier utilización de la marca Moulinex corresponde al menos a un ciclo de productos.
- 217 A este respecto, procede señalar que la Comisión subrayó acertadamente, sin haber sido contradicha a este respecto por la demandante, que en un mercado adyacente al de los productos de que se trata, a saber, el mercado de productos de grandes electrodomésticos, Whirlpool consiguió la migración de la marca Philips a la marca Whirlpool en tres años, entre 1990 y 1993, lo que corresponde al ciclo

de vida del producto. Esta migración se llevó a cabo pese a que la marca Philips seguía estando presente y contaba con el apoyo de Philips en los mercados adyacentes. La Comisión señaló asimismo, a título de comparación, que en mercados de productos similares Dyson se ha convertido en el líder del mercado británico de aspiradoras en menos de cinco años, Colgate ha obtenido una importante cuota de mercado en el mercado francés de cepillos de dientes eléctricos en el espacio de un año y Moulinex, que inicialmente estaba ausente del sector de aparatos de cocción eléctrica (para comidas informales), consiguió en cinco años obtener una cuota de mercado de entre el 5 % y el 15 % en los diferentes países europeos.

- 218 Procede observar asimismo que, en su Comunicación sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (DO 2001, C 188, p. 5), punto 15, la Comisión señaló que, en caso de transmisión de una empresa, la duración aceptable de la prohibición de competencia impuesta al vendedor para garantizar la plena transmisión al adquirente del valor de los activos transmitidos es de tres años como máximo cuando la transmisión incluye tanto el fondo de comercio como el know-how, y de dos años cuando incluye únicamente el fondo de comercio. Ahora bien, en el presente caso el período durante el cual SEB se compromete a no utilizar la marca Moulinex en los territorios de los licenciatarios es de ocho años.
- 219 En contra de lo que sostiene la demandante, lejos de invertir sistemáticamente menos de lo necesario por el hecho de no ser propietario de la marca, el licenciatario tendrá, por el contrario, incentivos para invertir fuertemente en el desarrollo de su propia marca, de la que será propietario, tras haberse beneficiado en un primer momento del apoyo de la marca Moulinex para lanzarla o reforzarla. Puesto que el objetivo de los compromisos no consiste en explotar la marca Moulinex durante un período de cinco años, sino en permitir la migración de la marca Moulinex hacia otras marcas, el licenciatario o licenciatarios tendrán, por tanto, todo el interés en invertir en su propia marca para prolongar en el tiempo los beneficios derivados de la explotación de la marca Moulinex durante los primeros años. En consecuencia, el período de asociación entre las dos marcas no es más que una etapa necesaria para el paso hacia la propia marca del licenciatario. En estas circunstancias, la rentabilidad de la inversión se mantendrá mucho más allá del período de ocho años previsto en los compromisos, y no cesará en la fecha en la que SEB pueda volver a utilizar la marca Moulinex.

- 220 En segundo lugar, procede subrayar que, a tenor del punto 1, letra g), párrafo primero, los licenciarios deben ser «operadores actualmente presentes en el mercado o potencialmente capaces de entrar en el mismo, viables, independientes y sin ningún vínculo con el grupo SEB, que posean las competencias y la motivación necesarias para ejercer una competencia activa y efectiva en los mercados de que se trata». Además, tal como se ha recordado antes, a tenor del punto 1, letra g), párrafo tercero, los licenciarios deberán disponer de una marca propia que pueda asociarse a la marca Moulinex, con excepción de los operadores cuya actividad principal se desarrolle en el sector de la venta minorista.
- 221 Hay que señalar que dichas disposiciones, al limitar la concesión de las licencias a operadores ya presentes en el mercado o que puedan entrar en él a corto plazo y que posean una marca propia, pueden contribuir de manera eficaz a que los licenciarios se conviertan en competidores efectivos en el plazo previsto en los compromisos. Máxime teniendo presente que, aun cuando dispongan de marcas propias, a tenor del punto 1, letra g), párrafo tercero, de los compromisos los operadores cuya actividad principal se desarrolle en el sector de la venta minorista están excluidos, sin embargo, de la categoría de los posibles beneficiarios de una licencia de la marca Moulinex. En efecto, en los considerandos 27, letra d), y 37 de la Decisión impugnada la Comisión señaló, sin haber sido contradicha a este respecto por la demandante, que las marcas propias de dichos operadores, a saber, las «marcas de distribuidores», tienen una escasa presencia en los mercados de que se trata.
- 222 Habida cuenta de estas circunstancias, procede concluir que la Comisión no cometió un error manifiesto de apreciación al considerar que la duración de los compromisos es suficiente para permitir a los licenciarios de la marca Moulinex establecer o reforzar su marca propia como marca que compita efectivamente con la marca Moulinex en los nueve Estados miembros de que se trata.
- 223 Por consiguiente, deben desestimarse las alegaciones formuladas por la demandante sobre la duración de los compromisos.

- 224 Esta conclusión no puede verse cuestionada por las dos Decisiones citadas por la demandante. En efecto, las características de los dos mercados de que se trataba en los asuntos Kimberly-Clark/Scott y Schneider/Legrand no son comparables a las de los mercados de que se trata en el presente asunto, de modo que, tal como ha quedado señalado, la comparación alegada por la demandante carece de pertinencia.
- 225 Así, en el asunto Kimberly-Clark/Scott la larga duración de los compromisos (licencia con una duración máxima de diez años seguida de un período de no utilización de cinco años) estaba justificada, según la afirmación de la Comisión no discutida por Kimberly-Clark, por el hecho de que la introducción de una nueva marca en el mercado de papel higiénico, de papel absorbente y de pañuelos de papel resultaba especialmente difícil en la medida en que únicamente existían dos marcas importantes (Kleenex y Andrex) y las demás marcas tan sólo eran objeto de una escasa promoción y de un escaso grado de fidelidad por parte de la clientela. En cambio, en el presente asunto existen marcas consolidadas hacia las que podrán migrar los clientes de las marcas Moulinex.
- 226 También en el asunto Schneider/Legrand, dejando a un lado el hecho de que la Decisión de la Comisión ha sido anulada por el Tribunal de Primera Instancia, la propuesta de las partes de ofrecer una opción de uso de varias marcas durante un período de tres años había sido rechazada, ya que la investigación de mercado realizada había puesto de manifiesto que un adquirente necesitaría un período del orden de siete años para completar la sustitución de marca propuesta, pues la vida media de los productos eléctricos (de baja tensión) es muy larga, mientras que la de los pequeños electrodomésticos es corta. Además, Schneider proponía que, en el mismo mercado nacional, la marca se escindiera y fuera utilizada simultáneamente por Schneider y por el licenciatario, mientras que, en el presente caso, no habrá productos de la marca Moulinex procedentes de dos empresas diferentes en un mismo mercado, en la medida en que los compromisos contemplan la concesión de una licencia exclusiva y una posterior prohibición de utilización de la marca Moulinex.

Sobre la tercera parte del motivo, basada en que el compromiso de aprovisionamiento en el mercado alemán y las condiciones impuestas al derecho de aprovisionamiento para todos los licenciatarios tendrán por efecto reforzar la posición de SEB-Moulinex

A. Alegaciones de las partes

- 227 La demandante sostiene que, en el caso de los robots de cocina en Alemania, la obligación impuesta al licenciatarario de la marca Moulinex, durante un período de dos años, de aprovisionarse de SEB por lo que respecta a todos los aparatos de esta gama de productos hasta alcanzar un 65 % de las ventas de dicha gama de productos efectuadas por Moulinex en el año 2000 puede reforzar en mayor medida aun la posición de SEB-Moulinex en el mercado alemán.
- 228 En primer lugar, la demandante alega que semejante obligación asegura a SEB-Moulinex una salida garantizada para su producción. En esa medida, permitirá a SEB-Moulinex beneficiarse de economías de escala superiores, contribuyendo así a reducir sus costes marginales de producción.
- 229 En segundo lugar, la demandante considera que el hecho de que SEB acepte suministrar al licenciatarario en las condiciones económicas medias aplicadas en las operaciones internas realizadas en el seno del grupo SEB entre las sociedades industriales y las filiales comerciales en el (o los) territorio(s) de que se trate impedirá al licenciatarario aprovechar las fuentes de suministro menos costosas que eventualmente pueda encontrar. Por tanto, el licenciatarario sólo podrá ejercer una competencia en precios frente a SEB jugando con su propio margen.

- 230 En tercer lugar, la demandante opina que esta medida puede privar al licenciatarlo de todo incentivo para proponer una oferta tecnológicamente innovadora, en la medida en que permite a SEB, líder del mercado, definir las normas técnicas de los diferentes productos, suprimiendo de este modo cualquier competencia en torno a las características de los productos.
- 231 Por último, en cuarto lugar, la demandante considera que dicha medida no es indispensable para la actividad del licenciatarlo. En particular, considera que el mero hecho de otorgar al licenciatarlo el derecho a aprovisionarse de SEB, tal como se establece en el caso de los demás países, hubiera bastado para permitirle ejercer su actividad, aun en el caso de que no dispusiera de las capacidades de producción necesarias.
- 232 En estas circunstancias, la demandante concluye que la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al aceptar un compromiso que puede dar lugar a un reforzamiento de la posición de SEB-Moulinex en el mercado alemán.
- 233 Con carácter subsidiario, la demandante subraya que los aspectos del compromiso relativo al aprovisionamiento con productos de SEB-Moulinex pueden llevar a restringir en mayor medida aun la competencia en precios en los segmentos de mercado de que se trata.
- 234 Por un lado, señala que el compromiso establece el derecho del licenciatarlo de aprovisionarse de SEB-Moulinex en relación con uno o varios de los productos o países de que se trata. No obstante, en el supuesto de que el licenciatarlo deseara aprovisionarse de SEB por lo que respecta a los productos Moulinex, «dicho suministro deberá ascender a un volumen equivalente al 65 % de las ventas realizadas en el año 2000 con la marca Moulinex» (considerando 132 de la Decisión impugnada). En opinión de BaByliss, semejante obligación asegura a SEB una salida garantizada para sus productos, mientras que elimina por completo la libertad del licenciatarlo para elegir sus fuentes de aprovisionamiento.

235 Por otro lado, la demandante alega que el hecho de obligar al licenciatarario a aprovisionarse de SEB-Moulinex en un volumen mínimo equivalente al 65 % de las ventas efectuadas por Moulinex en el año 2000 puede dar lugar a un efecto de homogeneización de los precios de venta de SEB-Moulinex y del licenciatarario por lo que respecta a los productos afectados. En efecto, según la demandante el licenciatarario compartirá con SEB-Moulinex la totalidad de sus costes de producción, y ello en relación con una proporción probablemente muy significativa de sus necesidades totales del producto de que se trate. Semejante grado de similitud de las estructuras de costes puede llevar a un alineamiento mecánico o colusorio de los precios de venta de los productos afectados, en la medida en que la competencia en precios ya sólo podrá ejercerse a través de los costes de comercialización y del nivel del margen del licenciatarario. La demandante considera que, cuanto más concentrados estén los mercados situados en fases de producción y comercialización anteriores a la de la venta de los productos acabados, mayores serán los riesgos de comportamiento colusorio. Según la demandante, la Comisión subraya de manera expresa la existencia de tales riesgos en sus Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 81 del Tratado CE a los acuerdos de cooperación horizontal (DO 2001, C 3, p. 2).

236 La Comisión niega que el compromiso de aprovisionamiento en el mercado alemán vaya a tener por efecto reforzar la posición de SEB-Moulinex en dicho mercado.

B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

237 Básicamente, la demandante cuestiona, por un lado, la obligación de aprovisionamiento impuesta al licenciatarario alemán por lo que respecta a los robots de cocina y, por otro, el derecho de que disfrutaran todos los licenciatararios en los nueve Estados miembros de celebrar un contrato de aprovisionamiento para alguno de los productos a los que se refiere la Decisión.

- 238 Por lo que respecta a la obligación de aprovisionamiento impuesta al licenciatarario en Alemania, procede recordar, en primer lugar, que, según la Decisión, no impugnada por la demandante a este respecto, la Decisión tiene por objeto preservar la actividad industrial de las plantas de producción con el fin de garantizar el correspondiente volumen de empleo.
- 239 Asimismo, procede observar que esta obligación tan sólo afecta a un único producto, los robots de cocina, en un solo país y en relación con un período limitado de dos años. Además, hay que señalar que la Comisión no detectó la existencia de una posición dominante de SEB-Moulinex en ese mercado de los robots de cocina en Alemania, pues, en efecto, la nueva entidad tan sólo posee una cuota de entre el 20 % y el 30 % de dicho mercado. Procede subrayar, asimismo, que la obligación de aprovisionamiento tan sólo afecta al 65 % de las ventas realizadas por Moulinex en el año 2000, de modo que el licenciatarario sigue teniendo la posibilidad de aprovisionarse de un tercero o de fabricar por sí mismo el producto de que se trate en relación con el resto de sus ventas. Por consiguiente, la innovación tecnológica no se verá obstaculizada, en la medida en que nada impide al licenciatarario desarrollar sus propios productos de forma paralela a los productos adquiridos a SEB y con el fin de sustituir los aparatos suministrados por SEB, habida cuenta de la escasa duración del compromiso de aprovisionamiento.
- 240 Por último, la cláusula de los compromisos en la que se estipula que SEB debe vender sus productos al licenciatarario a un precio de cesión equivalente al precio de coste industrial incrementado con los gastos, lejos de afectar negativamente a la capacidad competitiva del licenciatarario, puede, por el contrario, garantizarle un precio ventajoso. En todo caso, en contra de lo que presupone la argumentación de la demandante, SEB no es un competidor del licenciatarario sobre el que recae dicha obligación de aprovisionamiento por lo que respecta a los productos Moulinex, ya que, en virtud de los propios compromisos, SEB no puede vender ningún producto Moulinex en el mercado alemán durante el período de vigencia de la licencia ni durante el período de tres años posterior a su expiración.
- 241 De ello se desprende que, en contra de lo que afirma la demandante, la obligación de aprovisionamiento limitada que se establece en el compromiso no tiene por efecto reforzar la posición de SEB-Moulinex ni reducir la eficacia de la licencia.

- 242 Por lo que respecta a la alegación relativa al aprovisionamiento de SEB en otros mercados distintos al mercado de robots de cocina en Alemania, basta señalar que no se trata de una obligación para los licenciarios, sino de un simple derecho que éstos pueden ejercer libremente en función de sus intereses. En cuanto al hecho de que, en caso de que ejerzan dicho derecho, los licenciarios tengan la obligación de adquirir determinadas cantidades mínimas, no parece que pueda poner en entredicho el carácter inobjetable de la cláusula.
- 243 De ello se desprende que la alegación de la demandante debe ser desestimada.

Sobre la cuarta parte del motivo, basada en que el hecho de que la Comisión aceptara que la marca Moulinex sea explotada por empresas diferentes en cada país de la Unión Europea puede dar lugar a una concertación de los comportamientos entre SEB-Moulinex y el licenciario o los licenciarios

A. Alegaciones de las partes

- 244 Según la demandante, el hecho de que la Comisión aceptara que la misma marca pueda ser explotada por empresas diferentes dentro de la Unión Europea puede dar lugar a comportamientos colusorios entre SEB-Moulinex y el licenciario o los licenciarios.
- 245 En efecto, la demandante considera que no es posible escindir la explotación de una marca única en el territorio de los Estados miembros sin establecer un sistema de coordinación en materia comercial, de marketing y de publicidad y sin poner en peligro la propia perennidad de dicha marca. Según afirma, así lo declaró en

unos términos muy explícitos, en particular, el Ministro de Economía francés en el asunto Pernod-Ricard/Coca-Cola (orden de 24 de noviembre de 1999 relativa al proyecto de adquisición por parte de la sociedad Coca-Cola de los activos del grupo Pernod-Ricard relativos a las bebidas de la marca Orangina) y lo confirmó el Conseil d'État francés (sentencia del Conseil d'État de 6 de octubre de 2000, société Pernod-Ricard). Del mismo modo, tradicionalmente la Comisión ha subrayado el hecho de que es necesario coordinar las estrategias comerciales y de marketing en mercados extremadamente próximos (Decisión Schneider/Legrand, antes citada, considerando 796).

246 Ahora bien, en el presente caso la demandante señala que la Comisión no consideró, en la Decisión impugnada, las posibilidades de colusión derivadas del hecho de que las licencias de marcas pueden otorgarse a empresas diferentes dependiendo de los países y de los productos afectados.

247 La Comisión sostiene que la alegación de la demandante carece de fundamento.

B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

248 Procede recordar que ha quedado acreditado que los mercados de pequeños electrodomésticos tienen una dimensión nacional. En efecto, tal como se indica en el considerando 27 de la Decisión impugnada, las «características» del producto pueden variar de unos Estados miembros a otros debido a las particularidades y las preferencias de los consumidores; las relaciones entre clientes y proveedores se establecen principalmente a escala nacional; la mayoría de los fabricantes de grandes marcas disponen de sus propias organizaciones locales de ventas en cada Estado miembro, y las estructuras de distribución son nacionales.

