

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Tercera)  
de 7 de octubre de 1999 \*

En el asunto T-228/97,

**Irish Sugar plc**, sociedad irlandesa, con domicilio social en Carlow (Irlanda), representada por M<sup>e</sup> Alexander Böhlke, Abogado de Bruselas y Fráncfort del Meno, y por el Sr. Scott Crosby, solicitador, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de M<sup>e</sup> Victor Elvinger, 31, rue d'Eich,

parte demandante,

contra

**Comisión de las Comunidades Europeas**, representada por el Sr. Klaus Wiedner, miembro del Servicio Jurídico, en calidad de Agente, asistido por el Sr. Conor Quigley, Barrister, que designa como domicilio en Luxemburgo el despacho de Sr. Carlos Gómez de la Cruz, miembro del Servicio Jurídico, Centre Wagner, Kirchberg,

parte demandada,

\* Lengua de procedimiento: inglés.

que tiene por objeto, con carácter principal, la pretensión de que se anule la Decisión 97/624/CE de la Comisión, de 14 de mayo de 1997, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 86 del Tratado CE (IV/34.621, 35.059/F-3; Irish Sugar plc) (DO L 258, p. 1), y, con carácter subsidiario, la pretensión, por un lado, de que se anule el artículo 3, párrafos tercero y cuarto, de la parte dispositiva de dicha Decisión, en la medida en que contienen órdenes conminatorias que no guardan proporción con los abusos que se declaran en su artículo 1, apartados 5 y 6, y, por otro lado, de que se reduzca la multa impuesta a la demandante en el artículo 2 de la parte dispositiva de la misma Decisión,

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

integrado por los Sres.: M. Jaeger, Presidente, K. Lenaerts y J. Azizi, Jueces;

Secretario: Sr. J. Palacio González, administrador;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 14 de enero de 1999;

dicta la siguiente

## Sentencia

### Hechos que dieron lugar al recurso

- 1 El presente recurso va dirigido contra la Decisión 97/624/CE de la Comisión, de 14 de mayo de 1997, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 86 del Tratado CE (IV/34.621, 35.059/F-3; Irish Sugar plc) (DO L 258, p. 1; en lo sucesivo, «Decisión impugnada»), en cuya virtud se impuso, por infracción del artículo 86 del Tratado CE (actualmente artículo 82 CE), una multa a la demandante, único procesador de remolacha azucarera en Irlanda y principal proveedor de azúcar en el territorio de este Estado miembro. El producto al que se refiere la Decisión impugnada es el azúcar blanco granulado, tanto en el mercado del azúcar industrial como en el del azúcar destinado a su venta al por menor.
- 2 Los días 25 y 26 de septiembre de 1990, funcionarios de la Comisión efectuaron una inspección en el domicilio social de la demandante en Dublín. Los días 7 y 8 de febrero de 1991, funcionarios de la Comisión efectuaron otra inspección en las oficinas de la sociedad Sugar Distributors Ltd en Dublín (en lo sucesivo, «SDL»), sociedad encargada de llevar a cabo la distribución del azúcar suministrada por la demandante. El 13 de febrero de 1991, la Comisión inspeccionó las oficinas de la sociedad William McKinney Ltd en Belfast (en lo sucesivo, «McKinney»), una filial de la demandante encargada de llevar a cabo en Irlanda del Norte la distribución del azúcar suministrada por esta última.
- 3 En el marco de un primer procedimiento administrativo sobre la existencia de acuerdos de reparto de mercado entre la demandante y dos competidoras en el Reino Unido (asunto IV/33.705), la Comisión envió a la demandante, el 4 de mayo de 1992, un pliego de cargos con arreglo al artículo 2, apartado 1, del Reglamento n° 99/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento n° 17 del Consejo (DO 1963, 127, p. 2268; EE 08/01, p. 62; en lo sucesivo, «Reglamento n° 99/63»). La demandante contestó a dicho pliego de cargos el 11 de septiembre de 1992. Este primer procedimiento también dio lugar, el 6 de octubre de 1992, a una audiencia en el sentido del artículo 19 del Reglamento

nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22; en lo sucesivo, «Reglamento nº 17»). El 2 de agosto de 1995, se comunicó a la demandante que se había decidido sobreseer dicho procedimiento.

- 4 El 22 de abril de 1993, la Comisión incoó un segundo procedimiento administrativo (IV/34.621), referente tanto a infracciones del artículo 85 del Tratado CE (actualmente artículo 81 CE) como del artículo 86 del Tratado, dirigiendo un nuevo pliego de cargos a la demandante y a algunas otras partes interesadas. La demandante contestó a dicho pliego de cargos el 1 de septiembre de 1993. Participó en una audiencia los días 21 y 22 de septiembre de 1993. El 28 de junio de 1995, la Comisión comunicó a la demandante que retiraba los cargos relativos al artículo 85 del Tratado. El 19 de julio de 1995, la Comisión adoptó, basándose en el artículo 11 del Reglamento nº 17, una Decisión mediante la que conminaba a la demandante a que le facilitara determinada información.
  