- 249 En estas circunstancias, la Comisión hizo bien en considerar que una misma marca puede ser explotada por operadores diferentes en cada uno de los Estados miembros, cada uno con su propia organización y estrategia en materia de marketing, de publicidad y de organización de las ventas, y que el licenciatario podrá gestionar la marca Moulinex con independencia de SEB y desarrollar su propia marca sin necesidad de concertarse con SEB o con los otros licenciatarios.
- 250 Por lo demás, SEB no podrá ni otorgar una licencia a otro licenciatario para el mismo territorio ni explotar ella misma la marca Moulinex en dicho territorio. Por consiguiente, no habrá materia para la concertación de los comportamientos competitivos relativos a la marca Moulinex. Además, la elección de los licenciatarios deberá recibir la aprobación de la Comisión. Por último, la Comisión estará en todo caso en condiciones de velar por que no se materialicen los eventuales riesgos de concertación de los comportamientos entre licenciatarios a que se refiere la demandante.
- 251 De ello se desprende que la alegación de la demandante carece de fundamento.
- 252 Esta conclusión no puede verse cuestionada por los asuntos citados por la demandante, ya que las características de los mercados afectados en un caso y en otro son totalmente diferentes. Así, en el asunto Pernod-Ricard/Coca-Cola no se había acreditado la independencia del licenciatario, mientras que en el presente caso el licenciatario deberá ser independiente para poder ser aprobado por la Comisión. Además, según el Conseil d'État los dos mercados de bebidas gaseosas no alcohólicas «de restauración» y «alimentario» en Francia no estaban «compartimentados», y se trataba de dos mercados de productos adyacentes y no de dos mercados geográficos diferentes, como sucede en el presente caso, con dimensiones y características nacionales. Además, el riesgo de concertación entre el licenciatario y la sociedad Coca-Cola estaba lejos de poder excluirse, máxime en la medida en que el propietario de la marca continuaba ejerciendo el control de calidad de los productos y realizaba el embalaje y la publicidad. Por consiguiente, dicha situación no puede compararse con la operación de concentración de que se

trata, ya que los diferentes mercados nacionales son mercados definidos y los licenciarios tendrán plena libertad para ejercer el control de calidad de los productos, realizar el embalaje y la publicidad, así como la posibilidad de desarrollar su propia marca en su propio interés.

253 De ello se desprende que la cuarta parte de este motivo carece de fundamento.

Sobre la quinta parte del motivo, basada en el hecho de que la Comisión aprobara la operación pese a la inexistencia de compromisos en mercados que plantean serios problemas de competencia

A. Alegaciones de las partes

254 La demandante imputa a la Comisión no haber impuesto ningún compromiso en mercados que, sin embargo, plantean serios problemas de competencia. Señala, por ejemplo, que no se exigió ningún compromiso por lo que respecta al mercado italiano, pese a que SEB-Moulinex poseía, tras la operación, una cuota de mercado de entre el 65 % y el 75 % en el mercado de hervidores y de entre el 40 % y el 50 % en los mercados de aparatos para comidas informales y de robots de cocina. Igualmente, la demandante señala que, en Noruega, SEB-Moulinex poseía, tras la operación, una cuota de mercado de entre el 55 % y el 65 % en los mercados de freidoras, cafeteras expresso y aparatos para comidas informales y de entre el 70 % y el 80 % en el mercado de minihornos.

255 Según la demandante, situaciones igualmente problemáticas se han detectado en los mercados británicos, irlandeses, españoles, finlandeses y noruegos.

- 256 La demandante considera que los compromisos exigidos por la Comisión no son suficientes para resolver los problemas de competencia suscitados por la operación.
- 257 A título de comparación, señala que una cuota de mercado equivalente en otros segmentos del mercado dio lugar a la imposición de compromisos por parte de la Comisión. Así, observa que, en Portugal, se exigió un compromiso pese a que SEB-Moulinex poseía, tras la operación, una cuota de mercado de entre el 65 % y el 75 % en los mercados de minihornos, de aparatos para comidas informales y robots de cocina, y de entre el 40 % y el 50 % en los mercados de cafeteras eléctricas y de freidoras. Además, señala que la Comisión aceptó compromisos en segmentos del mercado en los que la nueva entidad poseía una cuota de mercado inferior.
- 258 En respuesta a la pregunta escrita planteada por el Tribunal de Primera Instancia en la que se instaba a la demandante a precisar la naturaleza de sus alegaciones por lo que respecta a los mercados británicos, irlandeses, finlandeses y noruegos, la demandante expone lo siguiente.
- 259 Por lo que respecta a España, la demandante señala que la operación otorgó a SEB-Moulinex una posición de mercado que excede del 35 %, o incluso del 40 %, de cuota de mercado en cuatro mercados de pequeños electrodomésticos de cocina. No obstante, la Comisión concluyó, al término de su análisis, que la operación era compatible en relación con el mercado español, señalando que:
- la entidad no estaría en condiciones de comportarse de manera contraria a la competencia, en la medida en que debería hacer frente a importantes competidores;

- cualquier intento de comportamiento contrario a la competencia en los mercados de que se trata sería castigado mediante con reducción de las compras de productos de SEB-Moulinex en los mercados distintos de los de hervidores y hornos empotrables, en los que la nueva entidad realizará entre el 85 % y el 95 % de su volumen de negocios.
- 260 La demandante considera que la Comisión no demostró la inexistencia de serias dudas sobre la compatibilidad de la operación con el mercado común que permitieran excluir la imposición de compromisos en este país, en la medida en que:
- en todos y cada uno de los Estados miembros analizados con carácter principal en la Decisión impugnada (Portugal, Bélgica, Países Bajos y Grecia), la Comisión concluyó que existían serias dudas que hacían necesaria la imposición de compromisos basándose, en particular, en el valor que suponían los mercados en los que SEB-Moulinex tenía una cuota de mercado acumulada superior al 40 % como proporción del valor total del conjunto de los mercados de la gama cocina (Portugal, Bélgica, Países Bajos y Grecia); de este modo, la Comisión pudo determinar que, en Bélgica, por ejemplo, los seis mercados en los cuales SEB-Moulinex poseía tras la operación una cuota de mercado superior al 40 % suponían, en total, el 44 % en valor del conjunto de los mercados afectados de la gama cocina;
 - por lo que respecta, en particular, a Grecia, la Comisión exigió compromisos a SEB a pesar de que, en particular, los cuatro mercados en los que SEB-Moulinex poseía una cuota de mercado acumulada superior al 40 % suponían, en valor, el 24 % del conjunto de los mercados de la gama cocina.
- 261 Por consiguiente, según la demandante, en el caso de España la Comisión no podía concluir que no existían riesgos de comportamientos contrarios a la competencia por parte de SEB-Moulinex en los mercados afectados sin

cuantificar exactamente el valor que suponían los mercados en los que SEB-Moulinex poseía una cuota de mercado superior al 40 % en España con respecto al conjunto de los mercados de la «gama cocina». Ahora bien, en su análisis, la Comisión se contentó con cuantificar la cuota constituida únicamente por dos de estos mercados en los que SEB-Moulinex ocupaba una posición significativa (los mercados de hervidores y de hornos empotrables) con respecto al volumen de negocios total realizado por SEB-Moulinex en el conjunto de los mercados de la gama cocina. En consecuencia, la demandante afirma que la apreciación de la Comisión fue errónea en la medida en que ésta se abstuvo de tener en cuenta en sus cálculos el volumen de negocios correspondiente a los mercados de robots de cocina y de aparatos para comidas informales, pese a que la posición de SEB-Moulinex en dichos mercados era, respectivamente, de entre el 55 % y el 65 % y de entre el 35 % y el 45 %.

262 Por todas estas razones, la demandante considera que la Comisión no podía concluir, con base únicamente en los elementos expuestos en la Decisión impugnada, que la realización de la operación SEB-Moulinex no planteaba ninguna duda sobre su compatibilidad con el mercado común en España, y excluir de este modo la imposición de compromisos en este país.

263 Según la demandante, los mismos argumentos se aplican, *mutatis mutandis*, a la situación competitiva en el mercado finlandés. En efecto, la Comisión no cuantificó el valor constituido por los mercados en los que SEB-Moulinex poseía una cuota de mercado acumulada superior al 40 % como proporción del valor total del conjunto de los mercados de la gama cocina. Además, la Comisión se limitó a apreciar la situación de la competencia en el mercado de tostadores para concluir que no existían riesgos serios para la competencia en los mercados afectados en Finlandia, sin tener en cuenta la existencia de otros tres mercados de productos en los que SEB-Moulinex poseía tras la operación una cuota de mercado superior al 40 % (el de minihornos, con una cuota de mercado de entre el 35 % y el 45 %, el de cafeteras expreso, con una cuota de mercado de entre el 40 % y el 50 %, y el de barbacoas-grills, con una cuota de mercado de entre el 40 % y el 50 %). Además, la Comisión no señaló, como sí hizo en su análisis del mercado griego, el hecho de que la nueva entidad poseía asimismo una sólida posición de mercado en el mercado de robots de cocina en Finlandia (entre el 30 % y el 40 %).

- 264 Por lo que respecta a Italia, la demandante señala que es posible oponer argumentos idénticos al análisis que hizo la Comisión de la situación de la competencia en este Estado miembro. Así, según la demandante, si bien la Comisión sí hizo efectivamente referencia al valor constituido por los mercados de hervidores y de aparatos para comidas informales en Italia con respecto al valor del conjunto de la «gama cocina», no tuvo en consideración el mercado de robots de cocina, en el que SEB-Moulinex poseía una cuota de mercado de entre el 40 % y el 50 %. Según la demandante, en estas circunstancias la Comisión no podía concluir válidamente que la operación no planteaba serias dudas sobre su compatibilidad con el mercado común en Italia.
- 265 Por lo que respecta al Reino Unido y a Irlanda, la demandante considera que la Comisión no aplicó al mercado británico la totalidad de los criterios de valor y/o de volumen de negocios relativos que sí utilizó en su análisis de la situación de la competencia en los demás países. Así, la Comisión no valoró el alcance de los riesgos que la operación de concentración entrañaba en los mercados británicos e irlandeses. En efecto, al limitarse, para excluir la existencia de riesgos competitivos, a aplicar un umbral de examen del 40 % y a señalar la existencia de un competidor que poseía una cuota de mercado de entre el 15 % y el 25 % y de un grado limitado de coincidencia de las respectivas actividades, la Comisión no analizó en modo alguno el impacto sobre la competencia de la conjunción de las significativas posiciones de mercado de SEB-Moulinex en los mercados de freidoras (entre el 30 % y el 40 %), hervidores al vapor (entre el 30 % y el 40 %) y planchas eléctricas (entre el 35 % y el 45 %) tras la operación considerada.
- 266 La Comisión niega la afirmación de la demandante según la cual no se adquirió ningún compromiso en mercados que planteaban serios problemas de competencia.
- 267 En primer lugar, la Comisión subraya que, en contra de lo que sostiene la demandante, del considerando 137 de la Decisión impugnada se desprende que «SEB mejoró sus compromisos ampliando la licencia de marca a la totalidad de los productos del sector de pequeños electrodomésticos para [...] Noruega».

- 268 Asimismo, por lo que respecta al mercado italiano considera que la demandante no puede basarse exclusivamente en las cuotas de mercado de la entidad en los mercados de robots de cocina, de aparatos para comidas informales y de hervidores para deducir de ello que era necesaria la imposición de compromisos. Según la Comisión, deben tenerse en cuenta la totalidad de los elementos pertinentes para determinar si la operación de concentración crea o refuerza una posición dominante en el mercado común. Así, en el mercado de robots de cocina hay tres competidores importantes en condiciones de hacer frente a la nueva entidad. Igualmente, tal como se desprende de la Decisión la posición de las partes en los mercados de aparatos para comidas informales y de hervidores en Italia debería relativizarse en la medida en que algunos de los competidores de las partes ocupan posiciones importantes en varios mercados de productos más, como el de hornos empotrables, el de freidoras o el de cafeteras expresso. La Comisión es de la opinión de que cualquier intento de comportamiento contrario a la competencia en los mercados de aparatos para comidas informales y de hervidores sería castigado con una reducción de las compras de productos de SEB y de Moulinex en los demás mercados.
- 269 Por lo demás, la situación en dichos mercados, especialmente cuestionada por la demandante, es completamente diferente de la que prevalece en Portugal, en la medida en que, en el mercado portugués, la nueva entidad posee cuotas de mercado superiores al 40 % en diez de las once categorías de productos. La nueva entidad habría acumulado en Portugal un poder sin parangón en la práctica totalidad de los mercados de productos relevantes, poder que no habría podido ser contrarrestado ni por otros productores ni por los distribuidores.
- 270 Por último, según la Comisión la argumentación de la demandante según la cual la Comisión ignoró los problemas de competencia existentes en los mercados británicos, irlandeses, españoles, finlandeses y noruegos es inadmisibles con arreglo al artículo 44, apartado 1, letra c), del Reglamento de Procedimiento, en la medida en que no va acompañada de la más mínima explicación o motivación.
- 271 En respuesta a las preguntas escritas planteadas por el Tribunal de Primera Instancia, la Comisión recuerda, en primer lugar, el razonamiento que siguió para llegar a la conclusión de que la existencia de serias dudas en Portugal, en Grecia,

en Bélgica, en los Países Bajos, en Alemania, en Austria, en Dinamarca, en Suecia y en Noruega justificaba la imposición de compromisos referidos a todos los mercados de productos de estos nuevos nueve países y de que no era necesario imponer compromisos en el caso de Italia, España, el Reino Unido, Irlanda y Finlandia, habida cuenta de que en esos países no se había comprobado la existencia de serias dudas.

272 Antes de articular su razonamiento en cuatro etapas, la Comisión señala que, para llevar a cabo su análisis, se basó en su práctica en materia de decisiones y en las informaciones sobre el funcionamiento del mercado aportadas en el marco de su investigación.

273 Así, la Comisión comprobó que hay dos elementos esenciales para el funcionamiento de la competencia en los mercados de que se trata: disponer de una marca reconocida (considerando 36 de la Decisión impugnada) y tener acceso a los clientes revendedores (véase, por ejemplo, el considerando 35 de la Decisión impugnada), elementos idénticos para todas las categorías de productos.

274 Por lo que respecta al primero de estos elementos, la Comisión se refiere a su Decisión 98/602/CE, de 15 de octubre de 1997, por la que se declara una concentración compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE (Caso IV/M.938 - Guinness/Grand Metropolitan) (DO 1998, L 288, p. 24), en la que subrayó que «el poseedor de una cartera de marcas dominantes puede beneficiarse de una serie de ventajas» y que, en particular, «dispone de una posición más sólida frente a sus clientes, ya que puede proponerles toda una gama de productos y representa una parte más importante de su volumen de negocios» (considerandos 38 y siguientes de la Decisión). En la misma Decisión se explica, en el considerando 41, que «la importancia de estas ventajas y su potencial incidencia sobre la estructura competitiva del mercado dependen de varios factores, a saber: el hecho de que el poseedor de la cartera tenga la primera marca del mercado o una o varias marcas dominantes en un determinado mercado; las cuotas de mercado que posean las diferentes marcas, en particular frente a las de

los productos competidores; la importancia relativa de los mercados en los que las partes poseen cuotas y marcas importantes con respecto a todos los mercados de productos abarcados por la cartera, y el número de mercados en los que el poseedor de la cartera tiene una primera marca o una marca dominante».

- 275 El poder de negociación de los distribuidores es, según la Comisión, el segundo elemento importante para el funcionamiento de la competencia en el mercado de que se trata. A este respecto, SEB indicó que «cualquier intento [por su parte] de aumentar sus precios en las diferentes líneas de productos [...] en las que su cuota de mercado teórica excede del 35 % puede dar lugar a represalias por parte de los compradores profesionales en otras líneas de productos de pequeños electrodomésticos, represalias tanto más importantes cuanto que, en ese caso, recaerían sobre dos terceras partes de las ventas de pequeños electrodomésticos».
- 276 Para llegar a la conclusión de que no era necesario imponer compromisos en relación con Italia, España, el Reino Unido, Irlanda y Finlandia, la Comisión afirma haber tenido en cuenta, sucesivamente, cuatro factores que se derivaban de la identificación de las condiciones de la competencia que caracterizan a la operación de que se trata.
- 277 El primer factor se refería, según la Comisión, a la determinación de los mercados en los que la nueva entidad dispone de cuotas de mercado superiores al 40 %. El segundo pretende determinar la existencia de un grado significativo de coincidencia entre las partes en el mercado del producto afectado en cada caso (véanse los considerandos 86 a 88, 90 a 92, 95, 97, 98, 101, 102, 107, 110, 111, 113, 121 y 123 de la Decisión impugnada). El tercer factor consistió en determinar la posición de la entidad fusionada con respecto a sus competidores (véanse los considerandos 87, 92, 96 a 98, 101, 102, 105, 107, 110, 111, 113, 116, 119 y 123 de la Decisión impugnada). Por último, el último factor se refería a la determinación de la importancia del mercado de productos de que se trata con respecto a la totalidad de las ventas de la entidad fusionada y, correlativamente, a la posibilidad de que los distribuidores adoptaran represalias (véanse los considerandos 83, 97, 101, 102, 105, 110, 116, 119 y 123 de la Decisión impugnada). La Comisión explica que la consideración de este último factor, conocido como «efecto gama», se reveló necesaria en el análisis de la

competencia, en la medida en que las mismas marcas y los mismos clientes intermediarios están presentes en la totalidad de los mercados de productos de un mismo país.

278 Teniendo en cuenta los diferentes criterios antes mencionados, la Comisión consideró que la operación de concentración planteaba serias dudas sobre su compatibilidad con el mercado común en Portugal, en los Países Bajos, en Bélgica y en Grecia para la totalidad de los productos. Por lo que respecta al primer factor, la Comisión observó que la nueva entidad tenía cuotas de mercado superiores al 40 % en la mayor parte de los productos de la gama (considerandos 48, 55, 63 y 72 de la Decisión impugnada). A continuación, la Comisión comprobó (considerandos 83 y siguientes de la Decisión impugnada) que los mercados en los que la entidad poseía cuotas superiores al 40 % constituían más del 50 % de las ventas totales de la entidad fusionada. En cuanto a los efectos gama, la Comisión consideró que, en tales circunstancias, reforzaban en mayor medida aun el poder de mercado que podían tener las partes en los mercados de que se trata. Ésa es la razón por la cual la Comisión impuso compromisos referidos a la totalidad de los mercados de productos en dichos países.

279 En relación con los demás países, al no cumplirse el primero de los criterios, la Comisión evaluó, a continuación, si la operación de concentración daba lugar a coincidencias significativas entre las partes en los mercados de productos afectados. La Comisión afirma haber descartado en primer lugar la existencia de serias dudas por lo que respecta a los mercados de productos en los que las coincidencias eran mínimas, pues en esos casos la operación no introducía ningún cambio significativo en la situación competitiva. Eso es lo que sucedía, a su juicio, en el caso de Finlandia por lo que respecta a los hornos empotrables (considerando 87), en el de Alemania por lo que respecta a los aparatos para comidas informales (considerando 88 de la Decisión) y en los de Finlandia, Noruega y Suecia por lo que respecta al mercado de cafeteras expreso (considerando 90 de la Decisión). En los mercados de aparatos para comidas informales y de robots de cocina en España, las coincidencias eran muy exiguas. La Comisión afirma haber tenido en cuenta, en este contexto, la posición combinada de las partes frente a sus competidores. Por ejemplo, en el mercado de robots de cocina en Italia la entidad fusionada no eliminaba más que al cuarto operador del mercado. A falta de coincidencias significativas entre las partes y habida cuenta de la sólida posición que ocupaban los competidores (Braun: entre el 10 % y el 20 %; Philips: entre el 10 % y el 20 %, y De'Longhi: entre el 0 % y el 10 %), la Comisión estimó que la operación no planteaba serias dudas en ese mercado (considerando 121 de la Decisión impugnada).

280 En relación con los mismos países, a continuación la Comisión afirma haber intentado determinar cuáles eran los países en los que la operación tendría un impacto en términos de efecto gama que modificaría de manera sustancial las relaciones de fuerza entre SEB-Moulinex y la demanda. Para ello, la Comisión afirma haber evaluado la importancia del o de los mercados de productos de que se trata afectados por la operación en relación con la totalidad de las ventas de la entidad fusionada en ese mismo país. En los casos en que esa relación era débil, es decir, inferior al 10 %, la Comisión consideró que la capacidad para adoptar represalias de los clientes revendedores no se había visto modificada por la operación y era suficiente como para que el efecto gama les beneficiara. En ese contexto, la Comisión tuvo en cuenta, naturalmente, el hecho de que los clientes revendedores tuvieran a su disposición ofertas alternativas en el mercado nacional (véanse los considerandos 116, 119, 122 y 123 de la Decisión impugnada). En cambio, la Comisión expresó serias dudas en relación con todos los mercados en los que la operación entrañaba un cambio significativo de la posición de las partes frente a la demanda.

281 Más concretamente, por lo que respecta a los mercados de hervidores y de aparatos para comidas informales en Italia la Comisión estimó que, teniendo en cuenta la escasa proporción del volumen de negocios que representaban dichos mercados de productos para la entidad fusionada y la posibilidad para los clientes revendedores de optar por marcas alternativas de gran renombre, la operación no podía plantear serias dudas (considerandos 115 a 117 y 121 a 124 de la Decisión impugnada).

282 A la pregunta del Tribunal de Primera Instancia sobre si la conclusión de la Comisión relativa a Italia se hubiera visto modificada si, para determinar la capacidad de los revendedores para «castigar» un eventual comportamiento contrario a la competencia de SEB-Moulinex, el mercado de robots de cocina se hubiera sumado a los de hervidores y de aparatos para comidas informales, la Comisión responde que la operación consistente en sumar esos tres mercados no está en modo alguno justificada y que, en todo caso, aun cuando hubiera habido que sumar dichos mercados, no habría modificado su conclusión.

283 En efecto, por lo que respecta a Italia, el mercado de hervidores y de aparatos para comidas informales representaba en cada uno de los casos entre el 0 % y el

10 % del valor de la totalidad de la «gama cocina» de pequeños electrodomésticos. El mercado de aparatos para comidas informales representaba entre el 0 % y el 10 % del valor de la totalidad de la «gama cocina» de pequeños electrodomésticos. El mercado de robots de cocina representaba entre el 25 % y el 35 % del valor de la totalidad de la «gama cocina» de pequeños electrodomésticos. El conjunto de estos tres mercados de productos representaba, por tanto, entre el 30 % y el 40 % del valor de la totalidad de la «gama cocina» de pequeños electrodomésticos en Italia.

- 284 Debido a la fuerte presencia de competidores en el mercado de robots de cocina, como Braun, Philips y De'Longhi, estaba excluido, según la Comisión, que la concentración diera lugar a la creación o al reforzamiento de una posición dominante. Además, debido a la falta de poder de mercado en el mercado de robots de cocina, la suma de la posición de SEB-Moulinex en dicho mercado y de las posiciones que ocupaba en los mercados de hervidores y de aparatos para comidas informales no habría estado justificada.
- 285 En todo caso, la Comisión añade que su conclusión no se habría visto modificada, habida cuenta de las características específicas que presenta el mercado italiano. Éste se caracteriza por la presencia de dos operadores históricos poderosos (véase el considerando 123 de la Decisión): por una parte, Saeco, líder mundial de cafeteras expresso, que posee entre el 60 % y el 70 % del mercado italiano y, por otra, De'Longhi, que, según afirma, es el líder en cuatro mercados de productos, a saber, los de hornos empotrables, freidoras, tostadores y barbacoas-grills, cuatro mercados que en conjunto suponen entre el 30 % y el 40 % del valor total de la «gama cocina» de pequeños electrodomésticos en Italia.
- 286 No obstante, la Comisión precisa que el eventual efecto disuasorio que pueden ejercer los clientes revendedores depende en gran parte de lo que representan en valor los mercados de productos en los que SEB-Moulinex posee una cuota de mercado de al menos el 40 % con respecto a la totalidad de las ventas de SEB-Moulinex. En el considerando 123 de la Decisión impugnada se indica que «cualquier intento de comportamiento contrario a la competencia en tales mercados se vería castigado, por tanto, con una reducción de las compras de los productos de SEB y de Moulinex en los demás mercados, en los que la entidad fusionada realiza entre el 90 % y el 100 % de su volumen de negocios, lo que podría hacer no rentable cualquier aumento de precios de las partes».

- 287 La Comisión añade que debe tenerse en cuenta no sólo la presión competitiva ejercida por los competidores actuales en el mercado de que se trata, sino también la presión potencial por parte de las empresas presentes en mercados adyacentes. Por ejemplo, en el mercado italiano de robots de cocina la fuerte presencia de competidores actuales como son Braun, Philips y De'Longhi limita el poder de la nueva entidad. Además, Saeco podría entrar en cualquier momento en dicho mercado de productos debido al peso determinante que tiene en mercados adyacentes.
- 288 Por lo que respecta a la hipótesis aparentemente no contemplada por la Comisión de que la competencia se vea perjudicada por la vía de una reducción de precios, la Comisión considera que dicha cuestión debe verse desde la óptica de prácticas destinadas a excluir a otras empresas del mercado, ya que los diferentes productos afectados por la concentración son «bienes independientes o sustitutos» y que, por tanto, una reducción temporal de los precios podría llevar a determinados competidores a abandonar el mercado o impedir la entrada de nuevos competidores, máxime cuando los fabricantes se dirigen a la misma demanda intermediaria, los clientes revendedores, para la totalidad de los productos de que se trata.
- 289 A raíz de la pregunta del Tribunal de Primera Instancia sobre este particular, la Comisión respondió que ningún elemento sometido a su consideración en el marco de sus investigaciones permitía considerar que dichas prácticas se derivaran de la operación examinada. En efecto, una empresa sólo puede considerar la posibilidad de lanzarse a aplicar prácticas como ésta si está en condiciones de sostener financieramente y de manera sostenida precios inferiores al coste marginal con la convicción de que ello acabará eliminando competidores.
- 290 Ahora bien, no hay ningún elemento que indique que SEB tuviera una mayor solidez financiera que sus competidores ni que dispusiera de costes marginales inferiores. Además, un competidor expulsado del mercado podría volver a él en el caso de que los precios volvieran a situarse en un nivel que hiciera de nuevo rentable la actividad, ya que siempre seguiría disponiendo de su marca, elemento esencial de la competencia en el mercado de pequeños electrodomésticos.

- 291 Además, la Comisión afirma que no es cierto que una reducción de precios sea suficiente para impedir la entrada de nuevos competidores como la demandante, que estima, en sus observaciones presentadas ante este Tribunal de Primera Instancia con fecha de 28 de junio de 2002 y de 25 de julio de 2002, en los puntos 7 y 11, que sus cuotas de mercado podrían llegar al [...] % en [...] lanzando su actividad en el año 2002.
- 292 Finalmente, la Comisión sostiene que el hecho de que un proveedor se lance a una política de reducción de precios que tenga por efecto expulsar competidores está influido por el comportamiento de los distribuidores. En efecto, el incentivo que podría tener un proveedor a lanzarse a este tipo de política sería menor en la medida en que los precios de venta al público de los pequeños electrodomésticos estén determinados por los distribuidores, que en caso de reducción de precios por parte de los proveedores podrían mantener la misma política de precios al por menor y obtener de este modo un beneficio adicional en detrimento de los proveedores.
- 293 En consecuencia, la Comisión afirma que limitó su análisis a los efectos inmediatos y ciertos de la operación de concentración, sin tener en cuenta los efectos posteriores y más inciertos en el presente caso, como las eventuales prácticas de exclusión.
- 294 Por lo que respecta a la posible determinación por parte de los revendedores de la elección de los consumidores finales en el caso de los productos afectados, la Comisión señala, en primer lugar, que la investigación de mercado realizada puso de manifiesto que los consumidores tenían una clara preferencia por los productos de marcas prestigiosas, pese a que, por un lado, estos últimos son más caros que los productos de marcas desconocidas y a que, por otro lado, tal como ya se ha indicado antes, el acceso a las redes de distribución era un elemento indispensable para poder competir en los mercados de que se trata.
- 295 En el curso de sus investigaciones, la Comisión asegura que pudo identificar las características determinantes de las relaciones entre fabricantes y revendedores y, en consecuencia, la posibilidad que tienen los revendedores de determinar la elección de los consumidores finales.

- 296 La Comisión subraya la importancia de las políticas de referenciación de los productos consistentes, para los distribuidores, en evitar competir entre sí con los mismos modelos y en buscar referencias específicas para evitar que el consumidor compare demasiado exactamente los precios de venta entre distintos establecimientos.
- 297 La Comisión expone, además, que la demandante indicó, en el punto 11 de su respuesta a las preguntas que le dirigió la Comisión el 30 de noviembre de 2001, que «un buen producto con una buena relación calidad-precio no tiene ninguna oportunidad de estar presente en el mercado si la distribución no lo referencia».
- 298 De este modo, los revendedores determinan la elección de los consumidores a través de su capacidad tanto para influir en la referenciación de los productos como para decidir los precios de venta y las promociones aplicadas a los productos vendidos.

B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

1. *Sobre la admisibilidad*

- 299 La demandante sostiene que la Comisión aprobó la operación sin exigir compromisos en mercados que planteaban serios problemas de competencia.
- 300 La Comisión y SEB consideran que este motivo, tal como fue formulado por la demandante a raíz de las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia y en la vista, es inadmisibile, a tenor de lo dispuesto en el artículo 48, apartado 2, párrafo primero, del Reglamento de Procedimiento, que prohíbe la invocación de

motivos nuevos en el curso del procedimiento, y del artículo 44, apartado 1, letra c), de dicho Reglamento, según el cual la demanda debe indicar el objeto del litigio y contener una exposición sumaria de los motivos invocados para respetar el derecho de defensa.

- 301 A este respecto, proceder recordar, en primer lugar, que la demanda contiene de manera expresa el motivo relativo al hecho de que la Comisión aprobara la operación sin exigir compromisos en mercados que plantean serios problemas de competencia. Puesto que el artículo 48, apartado 2, párrafo primero, del Reglamento de Procedimiento, tan sólo prohíbe invocar motivos nuevos, de ello se desprende que debe desestimarse la excepción de inadmisibilidad.
- 302 Por lo demás, por lo que respecta a los mercados italianos en su escrito de contestación la Comisión respondió a este motivo sobre el fondo sin plantear ninguna objeción sobre su admisibilidad.
- 303 No obstante, en sus respuestas a las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia la Comisión alegó posteriormente que, en el caso de Italia y con mayor razón aun de los demás países en los que la Comisión no impuso compromisos, la demandante no criticó el razonamiento efectuado por la Comisión según el cual los clientes revendedores tienen la posibilidad de castigar cualquier intento de comportamiento contrario a la competencia.
- 304 Si bien es cierto que hay que admitir que la argumentación expuesta en la demanda era lacónica, particularmente por lo que respecta a los mercados británicos, irlandeses, españoles, finlandeses y noruegos, en relación con los cuales la demandante se limitó a indicar que en ellos también había situaciones problemáticas, no lo es menos que las consideraciones efectuadas por la demandante tanto en sus respuestas a las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia instándole a precisar la naturaleza de sus alegaciones como en la vista no pueden considerarse como un motivo nuevo inadmisibles, sino sólo como elementos destinados a sustentar el fundamento del motivo invocado en la demanda. Esta constatación se aplica también a las consideraciones relativas a los mercados italianos.

- 305 En segundo lugar, también debe desestimarse la objeción basada en el artículo 44, apartado 1, letra c), del Reglamento de Procedimiento. En efecto, con arreglo a dicha disposición, el motivo fue expuesto de manera sucinta en la demanda. Además, la finalidad de esta disposición consiste en respetar el derecho de defensa. Ahora bien, hay que señalar que la Comisión tuvo amplia oportunidad para responder a las alegaciones formuladas por la demandante sobre este particular. En particular, procede observar que, en su escrito de contestación, la Comisión ya había expuesto su tesis según la cual no procedía imponer compromisos en los mercados italianos debido a que todo intento de comportamiento contrario a la competencia de SEB-Moulinex sería castigado con una reducción de las compras de productos de SEB y de Moulinex en los demás mercados en Italia. El Tribunal de Primera Instancia instó asimismo a la Comisión a responder por escrito a una serie de preguntas referidas a dichas alegaciones. Por último, en la vista, la Comisión pudo exponer una vez más de manera detallada el fundamento de su postura sobre esta cuestión.
- 306 En tercer lugar, en la medida en que la Comisión impute al Tribunal de Primera Instancia haber invocado él mismo un motivo nuevo que no había sido formulado por la demandante, basta recordar que el motivo basado en la inexistencia de compromisos en países que planteaban problemas de competencia sí fue efectivamente invocado por la demandante en su demanda. Sólo a raíz de la argumentación formulada por la Comisión en su escrito de contestación, el Tribunal de Primera Instancia estimó necesario plantear, en concepto de diligencias de ordenación del procedimiento previstas en el artículo 64 del Reglamento de Procedimiento, una serie de preguntas escritas con el fin de clarificar las respectivas argumentaciones de cada una de las partes. Además, procede recordar, a este respecto, que el Tribunal de Justicia ya ha declarado (sentencia el Tribunal de Justicia de 19 de noviembre de 1998, Parlamento/Gutiérrez de Quijano y Lloréns, C-252/96 P, Rec. p. I-7421, apartado 30) que la mera lectura del artículo 48, apartado 2, párrafo primero, del Reglamento de Procedimiento en el contexto del capítulo primero del título segundo de dicho Reglamento, titulado «De la fase escrita», pone claramente de manifiesto que se trata de una disposición que se aplica a las partes y no al Tribunal de Primera Instancia.
- 307 De ello se desprende que debe declararse la admisibilidad del motivo basado en la inexistencia de compromisos en mercados que planteaban serios problemas de competencia, también en la medida en que se refiere a los mercados españoles, británicos, irlandeses, finlandeses y noruegos.

2. Sobre el fondo

- 308 Procede recordar, en primer lugar, que, en la Decisión impugnada, la Comisión declaró que la concentración planteaba serias dudas en relación con determinados mercados de productos en Portugal, en Grecia, en Bélgica, en los Países Bajos, en Alemania, en Austria, en Dinamarca, en Suecia y en Noruega (considerando 128 de la Decisión impugnada). En consecuencia, impuso compromisos en dichos países.
- 309 Procede recordar asimismo que, según la Decisión impugnada, la Comisión optó por una definición nacional de los mercados geográficos de que se trata (considerando 30) y consideró que cada una de las trece categorías de productos constituye un mercado definido (considerandos 17 a 25 de la Decisión impugnada). De ello se desprende que el análisis de la situación de la competencia debe efectuarse, al menos en un primer momento, por separado mercado por mercado, y esto tanto en términos geográficos como en términos de productos. No obstante, las licencias exclusivas de la marca Moulinex previstas en los compromisos en cada uno de estos nueve Estados se refieren en todos los casos a la totalidad de los trece mercados de productos, y ello aun en el caso de que sólo se suscitara serias dudas en uno u otro de los mercados de productos. En efecto, la Comisión consideró acertadamente, en el considerando 141 de la Decisión impugnada, que la extensión de los compromisos de concesión de una licencia exclusiva a la totalidad de los productos del sector de pequeños electrodomésticos y, por ende, a productos en relación con los cuales la Comisión no planteó serias dudas, es necesaria para garantizar la eficacia y la viabilidad de las soluciones previstas en los compromisos, puesto que la misma marca no puede ser propiedad simultáneamente, en un mismo mercado geográfico, de dos operadores diferentes.
- 310 De ello se desprende que la constatación de que la concentración planteaba serias dudas en un único mercado de productos de un país era suficiente para imponer un compromiso para la totalidad de los mercados de productos de dicho país. Así, de los considerandos 113, 114 y 128 de la Decisión impugnada se desprende que se impusieron compromisos en Suecia pese a que la Comisión consideró que en ese país la concentración únicamente planteaba serias dudas en el mercado de freidoras.