- 5 El 16 de enero de 1995, la Comisión inspeccionó las oficinas de la sociedad Greencore Plc en Dublín (en lo sucesivo, «Greencore»), sociedad holding que adquirió el capital de la demandante en abril de 1991. Aquel mismo día, la Comisión inspeccionó también las oficinas de la demandante en Carlow (Irlanda).
  
- 6 El 25 de marzo de 1996, la Comisión envió a la demandante un pliego de cargos revisado, que sustituía al anterior en su integridad e incoaba, de este modo, un tercer procedimiento administrativo (IV/34.621, 35.059). La demandante envió su contestación el 12 de julio de 1996.

- 7 El 14 de mayo de 1997, la Comisión adoptó la Decisión impugnada, en la que declaró la existencia de infracciones del artículo 86 del Tratado en un período comprendido entre 1985 y 1995, infracciones consistentes, más concretamente, en siete comportamientos abusivos particulares de la demandante (y/o de SDL, en lo relativo al período anterior a febrero de 1990) en el mercado del azúcar granulado destinado a la venta minorista y a la industria en Irlanda. La Decisión impugnada impuso por este concepto a la empresa demandante una multa de 8.800.000 ECU.

### **Procedimiento**

- 8 La Decisión impugnada le fue notificada a la demandante el 23 de mayo de 1997.
  
- 9 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 4 de agosto de 1997, la demandante interpuso el presente recurso.
  
- 10 Visto el Informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia (Sala Tercera) decidió iniciar la fase oral y acordó la práctica de diligencias de ordenación del procedimiento, pidiendo a las partes que respondieran a determinadas preguntas escritas. Las partes así lo hicieron.
  
- 11 En la vista de 14 de enero de 1999 fueron oídos los informes orales de las partes y sus respuestas a las preguntas formuladas por el Tribunal de Primera Instancia.

## Pretensiones de las partes

12 La demandante solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Anule la Decisión impugnada.

— Con carácter subsidiario, reduzca la multa impuesta en el artículo 2 y anule los párrafos tercero y cuarto del artículo 3, en la medida en que no guardan proporción con los abusos que se declaran en el artículo 1, apartados 5 y 6.

— Condene en costas a la Comisión.

13 La Comisión solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Deseñtime el recurso.

— Condene en costas a la demandante.

## Sobre la pretensión principal

- 14 Para fundamentar su pretensión principal dirigida a la anulación de la Decisión impugnada, la demandante invoca cuatro motivos. En el marco de su primer motivo, basado en la infracción de los artículos 86 y 190 del Tratado CE (actualmente artículo 253 CE), en la violación del principio de seguridad jurídica y en la infracción del artículo 4 del Reglamento n° 99/63, la demandante mantiene que ella no ocupaba junto con SDL, una posición dominante colectiva. En el marco de su segundo motivo, basado en la infracción del artículo 86 del Tratado, la demandante sostiene que no ocupaba una posición dominante en el mercado del azúcar industrial. En el marco de sus motivos tercero y cuarto, basados en la infracción del artículo 86 del Tratado y que serán examinados conjuntamente, la demandante alega que no abusó de su supuesta posición dominante ni en el mercado del azúcar industrial ni en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor.

### *1. Sobre la existencia de una posición dominante colectiva de la empresa demandante y de SDL*

- 15 En el marco de este primer motivo, la demandante alega, en primer lugar, que la parte dispositiva de la Decisión impugnada es incompleta y contradictoria; en segundo lugar, que la afirmación de la Decisión impugnada según la cual existen dos mercados distintos modifica la naturaleza intrínseca de las infracciones que se le imputan; y, en tercer lugar, niega la calificación de posición dominante colectiva que efectúa la Decisión impugnada.

### *Sobre el carácter incompleto y contradictorio de la parte dispositiva de la Decisión impugnada*

- 16 La demandante indica, en primer lugar, que la parte dispositiva de la Decisión impugnada no contiene ninguna declaración formal de que exista una posición dominante y una posición dominante colectiva. Aunque la demandante reconoce

que esta cuestión se examina en otras partes de la Decisión impugnada, también subraya que, para ser regular, una conclusión no puede ser sencillamente deducida de la parte de la Decisión dedicada a la apreciación jurídica. La demandante recuerda que la apreciación jurídica no reviste ningún carácter decisorio frente al destinatario de la Decisión de que se trate, pues su función consiste en exponer la motivación de la Decisión adoptada y, por consiguiente, en explicar las declaraciones que se efectúan en la parte dispositiva de la Decisión. Según la demandante, una infracción sólo puede ser sancionada en la medida en que su existencia haya sido debidamente declarada, so pena de violar el principio de seguridad jurídica, principio fundamental del ordenamiento jurídico comunitario.