- 311 Por lo que respecta a los mercados de Italia, España, el Reino Unido, Irlanda y Finlandia, la Comisión consideró, en cambio, que la concentración tan sólo modificaba marginalmente las condiciones de la competencia, por lo que no impuso ningún compromiso referido a dichos países.
- 312 La demandante sostiene, básicamente, que se planteaban serios problemas de competencia en determinados mercados en Noruega, en Italia, en España, en el Reino Unido, en Irlanda y en Finlandia y que, de acuerdo con el análisis de la situación de la competencia que había efectuado en los Estados miembros afectados por los compromisos, la Comisión hubiera debido imponer compromisos asimismo en el caso de dichos mercados.
- 313 En respuesta a las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia, la Comisión explicó que había efectuado su análisis teniendo en cuenta sucesivamente cuatro factores que se derivan de la identificación de las condiciones de competencia específicas de la operación de que se trata, a saber:

— en qué mercados la nueva entidad dispone de cuotas de mercado superiores al 40 %;

— existencia de coincidencias significativas entre las partes en el mercado de productos afectado;

— cuál es la posición de la entidad fusionada con respecto a sus competidores;

— cuál es la importancia del mercado de productos de que se trata con respecto a la totalidad de las ventas de la entidad fusionada y, correlativamente, en qué medida los distribuidores están en condiciones de ejercer un contrapeso (en lo sucesivo, «efecto gama»).

314 Antes de examinar si este análisis en cuatro etapas lleva, tal como sostiene la Comisión, a descartar la existencia de serias dudas en cada uno de los mercados geográficos en los que no impuso compromisos, procede comprobar, en primer lugar, si efectivamente la Comisión aplicó dicho análisis en la Decisión para apreciar los efectos de la concentración en los diferentes mercados.

a) Sobre las cuatro etapas del análisis

— Sobre el umbral de dominio del 40 %

315 De la Decisión impugnada, y más concretamente de sus considerandos 44, 48, 55, 56, 63, 72 y 83, se desprende que, de acuerdo con la primera etapa mencionada por la Comisión en sus respuestas a las preguntas del Tribunal de Primera Instancia, todos los análisis de la situación de la competencia contenidos en la Decisión están basados en la consideración según la cual una cuota de mercado del 40 % constituía un indicio de dominio del mercado. Siempre que la entidad fusionada SEB-Moulinex alcanzaba o superaba el umbral del 40 % de cuota de mercado en un determinado mercado de productos, debía considerarse que, sin perjuicio del examen de los otros tres factores, ocupaba una posición dominante y debían imponérsele compromisos. La Comisión, tal como precisó en sus respuestas al Tribunal de Primera Instancia, llegó incluso a declarar la existencia de una posición dominante en el mercado de robots de cocina en Grecia, pese a que la entidad SEB-Moulinex tan sólo disponía de una cuota de mercado del 39 %. Es más, de los considerandos 55, 58, 62 y 128 de la Decisión impugnada se desprende que la Comisión consideró que la concentración planteaba serias dudas

en el mercado de tostadores en Bélgica pese a que las partes tan sólo disponían de una cuota de mercado de entre el 20 % y el 30 % y debían afrontar la competencia de Philips, que poseía una cuota de mercado de entre el 25 % y el 35 %.

— Sobre la inexistencia de coincidencias significativas

- 316 Según la explicación proporcionada por la Comisión en su respuesta a las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia, a continuación la Comisión analizó, en el caso de los mercados en los que la cuota de mercado de la nueva entidad era superior al 40 %, si existían coincidencias significativas entre las partes en los mercados de productos afectados. La Comisión alegó que, cuando comprobaba que no había coincidencias o que éstas eran mínimas, descartaba la existencia de serias dudas en relación con el mercado de productos afectado, pues la operación no introducía ningún cambio significativo en la situación de la competencia.
- 317 Tal y como indicó en su respuesta a las preguntas escritas planteadas por el Tribunal de Primera Instancia, la inexistencia de coincidencias significativas llevó efectivamente a la Comisión a descartar la existencia de serias dudas en el caso de una serie de mercados de productos en los que las coincidencias eran mínimas [véase, en particular, el mercado de hornos empotrables en Finlandia (considerando 87 de la Decisión impugnada), el mercado de aparatos para comidas informales en Alemania (considerando 88 de la Decisión impugnada) y los mercados de cafeteras expresso en Noruega y en Suecia (considerando 90 de la Decisión impugnada)].
- 318 La inexistencia de coincidencias significativas entre las partes es, tal como con razón sostiene la Comisión, suficiente para descartar la existencia de serias dudas aun en el caso de los mercados de productos en los que la entidad posee una cuota de mercado superior al 40 % siempre que, en ese caso, no sea la concentración la que crea o refuerza la posición dominante, sino que ésta existiera ya con anterioridad.

- 319 No obstante, deben hacerse dos matizaciones.
- 320 Por un lado, aun cuando el grado de coincidencia sea escaso, la concentración supone un reforzamiento de la posición dominante, por lo que sólo debe descartarse la existencia de serias dudas si la coincidencia es realmente insignificante.
- 321 A este respecto, procede señalar que la Decisión se limita a indicar las cuotas de mercado con una variación del 10 %. Ahora bien, si efectivamente puede considerarse que no hay una coincidencia significativa cuando la cuota de mercado está próxima al 0 %, no puede afirmarse lo mismo cuando ésta se encuentra próxima al 10 %, pues en este caso debe considerarse que se da lugar a la creación o el reforzamiento de la posición dominante. Por consiguiente, la Decisión no permite al Tribunal de Primera Instancia ejercer válidamente su control de legalidad. Además, cuando el Tribunal de Primera Instancia instó de manera expresa a la Comisión, en sus preguntas escritas, a precisar la cuota de mercado exacta que poseía SEB-Moulinex en los mercados de hervidores y de aparatos para comidas informales en Italia, la Comisión se limitó, en sus respuestas, a reproducir las indicaciones con una variación del 10 % contenidas en la Decisión.
- 322 La imposibilidad de ejercer un control eficaz de la Decisión debido al carácter demasiado vago de los datos contenidos en la Decisión se deriva, por lo demás, de las constataciones efectuadas en la propia Decisión. En efecto, con base en la misma consideración según la cual una de las partes de la concentración poseía una cuota de mercado de entre el 0 % y el 10 %, unas veces la Comisión descartó la existencia de serias dudas por no haber coincidencias significativas, mientras que otra señaló que sí existían tales dudas.
- 323 Esto es lo que sucede, en particular, con el mercado de robots de cocina en Grecia. En efecto, en ese mercado, en el que la nueva entidad tan sólo disponía de una cuota de mercado combinada muy ligeramente inferior al umbral de dominio (39 %; véanse el considerando 72 de la Decisión impugnada y las respuestas a las

preguntas del Tribunal de Primera Instancia), la Comisión no descartó la existencia de serias dudas a pesar de la existencia de un grado de coincidencia que variaba entre el 0 % y el 10 %, pues la cuota de mercado de los productos de que se trataba de Moulinex era de entre el 30 % y el 40 % y la de SEB solamente de entre el 0 % y el 10 % (véase la tabla anexa a la Decisión impugnada).

324 Del mismo modo, la Comisión consideró que existían serias dudas sobre el mercado de planchas eléctricas en los Países Bajos, en donde las partes de la concentración disponían de una cuota de mercado combinada del orden de entre el 40 % y el 50 %, con un grado de coincidencia limitado a entre el 0 % y el 10 % por lo que respecta a Moulinex.

325 En otros mercados de productos en los que la entidad fusionada disponía de una cuota de mercado de entre el 40 % y el 50 %, la Comisión también consideró que la concentración planteaba serias dudas a pesar de que una de las partes tan sólo poseía una cuota de mercado de entre el 0 % y el 10 %. Eso es lo que sucede, en particular, en los mercados de barbacoas en Alemania (considerando 97), en el que las partes deberán, además, hacer frente a importantes competidores, y muy concretamente a Severin, que dispone de una cuota de mercado de entre el 25 % y el 35 %, de planchas eléctricas y planchas de vapor en Bélgica (véanse los considerandos 55, 56 y 59 de la Decisión impugnada) y en el caso de los mercados de freidoras, de tostadores y de cafeteras eléctricas en Portugal (véanse los considerandos 48, 49 y 54 de la Decisión impugnada).

326 Por otro lado, si bien la inexistencia de coincidencias significativas es una razón válida para descartar la existencia de serias dudas cuando la Comisión examina, en un primer momento, la situación de la competencia a escala de un mercado de productos individual, este elemento ya no debe tenerse en cuenta en el marco del examen más global de la situación en el conjunto de los mercados de productos de un país afectado.

327 Por lo demás, procede observar a este respecto que, en varias ocasiones, la Comisión se basó en el hecho de que una de las partes de la concentración ocupara posiciones importantes en mercados en los que la otra sólo tenía una

escasa presencia, y viceversa, para concluir que la concentración planteaba serias dudas. Así, en relación con Grecia la Comisión subrayó, en el considerando 73 de la Decisión impugnada, lo siguiente:

«Las partes únicamente tenían cuotas de mercado muy importantes de manera simultánea (de entre el 30 % y el 40 % y entre el 20 % y el 30 %) en el caso de las sandwicheras/aparatos para gofres. Por consiguiente, el efecto de la concentración consiste en añadir a la posición de Moulinex en el mercado de las cafeteras expreso posiciones de dominio significativas en los mercados de freidoras, hervidores, sandwicheras y robots de cocina.»

— Sobre la posición de la entidad fusionada con respecto a sus competidores

- 328 La Comisión afirma que, a continuación, para concluir que la operación no planteaba serias dudas tuvo en cuenta la posición combinada de las partes de la concentración frente a sus competidores.
- 329 Procede observar a este respecto, en primer lugar, que puesto que el umbral de dominio aplicado en la Decisión era del 40 %, la mera constatación de que la entidad fusionada deberá afrontar a otros competidores en un mercado de productos no implica que la concentración no plantee dudas en dicho mercado. La presencia de competidores tan sólo podía constituir un factor capaz, en su caso, de matizar o de eliminar la posición dominante ocupada por la entidad fusionada en el supuesto de que dichos competidores ocupen una posición sólida capaz de ejercer un contrapeso real.
- 330 Asimismo, procede recordar que los mercados afectados son mercados que se caracterizan por una estructura más bien oligopólica, y que algunas empresas disponen a la vez de una amplia gama de productos y de una presencia

paneuropea. Se trata, tal como se indica en el considerando 32 de la Decisión impugnada, fundamentalmente de operadores como SEB, Moulinex, Philips, Bosch, Braun y De'Longhi. En estas circunstancias, la presencia en un determinado mercado de uno u otro de estos competidores no parece que pueda constituir una circunstancia especial capaz de justificar por sí sola que la concentración no plantee dudas en dicho mercado. Lo mismo sucede en el caso de las empresas que o bien disponen de una amplia gama de productos, pero sólo están presentes en determinados Estados (Taurus en España o Morphy en el Reino Unido), o bien cuentan con un número limitado de productos (Saeco en el caso de las cafeteras expresso).

- 331 Por lo demás, de la Decisión impugnada se desprende que, en la práctica totalidad de los mercados en los que consideró que la concentración planteaba serias dudas, la Comisión señaló, sin embargo, la presencia de uno o de varios de dichos competidores.
- 332 De ello se desprende que la presencia de uno u otro de estos competidores en mercados en los que la entidad fusionada disponía de una cuota de mercado igual o superior al 40 % no era suficiente, por sí sola, para excluir la existencia de serias dudas, y que eventualmente sólo hubiera podido producir dicho efecto si dichos competidores dispusieran de cuotas de mercado suficientemente sólidas como para poder constituir un contrapeso real a la posición ocupada por SEB-Moulinex y disipar así las serias dudas.
- 333 Procede señalar, a este respecto, que, por lo demás, la Comisión concluyó que existían serias dudas en una serie de mercados en los que los competidores de las partes de la concentración disponían de cuotas de mercado ni mucho menos insignificantes.
- 334 Así, en el mercado de freidoras en Grecia, la Comisión no descartó la existencia de serias dudas sobre la compatibilidad de la operación pese a que el principal competidor de las partes de la concentración, De'Longhi, poseía una cuota de mercado de entre el 35 % y el 45 %, lo que no sólo constituía una posición muy importante, sino incluso un posición equivalente a la que poseía SEB-Moulinex (véase el considerando 72 de la Decisión impugnada).

- 335 Del mismo modo, la Comisión concluyó que existían serias dudas sobre el mercado de planchas eléctricas y de planchas de vapor en los Países Bajos pese a que SEB-Moulinex, que poseía una cuota de mercado de entre el 40 % y el 50 % (véase el considerando 63 de la Decisión impugnada), debía afrontar la competencia de Philips, que poseía una cuota de mercado de entre el 35 % y el 45 % (véase el considerando 67 de la Decisión impugnada).
- 336 La Comisión también se negó a descartar la existencia de serias dudas pese a la presencia de competidores que ocupaban posiciones importantes en los mercados de hervidores y de planchas eléctricas en Bélgica. En el primero de dichos mercados, la nueva entidad poseía una cuota de mercado de entre el 35 % y el 45 % (véase el considerando 55 de la Decisión impugnada), y el principal competidor, Braun, una cuota de mercado de entre el 20 % y el 30 % (véase el considerando 58 de la Decisión impugnada). En el segundo de dichos mercados, la nueva entidad poseía una cuota de mercado de entre el 40 % y el 50 % (véase el considerando 55 de la Decisión impugnada) y su principal competidor, Philips, una cuota de mercado de entre el 25 % y el 35 % (véase el considerando 59 de la Decisión impugnada).
- 337 Por último, en el mercado de tostadores en Bélgica, en el que el principal competidor, Philips, poseía una cuota de mercado de entre el 25 % y el 35 % (véase el considerando 58 de la Decisión impugnada), la Comisión no descartó la existencia de serias dudas sobre la compatibilidad de la operación pese a que la nueva entidad tan sólo disponía de una cuota de mercado de entre el 20 % y el 30 % (véase el considerando 55 de la Decisión impugnada), es decir, una cuota de mercado no sólo sensiblemente inferior al umbral de dominio establecido por la Comisión, sino también inferior a la del principal competidor.
- 338 De lo anterior se desprende que, según el análisis efectuado por la Comisión en la Decisión impugnada, la presencia de competidores, aun en el supuesto de que dispusieran de cuotas de mercado bastante importantes, no se consideró, en principio, suficiente para descartar que la concentración suscitara serias dudas.

— Sobre el efecto gama

- 339 Procede recordar, con carácter preliminar, que cada mercado de productos constituye un mercado definido. De ello se desprende que las condiciones de competencia en cada mercado de productos en cada Estado miembro debían apreciarse, en principio, de manera independiente con respecto a las condiciones que prevalecían en los demás mercados o en el conjunto de éstos. Por lo que respecta a los nueve Estados miembros a los que se refieren los compromisos, si bien ciertamente la Comisión enriqueció en algunos casos su análisis con consideraciones relativas a la situación global del conjunto de los mercados de productos de un determinado mercado geográfico, sin embargo antes siempre declaró que existían serias dudas en relación con determinados mercados de productos apreciando cada mercado de productos por separado.
- 340 Así, en el caso de Portugal, Grecia, los Países Bajos y Bélgica la Comisión, tras haber declarado que existían serias dudas sobre una serie de mercados de productos, consideró además que, habida cuenta de la combinación de posiciones significativas de dominio, las partes de la concentración estarían en condiciones de extender su poder de mercado a todos los demás mercados de productos (considerandos 54, 62, 71 y 82 de la Decisión impugnada).
- 341 Según el considerando 83 de la Decisión impugnada, el riesgo de creación de un poder de mercado en toda la gama de productos puede excluirse cuando los mercados de productos en los que la entidad fusionada disponía de una cuota de mercado superior al 40 % no suponen más del 35 % del volumen de negocios combinado de las partes. No obstante, esta distinción entre los países en los que la entidad fusionada estará en condiciones de extender su poder de mercado a todos los mercados de productos y aquellos otros en los que la concentración únicamente plantea serias dudas en determinados mercados de productos, o incluso en uno solo (como sucede en Suecia), parece que en realidad carece de pertinencia, ya que, tal como se ha señalado, en ambos supuestos se impusieron los mismos compromisos.