- 17 Procede recordar que la parte dispositiva de un acto debe interpretarse a la luz de su motivación, ya que el acto constituye un todo (véanse, entre otras, las sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 6 de abril de 1995, *Baustahlge-webe/Comisión*, T-145/89, Rec. p. II-987, apartado 146, y de 22 de octubre de 1997, *SCK y FNK/Comisión*, asuntos acumulados T-213/95 y T-18/96, Rec. p. II-1739, apartado 104). Pues bien, en el caso de autos, la demandante no niega que en la motivación de la Decisión impugnada se afirma la existencia de una posición dominante suya y de una posición dominante colectiva junto con SDL. Los puntos 99 a 113 de la Decisión impugnada concluyen, en el punto 113, en unos términos exentos de cualquier equívoco a este respecto:

«Se concluye, pues, que durante el período pertinente [la demandante] mantuvo una posición dominante individual o, por lo menos, con anterioridad a febrero de 1990, conjunta en el mercado del azúcar granulado respecto de las ventas al por menor e industriales en Irlanda.»

- 18 En el artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, la Comisión declara que la demandante infringió el artículo 86 del Tratado, «como parte de una estrategia duradera y global de protección de su posición dominante en el mercado del azúcar en Irlanda». Pues bien, como acertadamente observa la Comisión, para infringir lo dispuesto en el artículo 86 del Tratado, una empresa ha de tener una posición dominante. Así pues, la declaración formal que exige la demandante se encuentra, de un modo implícito pero con certeza, en la parte dispositiva de la Decisión impugnada, puesto que allí se declara una infracción del artículo 86 del Tratado.

- 19 De lo anterior se deduce que la alegación que la demandante basa en que no se declaró formalmente la existencia de una posición dominante y de una posición dominante colectiva carece de fundamento fáctico y debe ser desestimada (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 1 de abril de 1993, BPB Industries y British Gypsum/Comisión, T-65/89, Rec. p. II-389, apartado 98).
- 20 En segundo lugar, la demandante denuncia una contradicción entre la parte dispositiva y la motivación de la Decisión impugnada, en lo que atañe a la delimitación del mercado relevante. De este modo, la demandante explica que, en la parte dispositiva de la Decisión impugnada, la Comisión se refiere al «mercado del azúcar en Irlanda», mientras que, en la motivación de la Decisión impugnada, reconoce que el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor y el mercado del azúcar destinado a la industria son distintos (puntos 90, 99 y 118 de los considerandos). La demandante añade que la delimitación que figura en la parte dispositiva de la Decisión impugnada corresponde de hecho a la recogida en los dos últimos pliegos de cargos dirigidos a la demandante (asuntos IV/34.621 y IV/34.621, 35.059). La demandante considera, por consiguiente, que la posible declaración de que existe una posición dominante y una posición dominante colectiva, que figura en la parte dispositiva de la Decisión impugnada, se refiere a un mercado, el del azúcar en Irlanda, que no se delimita en la motivación de la Decisión impugnada.
- 21 La contradicción denunciada no ha sido demostrada. En efecto, si la parte dispositiva de la Decisión impugnada se interpreta a la luz de su motivación, conforme a las exigencias que ha consagrado la jurisprudencia citada en el apartado 17 anterior, la utilización de la expresión «mercado del azúcar en Irlanda», que se hace en el artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, no puede inducir a error, ni a la demandante ni al Tribunal de Primera Instancia, acerca de la naturaleza de los cargos que se imputan a esta empresa.
- 22 Los términos utilizados en los puntos 90 y 98 de los considerandos de la Decisión impugnada indican, en efecto, que, a la vista de las explicaciones dadas por la demandante en respuesta al pliego de cargos, la Comisión consideró que existían dos mercados distintos. En el punto 90, la Comisión declaró lo siguiente: «Sin embargo, la Comisión acepta el argumento de [la demandante] [nota a pie de página nº 71, cuyo texto es el siguiente: En su respuesta al pliego de cargos de

12 de julio de 1996, puntos 3.2.1-3.2.7] según el cual el mercado del azúcar blanco granulado está subdividido a su vez en dos mercados: el del azúcar industrial y el del azúcar al detalle. Ambos tienen características coincidentes [...]. No obstante, si bien existe cierto grado de sustituibilidad de la oferta por lo que respecta al uso a que se destinan los productos, los volúmenes vendidos y los tipos de clientes, se trata de mercados diferenciados.» En el punto 98, la Comisión manifiesta lo siguiente: «Ateniéndose a las características expuestas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que los mercados de referencia son los del azúcar granulado para usos industriales y al detalle en Irlanda. Asimismo, llega a la conclusión de que representa una parte sustancial del mercado común en el sentido del artículo 86, habida cuenta del volumen de consumo y producción de azúcar.»