- 342 El carácter definido de los diferentes mercados de productos no puede considerarse, sin embargo, absoluto, y puede resultar necesario ponderar la apreciación relativa a un mercado de productos concreto a la luz de la situación competitiva que existe en el conjunto de los demás mercados de productos del Estado miembro afectado.
- 343 Esta consideración de la situación competitiva más general estaba aun más justificada, en el presente caso, en la medida en que consta que la marca constituye el factor de competencia más importante en los mercados de que se trata y que la notoriedad de la marca beneficia al conjunto de los productos provistos de la misma. Igualmente, la Comisión puede verse obligada, para apreciar la posición competitiva que ocupa una empresa, a tener en cuenta la cartera de marcas que posee ésta o el hecho de que posea cuotas de mercado importantes en numerosos mercados de productos afectados (en lo sucesivo, «efecto cartera»).
- 344 A este respecto, procede señalar que la Comisión tuvo en cuenta este efecto cartera en el presente caso. En efecto, a lo largo de toda la Decisión impugnada, salvo en el análisis dedicado a los países no afectados por los compromisos, la Comisión subrayó el hecho de que el poder de la entidad fusionada se vería incrementado por una cartera de marcas única, mientras que sus competidores no disponen más que de una única marca, por una sólida presencia en numerosos mercados y por la yuxtaposición de las posiciones ocupadas por SEB y por Moulinex.
- 345 Así, en el considerando 52 de la Decisión impugnada se expone que «habida cuenta de la importancia, anteriormente examinada, de las marcas en este tipo de mercado, del peso que tienen las partes en la práctica totalidad de los mercados de que se trata, de la gama de productos y de la cartera de marcas de la nueva entidad, es poco probable que los competidores estén en condiciones de poner en entredicho la posición de las partes y de ejercer una presión competitiva suficiente sobre la nueva entidad».

346 Importa observar que este efecto cartera actúa no sólo frente al consumidor y a los competidores, sino también, y sobre todo, frente a los clientes revendedores. Así, la Comisión explica, en particular en el considerando 53 de la Decisión impugnada, que «lo mismo sucede con los clientes revendedores que, pese a su capacidad teórica de negociación (por ejemplo, mediante una amenaza de desreferenciamiento), no podrán disciplinar el comportamiento de las partes en respuesta a un incremento de precios»; que «en efecto, la cartera de marcas y la presencia homogéneamente sólida de la nueva entidad en la totalidad de los mercados de productos afectados son de tal magnitud que ésta estará en condiciones de disuadir a los clientes revendedores de oponerse a un incremento de precios, por ejemplo, mediante una amenaza de desreferenciamiento de marcas de la nueva entidad»; que «la entidad fusionada podría, por ejemplo, ofrecer descuentos por volumen de ventas combinadas o con efecto umbral» y que «igualmente, la posición preponderante de las marcas de SEB y de Moulinex hará difícil para un revendedor renunciar a su presencia en sus estantes». Estas observaciones, formuladas en el marco del análisis relativo a los mercados en Portugal, se reproducen asimismo por lo que respecta a los mercados en Bélgica (considerandos 60 y 61 de la Decisión impugnada), en los Países Bajos (considerandos 69 y 70 de la Decisión impugnada) y en Grecia (considerandos 80 y 81 de la Decisión impugnada). A este respecto, procede señalar asimismo que, si bien en razón del efecto cartera la Comisión hubo de considerar que la nueva entidad SEB-Moulinex estaría en condiciones de extender su poder de mercado a la totalidad de los mercados de productos en esos cuatro países aun en el caso de que sólo dispusiera de cuotas de mercado inferiores al umbral del 40 %, el efecto cartera viene a confirmar con mayor razón aun que la concentración plantea serias dudas en los mercados en los que la nueva entidad posee cuotas de mercado superiores al 40 %.

347 En su práctica anterior en materia de decisiones, la Comisión ya había subrayado la necesidad de tener en cuenta el efecto cartera con el fin de determinar el verdadero poder de mercado de una empresa. Así, en su Decisión Guinness/Grand Metropolitan, antes citada, la Comisión había explicado que el titular de una cartera de marcas dominantes puede beneficiarse de una serie de ventajas y, en particular, que ocupa una posición más sólida frente a sus clientes, ya que puede proponerles una gama de productos que constituye una parte más elevada de su volumen de negocios.

348 Por lo demás, en sus observaciones dirigidas a la Comisión (anexo 2 del escrito de 3 de diciembre de 2001), De'Longhi había llamado la atención de ésta sobre los

riesgos derivados de la concentración en el seno de un mismo grupo industrial de todas las marcas principales y de una gama completa de productos. A este respecto, la parte coadyuvante expuso, en particular, lo siguiente:

«El aspecto que suscita mayor inquietud en De'Longhi es la relación que existirá, tras las operación de concentración, entre SEB-Moulinex y los grandes distribuidores, habida cuenta de la mayor capacidad de negociación de que dispondrá el adquirente en los mercados en los que gozará de una posición dominante. Esta capacidad será mayor aun gracias a la completa gama de productos y de marcas de que dispondrá como consecuencia de la operación [...] No hay ninguna duda de que SEB-Moulinex ampliará considerablemente su cartera de productos, de modo que, en determinados casos, estará en condiciones de ofrecer una gama completa de productos, lo que generará efectos perjudiciales, en particular por lo que respecta a los canales de distribución».

- 349 En sus respuestas a las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia, la Comisión indicó que la presencia de las mismas marcas y los mismos clientes intermediarios en la totalidad de los mercados de productos de un mismo país entrañaba la necesidad de considerar los efectos gama en el marco del análisis de la competencia. Según la Comisión, si la concentración contribuye a otorgar a las partes posiciones sólidas en mercados de productos que suponen en total una parte marginal de su volumen de negocios, la entidad resultante de la concentración no se verá incentivada para ejercer su poder en dichos mercados, ya que las represalias que deberá esperar en los demás mercados de productos, en los que no se encuentra en una posición de fuerza, representarán unas pérdidas de beneficios netamente superiores a las ganancias que podría esperar en los mercados en los que sí se encuentra una posición de fuerza. Según señaló la Comisión en sus escritos ante el Tribunal de Primera Instancia y en la vista, cuando las ventas de la entidad fusionada en los mercados dominados suponían menos del 10 % del total de las ventas de la entidad fusionada en el mismo país consideró que la capacidad para adoptar represalias de los clientes revendedores no se había visto modificada por la operación y era suficiente como para que el efecto gama operara a su favor. Mediante la expresión «efecto gama», la Comisión entiende que todo intento de comportamiento contrario a la competencia de SEB-Moulinex en los mercados en los que la entidad fusionada posee una posición dominante será castigado con una reducción de las compras de sus productos por parte de los clientes revendedores en los demás mercados.

350 Según la Comisión, el efecto gama sólo permite descartar la existencia de serias dudas si el volumen de negocios realizado por las partes de la concentración en los mercados de productos dominados tan sólo supone una proporción marginal del volumen de negocios total que realizan en ese mismo país. La Comisión fijó en un 10 % como máximo esta proporción marginal del volumen de negocios realizada en los mercados dominados por encima de la cual ya no puede ejercerse el efecto gama. Este límite del 10 % no ha sido discutido. Así, en el considerando 123 de la Decisión impugnada la Comisión explicó que cualquier intento de comportamiento contrario a la competencia en los mercados de hervidores y de aparatos para comidas informales en Italia, país en el que las partes poseen, respectivamente, cuotas de mercado combinadas de entre el 65 % y el 75 % y de entre el 40 % y el 50 %, sería castigado, por tanto, con una reducción de las compras de productos de SEB y de Moulinex en los demás mercados en Italia, en los que la entidad fusionada realiza entre el 90 % y el 100 % de su volumen de negocios, lo que significa que los mercados dominados tan sólo suponen entre el 0 % y el 10 % de su volumen de negocios. Por lo que respecta a España y Finlandia, la Comisión señaló, respectivamente en los considerandos 116 y 119 de la Decisión impugnada, que la entidad realizaba entre el 85 % y el 95 % de su volumen de negocios en los mercados no dominados, lo que significa que los mercados dominados suponen entre el 5 % y el 15 % de su volumen de negocios, es decir, eventualmente algo más del 10 %. Sin embargo, en sus respuestas a las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia la Comisión confirmó de manera expresa que era cuando la proporción entre las ventas en los mercados dominados y la totalidad de las ventas en el mismo país eran bajas, a saber, inferiores al 10 %, cuando había considerado que podía ejercerse la capacidad de adoptar represalias por parte de los revendedores. En la vista, la Comisión confirmó una vez más este límite máximo del 10 % hasta el cual, a su entender, opera el efecto gama.

351 Importa subrayar que esta proporción del volumen de negocios que permite operar al efecto gama, fijada en el 10 %, no debe confundirse con la proporción del volumen de negocios inferior al 35 % mencionada en el considerando 83 de la Decisión impugnada. En efecto, el límite del 35 % indicado en el considerando 83 de la Decisión impugnada se refiere a la cuestión diferente de a partir de qué nivel la proporción del volumen de negocios realizada en los mercados dominados es tan importante que las partes están en condiciones de extender su poder de mercado a todos los demás mercados del país afectado. En el considerando 83, la Comisión declaró que, cuando las proporciones del volumen de negocios combinado de las partes realizadas en los mercados dominados eran inferiores al 35 %, podía excluirse la existencia de serias dudas sobre la creación de un poder de mercado en el conjunto de la gama de productos para dichos países, por lo que

ya sólo había que analizar los mercados de productos individuales. Al margen de que dicha cuestión, tal como ha quedado expuesto antes, no parece ser pertinente en el presente caso, ya que se impusieron los mismos compromisos con independencia de que las partes tuvieran un poder de mercado en un solo mercado de productos o en la totalidad de los mercados de productos del país afectado, en todo caso no debe ser confundida con la cuestión de si los revendedores están en condiciones de castigar a las partes de la concentración si éstas intentan abusar de la posición dominante que ocupan en determinados mercados. Mientras que el límite del 35 % es el límite a partir del cual la Comisión consideró que había un riesgo de extensión de la posición dominante a la totalidad de los mercados de productos de un país, el límite del 10 %, por el contrario, es el límite por debajo del cual, según la Comisión, el dominio ejercido por las partes en un mercado de productos corre peligro como consecuencia de la posibilidad de que los revendedores adopten represalias.

- 352 El efecto gama, tal como ha sido aplicado en el presente caso por la Comisión, suscita las siguientes observaciones.
- 353 Con carácter preliminar, procede recordar que, puesto que la Comisión consideró que cada mercado de productos constituía un mercado definido, el análisis de la situación de la competencia debe efectuarse, en principio, mercado por mercado. Por consiguiente, si bien es cierto que puede resultar necesario, como se ha indicado antes, afinar el análisis de la situación competitiva de un mercado de productos recurriendo a datos relativos a otros mercados de productos, o incluso a otros países, no lo es menos que, desde el momento en que se parte del principio de la apreciación autónoma de cada mercado, cualquier excepción o cualquier matización a dicho principio debe basarse en indicios precisos y concordantes capaces de demostrar la existencia de tales interacciones.
- 354 En primer lugar, procede señalar que, mientras que el concepto de cartera tiene por objeto apreciar la posición competitiva real de una entidad resultante de la concentración y, en su caso, concluir que ocupa una posición dominante pese a que su cuota de mercado por sí sola no supone la existencia de una posición dominante tomando en consideración no sólo la suma de las respectivas cuotas de mercado de las partes, sino también el poder adicional que se deriva del hecho de que la nueva entidad posea un importante número de marcas y esté presente en

numerosos mercados, el efecto gama tal como fue invocado por la Comisión para justificar la inexistencia de serias dudas en los países no cubiertos por los compromisos tiene por objeto, en cambio, relativizar el poder de la entidad resultante de la concentración y excluir de este modo la declaración de la existencia de una posición dominante derivada de la suma de las cuotas de mercado.

355 Procede recordar, a este respecto, que ha quedado acreditado que las dos partes de la concentración disfrutaban cada una de ellas de sólidas posiciones en numerosos mercados y disponían de varias marcas de renombre. Ahora bien, la concentración, además de la suma de las cuotas de mercado a la que dio lugar, tuvo por efecto ampliar la cartera de marcas y el número de mercados en los que SEB y Moulinex estaban presentes, reforzando de este modo el poder de mercado de que disponían, en particular frente a los clientes revendedores. Así, en numerosas ocasiones la Comisión señaló, en la Decisión impugnada, que las sólidas posiciones que ya ocupaban SEB y Moulinex con anterioridad a la operación en numerosos mercados de productos se han visto reforzadas en mayor medida aun por la aportación de cuotas de mercado y de marcas en varios mercados más (véanse, en particular, los considerandos 46, 47, 50 a 52, 56, 60, 69, 73, etc.).

356 En segundo lugar, la Comisión no demostró suficientemente el fundamento de la alegación según la cual cualquier intento de comportamiento contrario a la competencia en los mercados dominados sería castigado con una reducción de las compras de productos de SEB-Moulinex en los demás mercados.

357 En efecto, tal como alegó De'Longhi en la vista, el supuesto contemplado por la Comisión de un conflicto entre SEB-Moulinex y los revendedores no es más plausible que el de un acuerdo entre ellos con el fin de maximizar sus respectivos beneficios.

- 358 Además, la Comisión ni siquiera demostró por qué razón el supuesto en el que se basó, un aumento de los precios aplicados por SEB-Moulinex, debe afectar necesariamente a los intereses de los revendedores y, por consiguiente, incitarlos a castigar a SEB-Moulinex.
- 359 Preguntada por el Tribunal de Primera Instancia sobre los fundamentos económicos en los que se basa el factor del «efecto gama», la Comisión admitió que no disponía de un estudio económico a este respecto. Al margen de una referencia a su Decisión Guinness/Grand Metropolitan, que, como ya se ha indicado antes, aplica el concepto muy diferente de efecto cartera, la Comisión se limitó en realidad a señalar que dicha tesis había sido formulada por las partes de la concentración en su notificación.
- 360 Además, la Comisión tan sólo contempló el supuesto de un aumento de los precios aplicado por SEB-Moulinex. Ahora bien, esta última puede adoptar otros tipos de comportamientos contrarios a la competencia. Así, la concentración permitirá a la entidad SEB-Moulinex, en particular, realizar economías de escala y adoptar diversas medidas de racionalización, dando lugar de este modo a una disminución de los costes de la que podrá beneficiarse, por ejemplo, para efectuar reducciones de precios o para otorgar un mayor margen a los revendedores con el fin de reforzar su posición. Del mismo modo, SEB-Moulinex podría incitar a los revendedores a desreferenciar a sus competidores.
- 361 Por último, la afirmación según la cual los revendedores están en condiciones de castigar a SEB-Moulinex en caso de aumento de precios se basa en el postulado no demostrado de que los revendedores determinan la elección de los consumidores finales. Puesto que los revendedores tienen la función de revender a los consumidores finales los productos que éstos compran, debe matizarse la posibilidad de que puedan castigar a SEB-Moulinex reduciendo sus compras de los productos de ésta en los demás mercados, máxime cuando la marca es el factor de elección preponderante de la competencia en los mercados de que se trata.

362 En tercer lugar, debe observarse que el efecto gama, tal como lo concibe la Comisión, en la medida en que consiste en contemplar la posibilidad de que los revendedores puedan castigar cualquier comportamiento contrario a la competencia de la nueva entidad, equivale más a declarar que los revendedores estarán en condiciones de impedir a SEB-Moulinex cometer un abuso que a demostrar que la entidad fusionada no ocupará una posición dominante. Ahora bien, el Reglamento n° 4064/89 tiene por objeto prohibir no el abuso de posición dominante, sino la creación o el reforzamiento de una posición de ese tipo.

363 De lo anterior se desprende que la Comisión no ha demostrado suficientemente el fundamento de su teoría del efecto gama tal como lo invoca para justificar la inexistencia de serias dudas en los países no cubiertos por los compromisos.

364 Por lo demás, aun suponiendo que la Comisión hubiera podido recurrir a dicha teoría para declarar que, a pesar de la sólida posición ocupada por la entidad en determinados mercados, no se planteaban serias dudas debido a que dichos mercados no suponían más que una pequeña proporción con respecto a la totalidad de los mercados afectados, convendría tener en cuenta, en todo caso, todos los mercados en los que las partes ocupaban una posición dominante y, en particular, aquellos mercados en los que SEB-Moulinex poseía una cuota de mercado superior al 40 %, pero en cuyo caso la Comisión descartó la existencia de serias dudas debido a la inexistencia de coincidencias significativas entre las cuotas de mercado de las partes.

365 En efecto, aun cuando la concentración no cree ni refuerce de manera apreciable la posición dominante ocupada por una de las partes con anterioridad a la concentración, no es menos cierto que la nueva entidad ocupa dicha posición dominante en tales mercados. La inexistencia de coincidencias no elimina la posición dominante. Así, no puede considerarse que un revendedor esté en condiciones de castigar a la entidad resultante de la concentración realizada entre dos empresas que disponen, cada una de ellas, de un monopolio sobre la mitad de los mercados de que se trata.

b) Sobre los países no cubiertos por los compromisos

- 366 Procede examinar ahora, a la luz de las observaciones efectuadas anteriormente, si las razones alegadas por la Comisión son suficientes para justificar que considerase que la concentración no planteaba serias dudas por lo que respecta a los mercados de productos afectados en Italia, en España, en Finlandia, en el Reino Unido y en Irlanda, o si, tal como sostiene la demandante, la Comisión no podía aprobar la concentración sin imponer compromisos en dichos mercados geográficos.
- 367 En este contexto, procede recordar, tal como se ha expuesto en el punto 315 *supra*, que la presencia en un mercado geográfico definido de un único mercado de productos afectado en el que la concentración planteara serias dudas era suficiente, a tenor de la Decisión impugnada, para implicar por sí sola la imposición de compromisos para la totalidad de los mercados de productos afectados en dicho mercado geográfico.

— En Noruega

- 368 Es obligado señalar que la alegación de la demandante se basa en una lectura errónea de la Decisión impugnada, ya que en ésta se concluye precisamente que existían serias dudas en determinados mercados de productos afectados en Noruega y establece, por tanto, que los compromisos se aplican asimismo a Noruega (considerando 137 de la Decisión impugnada).

369 Por consiguiente, a este respecto particular el motivo adolece de un error de hecho manifiesto y debe ser desestimado.

— En España

370 Procede recordar que, a tenor del considerando 115 de la Decisión impugnada, las cuotas de mercado combinadas de la partes de la concentración en España son de entre el 40 % y el 50 % (de la cual entre el 5 % y el 15 % correspondiente a SEB) en el mercado de hervidores y de entre el 75 % y el 85 % (de la cual entre el 0 % y el 10 % correspondiente a SEB) en el caso de los hornos empotrados.

371 No obstante, la Comisión concluyó, en el considerando 116 de la Decisión impugnada, que estas posiciones tan sólidas no permitían a la nueva entidad comportarse de un modo contrario a la competencia. Esta conclusión se basa únicamente en la consideración según la cual «como competidores como De'Longhi, Taurus, Bosch y Philips ocupan posiciones significativas en numerosos mercados de productos, incluidos los dos mercados de productos de que se trata [...], los clientes revendedores cuentan con marcas alternativas de gran renombre y presentes en toda la gama de pequeños electrodomésticos para sustituir a las de las partes», de modo que «cualquier intento de comportamiento contrario a la competencia en tales mercados se vería castigado, por tanto, con una reducción de las compras de productos de SEB y de Moulinex en los demás mercados, en los que la entidad fusionada realiza entre el 85 % y el 95 % de su volumen de negocios».

372 De ello se desprende que, en dicho mercado geográfico, la Comisión excluyó la existencia de serias dudas con base en dos factores, a saber, en primer lugar la posición de la entidad fusionada con respecto a sus competidores y, en segundo lugar, el efecto gama.

373 Por lo que respecta, en primer lugar, a la posición de la entidad fusionada con respecto a sus competidores, procede señalar antes que nada que, en contra de lo

que indica la Comisión, en el mercado de hervidores no puede haber numerosos competidores, como De'Longhi, Taurus, Bosch y Philips, con posiciones significativas, puesto que SEB-Moulinex posee unas cuotas de mercado de entre el 75 % y el 85 %. En efecto, en tales circunstancias la presión competitiva ejercida sobre SEB-Moulinex se deriva o bien de un solo competidor que posee como máximo una cuota de mercado del orden del 20 %, que ya es cerca de cuatro veces inferior a la de las partes de la concentración, o bien de varios competidores, pero cuyas cuotas de mercado serán entonces necesariamente muy pequeñas y, en todo caso, de importancia mínima con respecto a la de las partes. Por lo demás, procede señalar que, en algún mercado de productos incluso en los países cubiertos por los compromisos, la nueva entidad no dispone de una posición tan sólida como la que posee en el mercado de hornos empotrables en España.

- 374 Por consiguiente, es obligado señalar que, en el presente caso, la Comisión no indicó ningún elemento concreto que pueda explicar que, a pesar de unas cuotas de mercado de entre el 40 % y el 50 % (de la cual entre el 5 % y el 15 % correspondiente a SEB) que poseen las partes en el caso de los hervidores y de entre el 75 % y el 85 % (de la cual entre el 0 % y el 10 % correspondiente a SEB) en el caso de los hornos empotrables, la operación no plantara serias dudas.
- 375 Por lo que respecta, en segundo lugar, al efecto gama, procede recordar que, por los motivos expuestos en los apartados 364 y 365 *supra*, éste no permitía excluir la existencia de serias dudas.
- 376 En todo caso, aun cuando se admitiera, tal como sostuvo la Comisión en el considerando 116 de la Decisión impugnada y en sus respuestas a las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia, que el efecto gama permitía excluir la existencia de serias dudas cuando, en un mercado geográfico determinado, el volumen de negocios realizado por SEB-Moulinex en los mercados de productos afectados en los que la entidad fusionada disponía de una cuota de mercado superior al 40 % seguía siendo inferior al 10 % de su volumen de negocios total en el conjunto de los mercados de productos afectados en dicho mercado geográfico, hay que señalar que la Comisión no demostró, ni en la Decisión impugnada ni ante este Tribunal de Primera Instancia, que eso fuera lo que sucedía en España.

377 Ciertamente, del considerando 116 de la Decisión impugnada se desprende que los mercados de hervidores y de hornos empotrables en España suponían como máximo entre el 5 % y el 15 % del volumen de negocios total realizado por la entidad fusionada en el conjunto de los mercados de productos afectados en España. No obstante, procede señalar que, a tenor de los considerandos 88 y 92 de la Decisión impugnada, la nueva entidad también disponía de una cuota de mercado superior al 40 % en los mercados de aparatos para comidas informales y de robots de cocina. Así, en la tabla nº 2 elaborada por la Comisión en respuesta a las preguntas del Tribunal de Primera Instancia se indica que los mercados en los que la entidad SEB-Moulinex disponía de una cuota de mercado superior al 40 %, entre ellos los mercados de aparatos para comidas informales y de robots de cocina, suponían entre el 25 % y el 35 % de la totalidad de sus ventas en España. Ahora bien, por las razones expuestas en los apartados 364 y 365 *supra*, la Comisión hubiera debido tener en cuenta dichos mercados para apreciar la posibilidad de un castigo por parte de los revendedores.

378 Procede señalar asimismo que la entidad SEB-Moulinex posee una cuota de mercado superior al 40 % en no menos de cuatro mercados de productos afectados en España. A este respecto, procede recordar que, en el considerando 43 de la Decisión impugnada, la Comisión indicó que los efectos de la concentración sobre la competencia podían agruparse en cuatro categorías, a saber, el caso de Francia, cuyo examen se remitió a las autoridades nacionales, el de los países en los que la concentración sólo modificarían marginalmente las condiciones de la competencia, el de los países en los que la concentración sólo plantearía serias dudas en determinados mercados de productos y, por último, los cuatro países (Portugal, Grecia, Bélgica y los Países Bajos) en los que la concentración daba lugar a una combinación de cuotas de mercado con unos niveles en algunos casos elevados en una gran parte de las categorías de productos de que se trataba, de modo que las partes estaban en condiciones de extender su poder de mercado a la totalidad de los mercados afectados. Ahora bien, la entidad SEB-Moulinex posee en España cuotas de mercado superiores al 40 % en no menos de cuatro mercados de productos, es decir, en un número igual de mercados de productos que en Grecia, que sin embargo es uno de los países en cuyo caso la Comisión consideró que la concentración planteaba serias dudas en un gran número de mercados.

379 Por último, tal como con razón alegaron De'Longhi y la demandante en la vista, la Comisión se abstuvo de examinar el efecto cartera inducido por la concentración y, en particular, el hecho de que ésta permitía conjugar las sólidas

posiciones ocupadas por SEB en los mercados de hervidores, de aparatos para comidas informales y de planchas eléctricas y las ocupadas por Moulinex en los mercados de tostadores, cafeteras, hornos empotrables y robots de cocina. Igualmente, la Decisión impugnada tampoco explica por qué el hecho de que la nueva entidad vaya a poseer, gracias a la concentración, una panoplia de cuatro marcas no es suficiente para reforzar su poder de mercado cuando, en numerosas ocasiones, en los mercados geográficos cubiertos por los compromisos la Comisión se preocupó de subrayar que SEB-Moulinex posee dos marcas, mientras que sus competidores sólo tienen una.

- 380 De lo anterior se desprende que los factores tenidos en cuenta en los considerandos 115 y 116 de la Decisión impugnada no permitían a la Comisión excluir la existencia de serias dudas en los mercados de hervidores y de hornos empotrables en España.

— En Finlandia

- 381 Procede recordar que, a tenor del considerando 118 de la Decisión impugnada, la cuota de mercado combinada de las partes de la concentración asciende a entre el 45 % y el 55 % en el caso del mercado finlandés de tostadores. Aun cuando esta cuota de mercado supera el umbral del 40 %, la Comisión consideró que la operación de concentración no planteaba serias dudas en dicho país, ya que, habida cuenta de la presencia de competidores como Philips y Bosch, cualquier intento de comportamiento contrario a la competencia en dicho mercado correría el riesgo de ser castigado con una reducción de las compras de productos de SEB-Moulinex en los otros mercados, en los que la entidad fusionada realiza entre el 85 % y el 95 % de su volumen de negocios.
- 382 De ello se desprende que, en este mercado geográfico, sólo en virtud del efecto gama consideró la Comisión que la operación no planteaba serias dudas en los mercados de tostadores en Finlandia. Ahora bien, por los motivos expuestos en los apartados 364 y 365 *supra*, el efecto gama no permitía excluir la existencia de serias dudas.

- 383 En todo caso, aun cuando se admitiera, tal como sostuvo la Comisión en el considerando 119 de la Decisión impugnada y en sus respuestas a las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia, que el efecto gama permitía excluir la existencia de serias dudas cuando, en un mercado geográfico determinado, el volumen de negocios realizado por SEB-Moulinex en los mercados de productos afectados en los que la entidad fusionada disponía de una cuota de mercado superior al 40 % seguía siendo inferior al 10 % de su volumen de negocios total en el conjunto de los mercados de productos afectados en dicho mercado geográfico, hay que señalar que la Comisión no demostró, ni en la Decisión impugnada ni ante este Tribunal de Primera Instancia, que eso fuera lo que sucedía en Finlandia.
- 384 En efecto, si bien según el considerando 119 de la Decisión impugnada el mercado de tostadores no suponía más de entre un 5 % y un 15 % del volumen de negocios realizado por la nueva entidad en el conjunto de los mercados de productos afectados en Finlandia, procede señalar, sin embargo, que la nueva entidad también disponía de una cuota de mercado superior al 40 % en los mercados finlandeses de cafeteras expreso (entre el 40 % y el 50 %), de hornos empotrables (entre el 35 % y el 45 %) y de barbacoas (entre el 40 % y el 50 %) (considerandos 87, 90 y 91 de la Decisión impugnada). Así, en la tabla nº 2 elaborada por la Comisión en respuesta a las preguntas del Tribunal de Primera Instancia se indica que los mercados en los que SEB-Moulinex disponía de una cuota de mercado superior al 40 %, entre ellos los mercados de cafeteras expreso, de hornos empotrables y de barbacoas, suponían entre el 10 % y el 20 % de la totalidad de sus ventas en Finlandia. Ahora bien, por las razones expuestas en los apartados 364 y 365 *supra*, la Comisión hubiera debido tener en cuenta dichos mercados para apreciar la posibilidad de un castigo por parte de los revendedores.
- 385 Procede señalar asimismo que la entidad SEB-Moulinex posee una cuota de mercado superior al 40 % en no menos de cuatro mercados de productos afectados en Finlandia, es decir, en un número igual de mercados de productos que en Grecia, que es uno de los países en cuyo caso la Comisión consideró que la concentración planteaba serias dudas en un gran número de mercados.
- 386 Por último, tal como con razón alegaron De'Longhi y la demandante en la vista, la Comisión se abstuvo de examinar el efecto cartera inducido por la

concentración y, en particular, el hecho de que ésta permitiera conjugar las sólidas posiciones ocupadas por SEB en los mercados de barbacoas y de tostadores y las ocupadas por Moulinex en los mercados de hornos empotrables, de cafeteras, de cafeteras expresso, de robots de cocina y de tostadores. Igualmente, la Decisión tampoco explica por qué el hecho de que la nueva entidad vaya a poseer, gracias a la concentración, una panoplia de cuatro marcas no es suficiente para reforzar su poder de mercado cuando, en numerosas ocasiones, en los mercados geográficos cubiertos por los compromisos la Comisión se preocupó de subrayar que SEB-Moulinex posee dos marcas, mientras que sus competidores sólo tienen una.

- 387 De lo anterior se desprende que los factores tenidos en cuenta en los considerandos 87, 90, 91 y 118 a 120 de la Decisión impugnada no permitían a la Comisión excluir la existencia de serias dudas en los mercados de hornos empotrables, de cafeteras expresso, de barbacoas y de tostadores en Finlandia.

— En Italia

- 388 Procede recordar que, a tenor de los considerandos 121 a 124 de la Decisión impugnada, la nueva entidad poseerá una cuota de mercado superior al 40 % en Italia en tres mercados de productos, a saber, el de robots de cocina, el de aparatos para comidas informales y el de hervidores.

- 389 De este modo, por lo que respecta, en primer lugar, al mercado de robots de cocina, la Comisión señaló, en el considerando 121 de la Decisión impugnada, que las cuotas de mercado combinadas de las partes eran de entre el 40 % y el 50 %, de la cual entre el 0 % y el 10 % correspondiente a SEB, y que las partes estaban sometidas a la competencia, en particular, de Braun (entre el 10 % y el 20 %), de Philips (entre el 0 % y el 10 %) y de De'Longhi (entre el 0 % y el 10 %), concluyendo de ello que la operación de concentración tendría un escaso impacto sobre la competencia, eliminando al cuarto operador del mercado.

390 De ello se desprende que uno sólo de los factores indicados por la Comisión llevó a ésta a excluir la existencia de serias dudas en Italia, a saber, la posición de mercado de la entidad fusionada con respecto a sus competidores.

391 No obstante, por los motivos expuestos anteriormente en el apartado 329, salvo que se demuestre que dichos competidores poseían una sólida posición capaz de ejercer un contrapeso real frente a SEB-Moulinex, el hecho de que la entidad SEB-Moulinex debiera hacer frente a tres competidores carecía en sí mismo de toda pertinencia en un mercado en el que el líder disponía de una cuota de mercado de entre el 40 % y el 50 %.

392 Ahora bien, en el presente caso, dos de los tres competidores mencionados en el mercado de robots de cocina, a saber, Philips y De'Longhi, tan sólo ocupaban una posición marginal de entre el 0 % y el 10 %. En cuanto al tercero, a saber, Braun, aunque ciertamente disponía de una cuota de mercado más representativa de entre el 10 % y el 20 %, ésta seguía siendo, pese a ello, entre dos y cuatro veces inferior a la que poseía la nueva entidad. En cambio, procede señalar que, concretamente en el considerando 51 de la Decisión impugnada, la Comisión consideró indicativo de la existencia de serias dudas por lo que respecta a la posición de la nueva entidad en Portugal el hecho de que las partes de la concentración fueran líderes del mercado con cuotas de mercado al menos dos veces mayores que las de su siguiente competidor.

393 Tampoco resulta convincente el hecho de que la concentración tuviera un escaso impacto sobre la competencia al eliminar al cuarto operador del mercado. En efecto, SEB tan sólo disponía de una escasa cuota de mercado (entre el 0 % y el 10 %), al igual que otros dos competidores de Moulinex, a saber, Philips y De'Longhi, y sólo Braun poseía una cuota de mercado superior, aunque modesta. Es obligado señalar que, en estas circunstancias, la eliminación del cuarto competidor no tiene efectos sustancialmente diferentes de los que se hubieran derivado de la eliminación del segundo o del tercer competidor.

- 394 Por consiguiente, de lo anterior se desprende que el factor tenido en cuenta en el considerando 121 de la Decisión impugnada no permitía a la Comisión excluir la existencia de serias dudas en el mercado de robots de cocina en Italia.
- 395 Por lo que respecta, en segundo lugar, al mercado de aparatos para comidas informales, la Comisión señaló, en el considerando 122 de la Decisión impugnada, que la cuota combinada de las partes de la concentración ascendería a entre el 40 % y el 50 % (de la cual entre el 0 % y el 10 % correspondiente a Moulinex), siendo Philips, con una cuota de mercado de entre el 0 % y el 10 %, el único competidor identificado por las partes. Por lo que respecta al mercado de hervidores, la Comisión señaló, en el mismo considerando de la Decisión impugnada, que la cuota combinada de las partes de la concentración ascendía a entre el 65 % y el 75 % (de la cual entre el 15 % y el 25 % correspondiente a Moulinex), por delante de De'Longhi, Philips y Braun, las tres con entre el 0 % y el 10 %. No obstante, en el considerando 123 de la Decisión impugnada la Comisión señaló que los mercados de hervidores y de aparatos para comidas informales no suponían cada uno de ellos más que entre el 0 % y el 5 % aproximadamente del valor de toda la «gama cocina» de pequeños electrodomésticos, de modo que los clientes revendedores tendrían la posibilidad de castigar cualquier intento de comportamiento contrario a la competencia en dichos mercados con una reducción de las compras de productos de SEB-Moulinex en los demás mercados, en los que la entidad fusionada realizaba entre el 90 % y el 100 % de su volumen de negocios. Según la Comisión, esta posibilidad de castigo hace no rentable cualquier aumento de los precios aplicado por las partes en los dos mercados afectados. En consecuencia, consideró que la operación de concentración no planteaba serias dudas en dichos mercados.
- 396 De ello se desprende que, en dicho mercado, la Comisión excluyó la existencia de serias dudas basándose únicamente en el efecto gama. Ciertamente, la Comisión mencionó, en el considerando 122 de la Decisión impugnada, la posición de la entidad fusionada con respecto a sus competidores. No obstante, este factor no llevó a la Comisión a excluir la existencia de serias dudas en los mercados afectados. Por lo demás, es obligado señalar que la Comisión no podía basarse en dicho factor. En efecto, por lo que respecta al mercado de aparatos para comidas informales procede señalar que, en contraposición con el mercado de robots de cocina, la Comisión tan sólo identificó un único competidor y no tres. Además, no puede excluirse, conforme a los datos que figuran en la Decisión impugnada, que la concentración agrupe a los dos primeros operadores del mercado, ya que tanto Moulinex como Philips tenían una cuota de mercado comprendida entre el

0 % y el 10 %. Por lo que respecta al mercado de hervidores, los elementos mencionados en la Decisión impugnada no parece que permitan justificar la inexistencia de serias dudas, en la medida en que, si bien es cierto que sigue habiendo tres competidores, la concentración agrupa a los dos primeros operadores del mercado, que poseerán una cuota de mercado de entre el 65 % y el 75 %, es decir, cerca de tres cuartas partes del mismo.