- 23 Por otro lado, la lectura del artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada en su conjunto pone claramente de relieve que, al igual que la motivación de la Decisión, dicho artículo efectúa una distinción entre el mercado del azúcar granulado destinado a la venta al por menor y el mercado del azúcar granulado destinado a la venta a la industria, ambos en Irlanda. De ello se deduce que la alegación que la demandante basa en una contradicción entre la motivación y la parte dispositiva de la Decisión impugnada carece de fundamento fáctico y debe también ser desestimada.
- 24 En tercer lugar, la demandante discrepa de la interpretación del artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada que la Comisión hizo por primera vez en su escrito de contestación, interpretación según la cual dicha Institución afirma haber declarado formalmente la existencia de una posición dominante exclusiva de la demandante a lo largo de todo el período controvertido y, con carácter subsidiario, la existencia de una posición dominante colectiva de la demandante y de SDL en el período anterior a febrero de 1990. La demandante pone de manifiesto que ni la motivación (puntos 111, 112, 113, 117, 135 y 167 de los considerandos) ni la parte dispositiva de la Decisión impugnada confirman las alegaciones extemporáneas de la Comisión. En todo caso, la demandante considera que, de admitirse esta interpretación de la Decisión impugnada, se violarían sus derechos de defensa, en la medida en que la posición adoptada por la Comisión en la Decisión impugnada difiere de la que adoptó en el pliego de cargos (puntos 106, 108 y 150). La demandante añade que los elementos en que se basó la Decisión impugnada para llegar a la conclusión de que existió una posición dominante colectiva entre 1985 y febrero de 1990 se refieren a la sociedad Sugar Distribution (Holding) Ltd (en lo sucesivo, «SDH») y a SDL.

- 25 Es preciso hacer constar que la demandante cuestiona con razón la interpretación de la Decisión impugnada que sobre este extremo defiende la Comisión en el marco del presente procedimiento. En efecto, si bien puede parecer que la interpretación propuesta por la Comisión se corresponde con la apreciación jurídica, por un lado, de la existencia de una posición dominante y, por otro, de la explotación abusiva de dicha posición dominante, apreciación expuesta tanto en los considerandos de la Decisión impugnada como en el pliego de cargos, no es posible, en cambio, conciliar dicha interpretación con los demás pasajes de la Decisión impugnada y del pliego de cargos que menciona la demandante. Carece de pertinencia la distinción entre declarar la posición dominante ocupada por la demandante y declarar los abusos cometidos al respecto, distinción que la Comisión invoca en el marco del presente procedimiento para justificar la referida variación en las fórmulas utilizadas. En efecto, varios pasajes de la apreciación jurídica que la Decisión impugnada dedica a los abusos se refieren explícitamente a la explotación abusiva, por la demandante y SDL, de su «posición dominante colectiva».
- 26 De este modo, de los puntos 99 a 113 de los considerandos de la Decisión impugnada, englobados bajo el título «B. Posición dominante», se desprende que la Comisión consideró que la demandante había ocupado, durante el período de referencia, a saber, de 1985 a 1995, una posición dominante individual, pero que dicha Institución tuvo en cuenta el argumento de la demandante según el cual no ejercía el control de SDL antes de la compra, en febrero de 1990, de todas las acciones de la sociedad matriz de ésta, es decir, de SDH. Este análisis no es diferente del que la Comisión expuso en los apartados 95 a 106 del pliego de cargos, consagrados a la existencia de una posición dominante. Los puntos 114 a 116 de los considerandos de la Decisión impugnada, englobados bajo el título «C. Abuso de posición dominante», se sitúan en la misma dirección. El apartado 110 del pliego de cargos confirma también esta posición de la Comisión.
- 27 No obstante, varios pasajes que la Decisión impugnada dedica a las prácticas abusivas, así como el tenor literal de su parte dispositiva, indican que, con anterioridad a 1990, la empresa demandante y SDL explotaron abusivamente una posición dominante colectiva, tanto mediante comportamientos individuales como comunes. Así, en el punto 117, se precisa lo siguiente: «Las medidas adoptadas por [la demandante] antes de 1990 con respecto a la restricción del transporte, por ambas empresas con respecto a los descuentos transfronterizos, descuentos a la exportación y descuentos de fidelidad, y por SDL con respecto al