397 Por lo que respecta al efecto gama, ya se han expuesto en los apartados 364 y 365 las razones por las cuales dicho efecto no podía permitir a la Comisión excluir la existencia de serias dudas. A este respecto, procede precisar que el hecho, subrayado por la Comisión, de que en Italia De'Longhi fuera líder en otros cuatro mercados de productos afectados y que Saeco dispusiera de una cuota de mercado de entre el 60 % y el 70 % en el mercado de cafeteras expreso carece de pertinencia. En efecto, por definición, el hecho de que SEB-Moulinex no dispusiera de una cuota de mercado superior al 40 % fuera de los mercados de robots de cocina, de aparatos para comidas informales y de hervidores significa necesariamente que, en esos otros mercados, podía haber otros operadores que, en su caso, ocuparan posiciones muy sólidas.

398 En todo caso, aun cuando se admitiera, tal como sostuvo la Comisión en el considerando 123 de la Decisión impugnada y en sus respuestas a las preguntas escritas del Tribunal de Primera Instancia, que el efecto gama permitía excluir la existencia de serias dudas cuando, en un mercado geográfico determinado, el volumen de negocios realizado por SEB-Moulinex en los mercados de productos afectados en los que la entidad fusionada disponía de una cuota de mercado superior al 40 % seguía siendo inferior al 10 % de su volumen de negocios total en el conjunto de los mercados de productos afectados en dicho mercado geográfico, hay que señalar que la Comisión no demostró, ni en la Decisión impugnada ni ante este Tribunal de Primera Instancia, que eso fuera lo que sucedía en Italia.

399 Ciertamente, del considerando 123 de la Decisión impugnada se desprende que los mercados de aparatos para comidas informales y de hervidores en Italia suponían como máximo entre el 0 % y el 10 % del volumen de negocios total realizado por la entidad fusionada en el conjunto de los mercados de productos afectados en Italia. No obstante, procede señalar que, a tenor del

considerando 121 de la Decisión impugnada, la nueva entidad también disponía de una cuota de mercado superior al 40 % en los mercados de robots de cocina. Así, en la tabla nº 2 elaborada por la Comisión en respuesta a las preguntas del Tribunal de Primera Instancia se indica que los mercados en los que SEB-Moulinex disponía de una cuota de mercado superior al 40 %, entre ellos los mercados de robots de cocina, suponían entre el 25 % y el 35 %, e incluso entre el 30 % y el 40 % según la respuesta de la Comisión a la pregunta escrita del Tribunal de Primera Instancia, de la totalidad de sus ventas en Italia. Ahora bien, al margen del hecho de que, por las razones expuestas anteriormente, la Comisión no podía excluir la existencia de serias dudas en dicho mercado de productos afectados con base únicamente en el criterio examinado en el considerando 121 de la Decisión impugnada, tal como se ha indicado antes debía, en todo caso, tener en cuenta dicho mercado para apreciar la posibilidad de un castigo por parte de los revendedores, ya que la nueva entidad tenía en el mismo una cuota de mercado superior al 40 %.

400 Por último, tal como con razón alegaron De'Longhi y la demandante en la vista, la Comisión se abstuvo de examinar el efecto carterá inducido por la concentración y, en particular, el hecho de que ésta permitiera conjugar las sólidas posiciones ocupadas por SEB en los mercados de hervidores, de aparatos para comidas informales, de barbacoas y de planchas eléctricas y las ocupadas por Moulinex en los mercados de cafeteras, hervidores, hervidores al vapor y robots de cocina. Igualmente, la Decisión tampoco explica por qué el hecho de que la nueva entidad vaya a poseer, gracias a la concentración, una panoplia de cuatro marcas no es suficiente para reforzar su poder de mercado cuando, en numerosas ocasiones, en los mercados geográficos cubiertos por los compromisos la Comisión se preocupó de subrayar que SEB-Moulinex posee dos marcas, mientras que sus competidores sólo tienen una.

401 Por estos motivos, procede concluir que el factor tenido en cuenta en el considerando 123 de la Decisión impugnada no permitía a la Comisión excluir la existencia de serias dudas en los mercados de aparatos para comidas informales y de hervidores en Italia.

402 Por consiguiente, el motivo es fundado por lo que respecta a Italia.

— En el Reino Unido y en Irlanda

403 Procede recordar que, a tenor de los considerandos 125 y 126 de la Decisión impugnada, la Comisión indica que las partes de la concentración disponen de una cuota de mercado acumulada de entre el 35 % y el 45 % en el mercado de planchas eléctricas y planchas de vapor en el Reino Unido y en Irlanda. Tal como se desprende, en particular, de la tabla nº 2 proporcionada por la Comisión, esta cuota de mercado es superior al 40 %. Sin embargo, en la Decisión impugnada la Comisión concluyó que la operación de concentración no planteaba serias dudas en el Reino Unido ni en Irlanda debido, por un lado, a que tan sólo modificaba «marginalmente las condiciones de la competencia con una escasa adición de cuotas de mercado» (adición de entre el 0 % y el 5 %) y, por otro lado, a que «las partes de la concentración deberán hacer frente, en particular, a Philips (con una cuota de mercado de entre el 15 % y el 25 %)».

404 De ello se desprende que, en ese mercado geográfico, la Comisión descartó la existencia de serias dudas con base en dos factores, a saber, en primer lugar, la inexistencia de coincidencias significativas y, en segundo lugar, la posición de la entidad fusionada con respecto a sus competidores.

405 Por lo que respecta, en primer lugar, a la inexistencia de coincidencias significativas, procede recordar que, debido al carácter impreciso de los datos, el Tribunal de Primera Instancia no puede controlar si dicho factor permitía excluir la existencia de serias dudas o no. Por lo demás, es obligado señalar que, aun cuando la adición de cuotas de mercado sea escasa, es suficiente, sin embargo, para conferir una cuota de mercado superior al umbral de dominio del 40 % aplicado en la Decisión.

406 Por lo que respecta, en segundo lugar, a la posición de la entidad fusionada con respecto a sus competidores, el hecho de que Philips sea uno de los cuatro operadores identificados en el considerando 32 de la Decisión impugnada que disponían a la vez de una amplia gama de productos del sector de pequeños electrodomésticos y de una presencia paneuropea supone que el hecho de que esté presente en el mercado de que se trata no constituye un elemento singular.

Igualmente, tal como se ha señalado antes es inconcebible que una empresa que dispone de una cuota de mercado del orden del 40 % no tenga competidores.

- 407 Por lo demás, procede observar que, si bien la Comisión subrayó la escasa adición de cuotas de mercado en el caso de las planchas eléctricas y las planchas de vapor, en cambio no analizó, como con razón alega la demandante, el impacto sobre la competencia de la conjunción de posiciones significativas de SEB-Moulinex en numerosos mercados y, en particular, en el mercado de freidoras (en el que SEB pasa de entre el 15 % y el 25 % a entre el 30 % y el 40 %), en el mercado de hervidores al vapor (en el que SEB pasa de entre el 25 % y el 35 % a entre el 35 % y el 40 %), en el mercado de aparatos para comidas informales (en el que SEB pasa de entre el 15 % y el 25 % a entre el 25 % y el 35 %) y en el mercado de cafeteras expresso (en el que SEB pasa de entre el 0 % y el 10 % a entre el 20 % y el 30 %). Aunque la nueva entidad no alcanza el umbral de dominio en ninguno de estos mercados, que por consiguiente no plantean serias dudas, habida cuenta del efecto cartera que se ha descrito antes este poder significativo en numerosos mercados es suficiente, sin embargo, para reforzar el dominio de que goza en el mercado de planchas eléctricas y de planchas de vapor.
- 408 Por último, tal como con razón subraya la demandante, procede señalar que la Comisión no aplicó al mercado geográfico de que se trata el criterio del volumen de negocios relativo que sí aplicó por lo demás en su análisis de la situación de la competencia en los demás mercados geográficos en el marco de la consideración del efecto gama. En efecto, mientras que descartó erróneamente la existencia de serias dudas en los mercados de productos afectados en Italia, en España y en Finlandia por el hecho de que los mercados de productos afectados en los que SEB-Moulinex poseía una posición dominante suponían menos del 10 % de su volumen de negocios total en el conjunto de los mercados de productos afectados en dichos mercados geográficos, en cambio la Comisión no extrajo ninguna consecuencia del hecho de que el mercado de planchas eléctricas y de planchas de vapor supusiera entre el 35 % y el 40 % del volumen de negocios total realizado por SEB-Moulinex en el conjunto de los mercados de productos afectados en el Reino Unido y en Irlanda.
- 409 Por último, tal como con razón alegaron De'Longhi y la demandante en la vista, la Comisión se abstuvo de examinar el efecto cartera inducido por la concentración y, en particular, el hecho de que ésta permitiera conjugar las

sólidas posiciones ocupadas por SEB en los mercados de freidoras, de hornos empotrables, de aparatos para comidas informales, de hervidores al vapor y de planchas eléctricas y las ocupadas por Moulinex en los mercados de freidoras, de cafeteras expresso y de robots de cocina. Igualmente, la Decisión impugnada tampoco explica por qué el hecho de que la nueva entidad vaya a poseer, gracias a la concentración, una panoplia de cinco marcas no es suficiente para reforzar su poder de mercado cuando, en numerosas ocasiones, en los mercados geográficos cubiertos por los compromisos la Comisión se preocupó de subrayar que SEB-Moulinex posee dos marcas, mientras que sus competidores sólo tienen una.

- 410 Por estos motivos, procede concluir que los factores tenidos en cuenta en los considerandos 125 y 126 de la Decisión impugnada no permitían a la Comisión excluir la existencia de serias dudas en el mercado de planchas eléctricas y planchas de vapor en el Reino Unido y en Irlanda.

c) Conclusión

- 411 Del conjunto de las consideraciones anteriores se desprende que la Decisión impugnada debe anularse por lo que respecta a los mercados en Italia, en España, en Finlandia, en el Reino Unido y en Irlanda.

Sobre la alegación basada en que los compromisos llevan a cabo un reparto del mercado por lo que respecta a la marca Moulinex

A. Alegaciones de las partes

- 412 En la vista, De'Longhi alegó, por vez primera, que los compromisos aceptados en la Decisión impugnada dan lugar a un reparto del mercado por lo que respecta a

la marca Moulinex. Subraya que este reparto del mercado se ve reforzado por el punto 1, letra c), último párrafo, de los compromisos, que prohíbe a los licenciatarios exportar los productos que comercialicen con la marca Moulinex a los territorios de los demás licenciatarios y a los de SEB.

- 413 Según De'Longhi, este reparto de mercado no está amparado por el Reglamento (CE) n° 240/96 de la Comisión, de 31 de enero de 1996, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de transferencia de tecnología (DO L 31, p. 2), y, en consecuencia, está prohibido por el artículo 81, apartado 1.
- 414 Puesto que De'Longhi llamó la atención de la Comisión sobre esta problemática durante el procedimiento administrativo, considera que la Comisión hubiera debido comprobar si los compromisos planteaban dudas a este respecto.
- 415 La Comisión, apoyada por la República Francesa y por SEB, solicita que se desestime la argumentación de De'Longhi.

B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 416 Procede recordar que, al sostener que los compromisos llevan a cabo un reparto del mercado por lo que respecta a la marca Moulinex, De'Longhi invoca un motivo que no ha sido formulado por la demandante.

- 417 Ahora bien, aunque los artículos 40, párrafo tercero, del Estatuto CE del Tribunal de Justicia y 116, apartado 3, del Reglamento de Procedimiento no se oponen a que una parte coadyuvante formule alegaciones nuevas o diferentes de las de la parte a la que apoya, pues de lo contrario su intervención quedaría limitada a repetir los argumentos formulados en la demanda, no puede admitirse que dichas disposiciones le permitan modificar o reformar el marco del litigio definido en la demanda mediante la formulación de motivos nuevos (véanse, en ese sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 23 de febrero de 1961, *De Gezamenlijke Steenkolenmijnen in Limburg/Alta Autoridad*, 30/59, Rec. pp. 3 y ss., especialmente p. 37; de 24 de marzo de 1993, *CIRFS y otros/Comisión*, C-313/90, Rec. p. I-1125, apartado 22, y de 8 de julio de 1999, *Chemie Linz/Comisión*, C-245/92 P, Rec. p. I-4643, apartado 32, así como las sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 8 de junio de 1995, *Siemens/Comisión*, T-459/93, Rec. p. II-1675, apartado 21; de 25 de junio de 1998, *British Airways y otros y British Midland Airways/Comisión*, asuntos acumulados T-371/94 y T-394/94, Rec. p. II-2405, apartado 75; de 1 de diciembre de 1999, *Boehringer/Consejo y Comisión*, asuntos acumulados T-125/96 y T-152/96, Rec. p. II-3427, apartado 183, y de 28 de febrero de 2002, *Atlantic Container Line y otros/Comisión*, T-395/94, Rec. p. II-875, apartado 382).
- 418 Por consiguiente, procede considerar que, dado que, en virtud del artículo 116, apartado 3, del Reglamento de Procedimiento, las partes coadyuvantes deben aceptar el litigio en el estado en que se encuentre en el momento de su intervención y que, en virtud del artículo 40, párrafo cuarto, del Estatuto del Tribunal de Justicia, las pretensiones de su demanda de intervención no pueden tener otro objeto que apoyar las pretensiones de una de las partes principales, *De'Longhi*, como parte coadyuvante, no está legitimada para formular el presente motivo, basado en el reparto del mercado llevado a cabo mediante los compromisos. En consecuencia, debe declararse la inadmisibilidad del presente motivo formulado por *De'Longhi*.
- 419 En todo caso, aun cuando fuera admisible —*quod non*— el motivo formulado por *De'Longhi* carecería de fundamento.
- 420 Del artículo 2, apartado 1, del Reglamento n° 4064/89 se desprende que, cuando en el marco de su examen de la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común la Comisión aprecia si una operación de

concentración crea o refuerza una posición dominante en el sentido del apartado 2 de dicha disposición, debe «[tener en cuenta] la necesidad de preservar y de desarrollar una competencia efectiva en el mercado común a la vista, en particular, de la estructura de todos los mercados en cuestión y de la competencia real o potencial de empresas situadas dentro o fuera de la Comunidad».

421 Por consiguiente, es cierto, tal como alega De'Longhi, que la Comisión no puede aceptar, en el marco del procedimiento de aplicación del Reglamento n° 4064/89, compromisos que sean contrarios a las normas sobre la competencia establecidas por el Tratado, en la medida en que perjudiquen la preservación o el desarrollo de una competencia efectiva en el mercado común. En ese contexto, la Comisión debe apreciar la compatibilidad de dichos compromisos, en particular, de acuerdo con los criterios del artículo 81 CE, apartados 1 y 3 (que, sobre la base del artículo 83 CE, constituye una de las bases jurídicas del Reglamento n° 4064/89; véase la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 20 de noviembre de 2002, Lagardère y Canal +/Comisión, T-251/00, Rec. p. II-4825, apartado 85).

422 No obstante, en el presente caso procede señalar, en primer lugar, que, a tenor del punto 1, letra c), último párrafo, de los compromisos, se dispone que «el licenciataria o los licenciataria se comprometerán a comercializar los productos que lleven la marca Moulinex únicamente en el o los territoria que se les hayan asignado y a los que los productos estén destinados». En contra de lo que sostiene De'Longhi, de la formulación de esta cláusula no se desprende que los compromisa impongan de manera expresa a los licenciataria de la marca Moulinex una prohibición de exportación hacia los demás Estados miembros. En efecto, dicha cláusula puede interpretarse en el sentido de que se limita a obligar a los licenciataria a comercializar los productos que lleven la marca Moulinex en el territorio que se les haya asignado. Ahora bien, una cláusula que obligue a un licenciataria a concentrar la venta de los productos amparados por la licencia en su territorio no tiene por objeto o por efecto, en principio, restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1.

423 En segundo lugar, hay que señalar que, aun cuando la cláusula controvertida debiera interpretarse, tal como sostiene la demandante, en el sentido de que

prohíbe a los licenciarios exportar a otros Estados miembros los productos que lleven la marca Moulinex, De'Longhi no demuestra por qué, a su entender, dicha cláusula es contraria, en el presente caso, al artículo 81 CE, apartado 1. En efecto, De'Longhi no explica de qué modo, habida cuenta de la dimensión geográfica nacional de los mercados de productos de que se trata y de la inexistencia de importaciones paralelas significativas entre Estados miembros, la cláusula controvertida podría restringir apreciablemente la competencia en el mercado de que se trata en la Comunidad o afectar de manera significativa a los intercambios entre Estados miembros en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1. Ahora bien, es jurisprudencia reiterada que incluso un acuerdo que contenga una protección territorial absoluta quedará al margen de la prohibición del artículo 81 CE, apartado 1, cuando sólo afecte al mercado de una manera insignificante (sentencias del Tribunal de Justicia de 9 de julio de 1969, *Völk*, 5/69, Rec. p. 295, apartado 7; de 7 de junio de 1983, *Musique diffusion française* y otros/Comisión, asuntos acumulados 100/80 a 103/80, Rec. p. 1825, apartado 85, y de 28 de abril de 1998, *Javico*, C-306/96, Rec. p. I-1983, apartado 17).

424 Además, De'Longhi no demuestra que un licenciario de la marca Moulinex que no esté protegido contra la competencia al menos activa por parte de otros licenciarios en el espacio territorial que se le ha asignado pudiera verse obligado a aceptar el riesgo de la comercialización de los productos que llevan dicha marca en régimen de «co-branding» con su marca propia. A este respecto, procede recordar que el objetivo de los compromisos consiste en permitir a los licenciarios, durante un período transitorio en el que tienen derecho a utilizar su marca propia en asociación con la marca Moulinex, asegurar la migración de la marca Moulinex hacia sus marcas propias con el fin de que los licenciarios estén en condiciones de ejercer una competencia efectiva con la marca Moulinex después de transcurrido dicho período transitorio, cuando SEB pueda utilizar de nuevo la marca Moulinex en los nueve Estados miembros de que se trata. Ahora bien, ha de admitirse que, en un contexto como éste, la inexistencia de cualquier protección de los licenciarios contra la competencia, al menos activa, de los demás licenciarios podría perjudicar al reforzamiento de las marcas competidoras de la marca Moulinex y podría afectar negativamente, por tanto, a la competencia en el mercado de que se trata en el territorio de la Comunidad. En consecuencia, no puede considerarse que las disposiciones de la cláusula controvertida, en la medida en que prohíben las ventas activas, tengan necesariamente un carácter restrictivo de la competencia en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1 (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 8 de junio de 1982, *Nungesser/Comisión*, 258/78, Rec. p. 2015, apartado 57, y de 6 de octubre de 1982, *Coditel*, 262/81, Rec. p. 3381, apartado 15).

- 425 De estas consideraciones se desprende que debe declararse la inadmisibilidad de la alegación de De'Longhi basada en el reparto del mercado llevado a cabo mediante los compromisos, alegación que, en todo caso, carece de fundamento.

IV. Sobre el cuarto motivo, basado en que la Comisión cometió un error de Derecho al no examinar si el carácter irrisorio del precio pagado por SEB por la adquisición de Moulinex y la ayuda financiera aportada por la República Francesa podían reforzar la posición dominante de SEB en los mercados afectados en perjuicio de sus competidores

Alegaciones de las partes

- 426 La demandante considera que la Comisión cometió un error de Derecho al no examinar si el carácter irrisorio del precio pagado por SEB por la adquisición de Moulinex y la ayuda financiera aportada por el Estado francés podían reforzar la posición de SEB en los mercados afectados en perjuicio de sus competidores.

- 427 La demandante observa que, en la Decisión impugnada, la Comisión se limitó a señalar, sin aportar ninguna otra precisión, que a la vista de un examen preliminar de la medida prevista por las autoridades francesas, no parecía que las intervenciones públicas previstas en el marco del procedimiento de suspensión de pagos judicial fueran medidas que beneficiaran a SEB. Ahora bien, en opinión de la demandante resulta manifiesto que el carácter irrisorio del precio pagado por SEB podía permitir un reforzamiento de la posición de la nueva entidad al término de la operación.

428 A este respecto, la demandante recuerda que, en su sentencia de 31 de enero de 2001, RJB Mining/Comisión (T-156/98, Rec. p. II-337), el Tribunal de Primera Instancia anuló la Decisión de la Comisión en la medida en que esta última no había examinado si la potencia comercial de la nueva entidad podía verse reforzada por el carácter irrisorio del precio de adquisición. Por consiguiente, según la demandante, la Comisión tiene la obligación de determinar si el nivel del precio de adquisición puede reforzar la posición de la nueva entidad al término de la operación, con independencia de que las modalidades de financiación puedan o no ser calificadas de ayuda en el sentido del Tratado.

429 En el presente caso, la demandante señala, en primer lugar, que la Comisión estaba perfectamente informada de las condiciones financieras del plan de adquisición de SEB. En particular, tuvo conocimiento de la evidente desproporción existente entre el precio de adquisición de Moulinex (15 millones de euros) y el valor real de los activos adquiridos (estimado en más de 850 millones de euros). Asimismo, la Comisión sabía que dicha desproporción se explicaba, en particular, por el hecho de que la República Francesa aceptó asumir la carga de las indemnizaciones por despido, reduciendo de este modo las deudas de Moulinex y, por consiguiente, permitiendo a SEB, por un lado, adquirir esta última a un precio que no reflejaba en modo alguno el valor real de la sociedad y, por otro, disponer de fondos adicionales para reforzar en mayor medida aun su posición de mercado.

430 A título de comparación, la demandante subraya que:

— inicialmente había presentado una oferta de adquisición por un importe de 100 millones de euros únicamente por los activos de Krups (es decir, un importe casi siete veces superior al ofrecido por SEB por el conjunto de las actividades de Krups y de Moulinex);

— mediante escrito de 29 de noviembre de 2001, formuló ante la Comisión una oferta que suponía hacerse cargo de la totalidad de los empleados de

Moulinex, precisando que, en el supuesto de que no pudiera alcanzarse el objetivo de rentabilidad deseado, podría proceder a regulaciones de plantilla. Ahora bien, dichas negociaciones pusieron de manifiesto que el despido de los 3.600 empleados de los que no se hacía cargo SEB podía suponer una carga financiera del orden de 175 millones de euros;

— presentó a los administradores judiciales de Moulinex una oferta de adquisición referida a los activos de Moulinex no adquiridos por SEB por un precio de 150.000 euros.

- 431 La demandante es de la opinión de que las condiciones financieras especialmente ventajosas de la adquisición de Moulinex por parte de SEB permitieron a ésta beneficiarse de las sinergias generadas por una operación de expansión sin soportar, sin embargo, los costes asociados a la misma. A su juicio, las medidas adoptadas por las autoridades francesas beneficiaron claramente a SEB, en la medida en que le permitieron emplear en el marco de su actividad comercial los recursos financieros que normalmente hubiera debido dedicar a la adquisición de Moulinex.
- 432 Por consiguiente, la demandante considera que, sin necesidad ni siquiera de determinar si la aportación financiera pública constituía o no una ayuda de Estado en el sentido del Tratado, la Comisión tenía la obligación de determinar si las condiciones financieras de la adquisición de Moulinex podían, en sí mismas, reforzar directa o indirectamente la posición de mercado de la nueva entidad SEB-Moulinex.
- 433 De ello se desprende, según la demandante, que la Comisión cometió un error de Derecho al limitarse a un «examen preliminar» del impacto de las medidas de financiación adoptadas por las autoridades públicas francesas y concluir, con base en un análisis superficial, «que las intervenciones públicas previstas en el marco del procedimiento de suspensión de pagos judicial» no habían beneficiado a SEB.

434 La Comisión sostiene que este motivo carece manifiestamente de todo fundamento.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

435 La demandante formula fundamentalmente dos alegaciones. Reprocha a la Comisión no haber examinado si SEB reforzó su posición, por un lado, al pagar únicamente un precio de adquisición irrisorio y, por otro, por el hecho de que la República Francesa aceptara asumir la carga de las indemnizaciones por despido.

436 Por lo que respecta al precio de adquisición pagado por SEB, procede subrayar, en primer lugar, que dicho precio fue valorado soberanamente por el tribunal de commerce de Nanterre en el marco del procedimiento de suspensión de pagos judicial y que, con base en los criterios de la Ley francesa, el tribunal estimó que SEB presentó la oferta que mejor permitía proteger los intereses de los acreedores.

437 Hay que señalar, asimismo, que la demandante no ha demostrado en modo alguno que el precio pagado por SEB fuera irrisorio. Todo lo que hace es invocar el valor en libros en el año 2000 de los activos de Moulinex adquiridos por SEB, así como sus propias ofertas.

438 Ahora bien, por un lado, la evaluación del valor real de una empresa es una operación compleja que también supone, en particular, la realización de apreciaciones subjetivas, y el valor en libros no equivale necesariamente ni al valor real ni al valor de mercado de una empresa. En particular, el valor de mercado de Moulinex a finales del año 2001, cuando se encontraba ante la perspectiva de una liquidación, no podía considerarse equivalente al que se derivaba de las cuentas consolidadas publicadas por Moulinex casi dos años antes.

- 439 Por otro lado, las ofertas de la demandante no demuestran en modo alguno el carácter irrisorio del precio ofrecido por SEB. Procede observar que la demandante ofreció sucesivamente los precios de 100 millones de euros, un euro y 150.000 euros. Por lo que respecta a la primera de estas ofertas, procede observar que tan sólo se refería a los derechos de la marca Krups, excluyendo de manera expresa cualquier pasivo. En consecuencia, no puede ser tenida en cuenta para apreciar la oferta de adquisición de SEB. Asimismo, hay que señalar que los importes varían considerablemente dependiendo del perímetro de la oferta, y que la demandante no indica ni siquiera cuál de las ofertas se refiere a los mismos activos que los adquiridos por SEB ni en qué medida sus ofertas sirven para determinar el valor de los activos de Moulinex adquiridos por SEB. En estas circunstancias, no ha podido realizarse ninguna apreciación sobre el precio de 15 millones de euros pagado por SEB por la adquisición de Moulinex.
- 440 Por lo que respecta a la alegación basada en el hecho de que la asunción por parte de la República Francesa de la carga de las indemnizaciones por despido permitió a SEB adquirir Moulinex sin tener que soportar todas sus deudas, procede observar, en primer lugar, que, a diferencia de la situación que concurría en el asunto que dio lugar a la sentencia RJB Mining/Comisión, antes citada e invocada por la demandante, la Comisión solicitó a las autoridades francesas, mediante escritos de 27 de septiembre y de 9 de noviembre de 2001, que le transmitieran informaciones relativas a una eventual intervención de la República Francesa en el marco de la suspensión de pagos y de la adquisición del grupo Moulinex. Asimismo, procede subrayar que la República Francesa respondió, mediante una nota de 16 de noviembre de 2001, que no estaba prevista ninguna intervención pública del Estado en favor del grupo Moulinex, y que únicamente estaban previstas medidas de reclasificación que beneficiarían directamente a los trabajadores. Por lo demás, de los autos no se desprende que las indemnizaciones por despido fueran asumidas por la República Francesa, y la demandante no aporta ningún elemento que pueda demostrar que la República Francesa se hizo cargo de las deudas que correspondían a SEB. Por lo demás, la Comisión subrayó, sin ser contradicha, que hubiera sido absurdo que la República Francesa pagara las indemnizaciones por despido, ya que en Francia todas las empresas están obligadas por ley a suscribir un seguro contra el riesgo de impago en caso de procedimiento concursal de las cantidades adeudadas en virtud de los contratos de trabajo, de modo que, en caso de insolvencia, es el seguro y no la República Francesa la que hubiera debido pagar dichas indemnizaciones. En todo caso, según las afirmaciones de la Comisión y de la República Francesa no contradichas por la demandante, las eventuales intervenciones públicas no afectan a los activos adquiridos por SEB y no tienen, por tanto, ninguna incidencia en el valor de los bienes adquiridos por SEB.

441 Por último, no puede considerarse que la Comisión esté obligada a incoar un procedimiento en materia de ayudas de Estado en el marco de cada procedimiento de concentración, que debe completar dentro de plazos muy estrictos. Si el Tribunal de Primera Instancia decidió anular la Decisión de la Comisión en la sentencia RJB Mining/Comisión, antes citada, debido a que la Comisión no había examinado si el nivel del precio de adquisición podía reforzar la posición de la nueva entidad, ello se debe a circunstancias muy específicas de dicho asunto, en el que el propio precio de compra había sido notificado como ayuda por las autoridades alemanas. Dicha situación no puede compararse con una concentración entre dos sociedades privadas, como la de que se trata en el presente caso.

442 De ello se desprende que el motivo carece de fundamento.

Costas

443 A tenor del artículo 87, apartado 3, del Reglamento de Procedimiento, cuando se estimen parcialmente las pretensiones de una y otra parte, o en circunstancias excepcionales, el Tribunal de Primera Instancia podrá repartir las costas o decidir que cada parte abone sus propias costas. Dado que, en el presente caso, se han desestimado varios de los motivos de cada una de las partes, procede decidir que cada una de ellas abone sus propias costas.

444 Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 87, apartado 4, párrafo tercero, del Reglamento de Procedimiento, SEB y De'Longhi, partes coadyuvantes, soportarán sus propias costas.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Tercera)

decide:

- 1) **Anular la Decisión SG(2002) D/228078 de la Comisión, de 8 de enero de 2002, por la que la Comisión decidió no oponerse a la operación de concentración entre SEB y Moulinex y declararla compatible con el mercado común y con el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, a condición de que se respeten los compromisos propuestos (asunto COMP/M.2621 — SEB/Moulinex), por lo que respecta a los mercados de Italia, España, Finlandia, Reino Unido e Irlanda.**
- 2) **Desestimar el recurso en todo lo demás.**
- 3) **La demandante y la Comisión soportarán, respectivamente, sus propias costas.**
- 4) **SEB SA y De'Longhi SpA soportarán sus propias costas.**

Lenaerts

Azizi

Jaeger

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 3 de abril de 2003.

El Secretario

El Presidente

H. Jung

K. Lenaerts

II - 1428

Índice

Marco jurídico	II-1290
Hechos que dieron lugar al litigio	II-1293
I. Empresas afectadas	II-1293
II. Procedimiento nacional	II-1294
III. Procedimiento ante la Comisión	II-1296
La Decisión impugnada	II-1299
I. Los mercados de productos de que se trata	II-1299
II. Los mercados geográficos de que se trata	II-1300
III. Importancia de la marca	II-1300
IV. Análisis de la competencia	II-1301
V. Compromisos de las partes de la concentración	II-1304
VI. Ayudas de Estado	II-1311
Procedimiento y pretensiones de las partes	II-1311
Sobre la admisibilidad	II-1314
I. Alegaciones de las partes	II-1314
II. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-1318
Sobre el fondo	II-1327
I. Sobre el primer motivo, basado en la existencia de vicios sustanciales de forma en la medida en que la Comisión aceptó la presentación tardía de compromisos por parte de SEB	II-1328
Alegaciones de las partes	II-1328
Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-1330
II. Sobre el segundo motivo, basado en que la Comisión cometió un error de Derecho al aprobar la operación de concentración sin iniciar la fase II	II-1338
Alegaciones de las partes	II-1338
Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-1341

III. Sobre el tercer motivo, basado en un error manifiesto de apreciación en la medida en que los compromisos eran insuficientes para paliar los problemas de competencia suscitados	II- 1349
Sobre la primera parte del motivo, basada en el hecho de que un compromiso de licencia de marca no puede, por su propia naturaleza, resolver los problemas de competencia suscitados por la concentración	II- 1350
A. Alegaciones de las partes	II- 1350
B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II- 1352
Sobre la segunda parte del motivo, basada en el hecho de que la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al aceptar compromisos de una duración insuficiente	II- 1354
A. Alegaciones de las partes	II- 1354
B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II- 1356
Sobre la tercera parte del motivo, basada en que el compromiso de aprovisionamiento en el mercado alemán y las condiciones impuestas al derecho de aprovisionamiento para todos los licenciatarios tendrán por efecto reforzar la posición de SEB-Moulinex	II- 1363
A. Alegaciones de las partes	II- 1363
B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II- 1365
Sobre la cuarta parte del motivo, basada en que el hecho de que la Comisión aceptara que la marca Moulinex sea explotada por empresas diferentes en cada país de la Unión Europea puede dar lugar a una concertación de los comportamientos entre SEB-Moulinex y el licenciatario o los licenciatarios	II- 1367
A. Alegaciones de las partes	II- 1367
B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II- 1368
Sobre la quinta parte del motivo, basada en el hecho de que la Comisión aprobara la operación pese a la inexistencia de compromisos en mercados que plantean serios problemas de competencia	II- 1370
A. Alegaciones de las partes	II- 1370
B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II- 1383
1. Sobre la admisibilidad	II- 1383

2. Sobre el fondo	II-1386
a) Sobre las cuatro etapas del análisis	II-1388
— Sobre el umbral de dominio del 40 %	II-1388
— Sobre la inexistencia de coincidencias significativas	II-1389
— Sobre la posición de la entidad fusionada con respecto a sus competidores	II-1392
— Sobre el efecto gama	II-1395
b) Sobre los países no cubiertos por los compromisos	II-1404
— En Noruega	II-1404
— En España	II-1405
— En Finlandia	II-1408
— En Italia	II-1410
— En el Reino Unido y en Irlanda	II-1415
c) Conclusión	II-1417
Sobre la alegación basada en que los compromisos llevan a cabo un reparto del mercado por lo que respecta a la marca Moulinex	II-1417
A. Alegaciones de las partes	II-1417
B. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-1418
IV. Sobre el cuarto motivo, basado en que la Comisión cometió un error de Derecho al no examinar si el carácter irrisorio del precio pagado por SEB por la adquisición de Moulinex y la ayuda financiera aportada por la República Francesa podían reforzar la posición dominante de SEB en los mercados afectados en perjuicio de sus competidores	II-1422
Alegaciones de las partes	II-1422
Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-1425
Costas	II-1427