cambio de productos o a la fijación selectiva de los precios, se llevaron a cabo partiendo de una posición dominante conjunta.» En el punto 135, *in fine*, se expone lo siguiente: «Por lo tanto, [la Comisión] ha llegado a la conclusión de que al ejercer dichas prácticas [la demandante] y SDL abusaron de su posición dominante conjunta.» El punto 167 precisa también: «Las demás prácticas abusivas de [la demandante] y SDL, [...] no prescriben a efectos de la imposición de multas. Mediante dichas prácticas, [la demandante] trató de mantener o reforzar su posición dominante y, en el período anterior a febrero de 1990, [la demandante] y SDL intentaron, con su actuación, mantener una posición dominante conjunta [...] Así pues, la Comisión considera que, de forma intencionada o por negligencia, [la demandante] ha abusado de su posición dominante y que, antes de febrero de 1990, [la demandante] y SDL abusaron asimismo de su posición dominante conjunta. Por lo tanto, la Comisión tiene previsto imponer una multa a [la demandante] por sus propias infracciones y, en su caso, como sucesora de la empresa, por las infracciones de SDL [...]» En el artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada se indica lo siguiente: «[...] A tal efecto, [la demandante] (y/o Sugar Distributors Limited en el período anterior a febrero de 1990), incurrieron en las prácticas abusivas en el mercado irlandés del azúcar granulado al detalle e industrial en Irlanda. [...]» Estos pasajes demuestran el carácter fundado de la interpretación de la Decisión impugnada que defiende la demandante. Lo mismo cabe decir del apartado 150 del pliego de cargos mencionado por la demandante, el cual, al igual que el punto 167 de los considerandos de la Decisión impugnada, indica lo siguiente: «Mediante dichas prácticas, [la demandante] trató de mantener o reforzar su posición dominante y, en el período anterior a febrero de 1990, [la demandante] y SDL intentaron, con su actuación, mantener una posición dominante conjunta [...] Así pues, la Comisión considera que, de forma intencionada o por negligencia, [la demandante] ha abusado de su posición dominante y que, antes de febrero de 1990, [la demandante] y SDL abusaron asimismo de su posición dominante conjunta. Por lo tanto, la Comisión tiene previsto imponer una multa a [la demandante] por sus propias infracciones y, en su caso, como sucesora de la empresa, por las infracciones de SDL anteriores a febrero de 1990 [...]»

- 28 Las diferentes fórmulas que dan cuenta, en la Decisión impugnada, de la posición de la demandante en el mercado antes de febrero de 1990 se deducen de la particular naturaleza de los vínculos que la unían a SDL con anterioridad a aquella fecha. La Comisión alega, en efecto, que declaró la existencia de infracciones del artículo 86 del Tratado en lo que atañe al período comprendido entre 1985 y febrero de 1990, infracciones que fueron cometidas, bien por la

demandante en solitario, bien por SDL en solitario, o bien por ambas conjuntamente. Ahora bien, como la Comisión tuvo en cuenta el argumento de la demandante según el cual esta empresa no tenía el control de la gestión de SDL, pese al hecho de que poseía el 51 % del capital de SDH, estimó que, aun cuando no fuera posible considerar a la demandante y a SDL como una única entidad económica, esas empresas habían ocupado, al menos conjuntamente, una posición dominante en el mercado de referencia. El apartado 110 del pliego de cargos confirma este punto de vista de la Comisión: «Para defender su mercado, la demandante recurrió a diferentes tipos de prácticas abusivas que se aplicaron alternativa o conjuntamente siempre que resultó necesario, a partir de 1985. Algunas de las referidas prácticas las llevó a cabo la propia demandante, y otras, en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, la sociedad SDL, filial de la demandante.»

29 Pero los rasgos característicos de las relaciones entre la demandante y SDL antes de febrero de 1990 no autorizan a la Comisión a sostener que, basándose en los mismos datos de hecho, había demostrado que, antes de febrero de 1990, la demandante ocupaba a la vez una posición dominante individual y una posición dominante colectiva junto con SDL. Tampoco puede la Comisión dejar subsistir dudas acerca de la naturaleza de la posición dominante que se discute, so pena de que resulte afectada la precisión de los cargos imputados a la demandante y de que se le impida preparar eficazmente su defensa, contraviniendo de este modo los derechos de defensa cuya protección garantiza el artículo 4 del Reglamento nº 99/63. Así pues, es preciso considerar que, como subraya la demandante, la Decisión impugnada declaró, de conformidad con el pliego de cargos, que existió una posición dominante colectiva de la demandante y de SDL, entre 1985 y febrero de 1990, y una posición dominante individual de la demandante, entre febrero de 1990 y 1995.

30 Las alegaciones de la Comisión en el marco del presente procedimiento en cuanto a la naturaleza de la posición dominante entre 1985 y febrero de 1990, posición que se declaró en la Decisión impugnada, aun cuando fueran falsas, no suponen ni una violación de los derechos de defensa de la demandante ni un incumplimiento de la obligación de motivar, puesto que se refieren a la interpretación de la Decisión impugnada, interpretación que, en definitiva, incumbe al Tribunal de Primera Instancia, según se desprende del apartado anterior.

- 31 Por consiguiente, debe desestimarse la primera parte del primer motivo formulado por la demandante para fundamentar su pretensión principal.

*Sobre la modificación de la naturaleza intrínseca de las infracciones imputadas a la demandante*

- 32 La demandante sostiene que la distinción entre el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor y el mercado del azúcar destinado a la industria, que efectúa la Decisión, vulnera sus derechos de defensa, contraviniendo así el artículo 4 del Reglamento n° 99/63. La demandante considera que esta distinción, que modifica la naturaleza intrínseca de las infracciones que se le imputaron en el pliego de cargos, debería habersele comunicado antes de la adopción de la Decisión impugnada.
- 33 Es preciso hacer constar que la demandante no ha demostrado de qué modo pudo afectar a sus derechos de defensa el hecho de haberse tenido en cuenta uno de los argumentos que había alegado en el procedimiento administrativo (véase el apartado 23 *supra*). La demandante no puede contentarse con invocar una modificación de la naturaleza de los cargos resultante de la distinción efectuada entre el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor y el mercado del azúcar industrial, sin presentar el más mínimo elemento concreto al respecto.
- 34 El hecho de tener en cuenta un argumento alegado por una empresa en el procedimiento administrativo, sin dar a dicha empresa la oportunidad de ser oída al respecto antes de la adopción de la Decisión final, no puede constituir, en cuanto tal, una violación de los derechos de defensa, máxime cuando el tener en cuenta dicho argumento no modifique la naturaleza de los cargos que se le imputan. La demandante tuvo, en efecto, la oportunidad de dar a conocer su punto de vista sobre la definición del mercado de productos que la Comisión efectuó en el pliego de cargos y podía confiar, por consiguiente, en que sus propias explicaciones llevarían a dicha Institución a modificar su opinión (sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie y

otros/Comisión, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, Rec. p. 1663, apartados 437 y 438).

- 35 Por otro lado, es preciso recordar que el respeto de los derechos de defensa exige que, desde la fase del procedimiento administrativo, se ofrezca a la empresa interesada la posibilidad de manifestar adecuadamente su punto de vista sobre la realidad y la pertinencia de los hechos, imputaciones y circunstancias alegados por la Comisión (sentencia del Tribunal de Justicia de 13 de febrero de 1979, Hoffmann-La Roche/Comisión, 85/76, Rec. p. 461, apartado 11; sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 18 de diciembre de 1992, Cimenteries CBR y otros/Comisión, asuntos acumulados T-10/92, T-11/92, T-12/92 y T-15/92, Rec. p. II-2667, apartado 39, y de 23 de febrero de 1994, CB y Europay/Comisión, T-39/92 y T-40/92, Rec. p. II-49, apartado 48), de manera que el pliego de cargos debe facilitar a la empresa todos los elementos necesarios para que pueda defenderse de forma eficaz, antes de que la Comisión adopte una Decisión definitiva (sentencias del Tribunal de Justicia de 15 de julio de 1970, Boehringer Mannheim/Comisión, 45/69, Rec. p. 769, apartado 9; de 14 de julio de 1972, Geigy/Comisión, 52/69, Rec. p. 787, apartado 11; de 14 de febrero de 1978, United Brands/Comisión, 27/76, Rec. p. 207, apartados 274 y 277; Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartado 10, y de 31 de marzo de 1993, Ahlström Osakeyhtiö y otros/Comisión, denominada «pasta de madera», asuntos acumulados C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 y C-125/85 a C-129/85, Rec. p. I-1307, apartado 42). En el pliego de cargos deben mencionarse con claridad todos los elementos esenciales en los que se haya basado la Comisión en esta fase del procedimiento. Esta indicación puede hacerse de manera sucinta y la Decisión no debe ser necesariamente una copia de la exposición de los cargos (sentencia del Tribunal de Justicia de 7 de junio de 1983, Musique Diffusion française y otros/Comisión, asuntos acumulados 100/80, 101/80, 102/80 y 103/80, Rec. p. 1825, apartado 14).

- 36 Teniendo en cuenta que la distinción entre el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor y el mercado del azúcar industrial no modificó los cargos imputados a la demandante y que dichos cargos se expusieron con la suficiente claridad y precisión en el pliego de cargos como para que la demandante pudiera tomar conocimiento de los mismos y defenderse de forma eficaz, o, cuando menos, que la demandante no ha demostrado en absoluto de qué manera fueron modificados tales cargos, no cabe declarar ninguna violación de sus derechos de defensa.

- 37 Por consiguiente, debe desestimarse la segunda parte del primer motivo formulado por la demandante para fundamentar su pretensión principal.

*Sobre la calificación de posición dominante colectiva*

- 38 La demandante niega haber ocupado, junto con SDL, una posición dominante colectiva entre 1985 y 1990.
- 39 A este respecto, expone la evolución de sus relaciones con SDH, sociedad que en aquel momento poseía todas las acciones de SDL. De este modo, la demandante subraya que, a pesar de poseer el 51 % de las acciones de SDH y de adquirir posteriormente su totalidad en febrero de 1990, no controlaba la gestión. A partir de 1982, por razones prácticas se repartieron las responsabilidades entre ella y sus filiales de venta, de tal manera que ella era responsable de los servicios técnicos y de comercialización, con inclusión de las promociones y descuentos para los clientes, y que sus filiales de venta eran responsables de las operaciones y de la financiación de las ventas, de las promociones comerciales, de la mercadotecnia y de la distribución de los productos. Pero esta organización no privó a SDL del derecho a comerciar con productos de la competencia, contrariamente a lo que alegó la Comisión en la Decisión impugnada (punto 30 de los considerandos). A este respecto, la demandante cita las transacciones de SDL destinadas a comprar y vender azúcar de un proveedor británico en Irlanda del Norte, por mediación de McKinney, hasta 1991. La demandante indica, por otro lado, que las responsabilidades que le incumbían en este reparto fueron objeto de un acuerdo de servicios de gestión, en virtud del cual SDL le abonó gastos de gestión entre 1982 y 1989, cuya cuantía variaba anualmente y era calculada por el Director Financiero de SDL. La demandante añade que, en la práctica, la fijación de los precios del azúcar era, en lo fundamental, una cuestión competencia de SDL. Como prueba del carácter autónomo de la gestión de SDL, la demandante cita también pasajes de un informe redactado por dos expertos designados por la High Court en 1992 y pasajes de un informe redactado por la sociedad Arthur Andersen.

- 40 La demandante alega, además, que, no pudiéndose calificar de unión las conexiones económicas que la vinculaban con SDH, éstas no eran idóneas para llegar a la conclusión de que existía una posición dominante colectiva en los mercados del azúcar destinado a la venta al por menor y a la venta a la industria en Irlanda. La demandante reprocha a la Comisión el hecho de que, en la Decisión impugnada (punto 112 de los considerandos), se hubiera basado en un criterio inapropiado, a saber, la convergencia de intereses de las dos sociedades en relación con los terceros, para llegar a la conclusión de que ocupaban una posición dominante colectiva. La demandante estima asimismo que no es lógico remitirse, a este respecto, a la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 10 de marzo de 1992, SIV y otros/Comisión (asuntos acumulados T-68/89, T-77/89 y T-78/89, Rec. p. II-1403, apartado 338).
- 41 La demandante subraya que los vínculos que la ligaban a SDH garantizaban la independencia del Consejo de administración y de la Dirección de esta última. Ahora bien, el criterio establecido por la jurisprudencia para determinar si existe una posición dominante colectiva ocupada por empresas vinculadas entre sí es el de que hayan adoptado una misma línea de acción en el mercado (sentencia del Tribunal de Justicia de 27 de abril de 1994, Almelo, C-393/92, Rec. p. I-1477, apartado 42, y sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 8 de octubre de 1996, Compagnie maritime belge transports y otros/Comisión, asuntos acumulados T-24/93, T-25/93, T-26/93 y T-28/93, Rec. p. II-1201, apartados 62 a 68). Según la demandante, la adopción de una misma línea de acción en el mercado es algo más que una mera convergencia de intereses, puesto que esto último es la norma en las relaciones entre productores y mayoristas, máxime cuando se da una situación estructural de exceso de abastecimiento, como sucede en el caso de autos. En el pliego de cargos, por lo demás, la Comisión no abordó la cuestión de si existía una relación entre las dos empresas desde el punto de vista de la adopción de una misma línea de acción en el mercado, sino que se contentó con hacer constar la existencia de vínculos estructurales entre la demandante y SDH/SDL (pliego de cargos, apartados 102, 103, 104 y siguientes).
- 42 Del mismo modo, la demandante observa que, si bien la inexistencia de competencia en el marco de una relación comercial vertical entre un productor y un mayorista puede constituir un rasgo característico de una posición dominante colectiva, no por ello se trata de una condición suficiente. En realidad, la demandante duda de que sea pertinente el concepto de posición dominante colectiva en el marco de una relación comercial vertical. Y afirma que, además, todos los asuntos de posición dominante colectiva que ha resuelto hasta la fecha

el Juez comunitario versaban sobre relaciones comerciales horizontales. En su réplica, la demandante añade que una relación comercial vertical se caracteriza por la inexistencia de competencia.

43 La demandante también critica el carácter supuestamente colectivo de la mayor parte de los abusos cometidos en el marco de la supuesta posición dominante colectiva. A este respecto, añade que, si bien la Comisión declara que el canje de productos fue organizado exclusivamente por SDL (apartado 48 de los considerandos de la Decisión impugnada) y que la demandante no fue informada de ello hasta el 18 de julio de 1988 (punto 52 de los considerandos de la Decisión impugnada), dicha Institución considera, sin embargo, que se trata de la explotación abusiva de una posición dominante colectiva. Por último, la demandante acusa a la Comisión de haber «reciclado» determinados hechos en la Decisión impugnada, utilizándolos para fundamentar al mismo tiempo la existencia de una posición dominante colectiva (punto 112 de los considerandos) y la explotación abusiva de dicha posición dominante colectiva (puntos 117, 127 y 128 de los considerandos), contrariamente al principio formulado por la jurisprudencia a este respecto (sentencia *Compagnie maritime belge transports* y otros, antes citada, apartado 67). La demandante afirma que este «reciclado» constituye asimismo una violación de sus derechos de defensa y, por tanto, del artículo 4 del Reglamento n° 99/63, en la medida en que la Decisión impugnada no consideró constitutivo de abuso la financiación por la empresa demandante de los descuentos concedidos por SDL, que es diferente de su concesión.

44 Es preciso, en primer lugar, hacer constar que, si bien la demandante niega el carácter colectivo de la posición dominante que supuestamente ocupó entre 1985 y febrero de 1990, junto con SDH/SDL, en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, no negó en su recurso, en cambio, haber realizado más del 88 % de las ventas practicadas en dicho mercado durante el período en que se produjo la infracción (punto 159 de los considerandos de la Decisión impugnada). De este modo, si bien la demandante niega formalmente haber ocupado una posición dominante, individual o colectiva, en el mercado del azúcar industrial (véase *infra* el examen del segundo motivo de las pretensiones principales), no formuló, en cambio, argumentos específicos adecuados para enervar la apreciación según la cual ocupaba una posición dominante en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor.

- 45 Por otro lado, si bien la demandante denuncia lo inadecuado del criterio que la Comisión utilizó en el punto 112 de los considerandos de la Decisión impugnada para estimar que existía una posición dominante colectiva, las partes están de acuerdo, no obstante, en varias de las condiciones que, según la jurisprudencia, deben concurrir para que pueda considerarse que se ocupa una posición dominante colectiva. De este modo, ambas partes subrayan que, según la jurisprudencia, dos entidades económicas independientes pueden mantener una posición dominante colectiva en un mercado (sentencia SIV y otros/Comisión, antes citada, apartado 358; citada en el punto 112 de los considerandos de la Decisión impugnada). Ambas partes opinan asimismo que deben existir vínculos estrechos entre las dos entidades y que dichos vínculos deben ser del tipo de los que conducen a dichas entidades a adoptar un mismo comportamiento, una misma línea de acción en el mercado de referencia. A este respecto, ambas partes citan las sentencias Almelo y Compagnie maritime belge transports y otros/Comisión, antes citadas.
- 46 Es preciso considerar acertado su análisis de la jurisprudencia relativa a esta cuestión. En efecto, el Tribunal de Justicia, siguiendo la línea de su jurisprudencia anterior y de la jurisprudencia del Tribunal de Primera Instancia (sentencias del Tribunal de Justicia, Almelo, antes citada, apartado 42; de 5 de octubre de 1995, Centro Servizi Spediporto, C-96/94, Rec. p. I-2883, apartados 32 y 33; de 17 de octubre de 1995, DIP y otros, asuntos acumulados C-140/94, C-141/94 y C-142/94, Rec. p. I-3257, apartado 26; de 17 de junio de 1997, Sodemare y otros, C-70/95, Rec. p. I-3395, apartados 45 y 46; sentencias SIV y otros/Comisión, antes citada, apartado 358, y Compagnie maritime belge transports y otros/Comisión, antes citada, apartado 62), confirmó que una posición dominante colectiva consiste en que varias empresas tengan, conjuntamente, debido especialmente a factores de correlación existentes entre ellas, la facultad de adoptar una misma línea de acción en el mercado y de actuar en gran medida con independencia de los demás competidores, de su clientela y, por último, de los consumidores (sentencia del Tribunal de Justicia de 31 de marzo de 1998, Francia y otros/Comisión, asuntos acumulados C-68/94 y C-30/95, Rec. p. I-1375, apartado 221).
- 47 En el caso de autos, procede, pues, verificar si, debido a los factores de correlación que existieron entre la demandante y SDL desde 1985 hasta febrero de 1990, dichas empresas tenían la facultad de adoptar una misma línea de acción en el mercado.
- 48 Para negar la existencia de una posición dominante colectiva, la demandante aduce la naturaleza de sus relaciones con SDL hasta 1990. Insiste en la

independencia de las dos entidades de que se trata, independencia que resulta, como tal, incompatible con la existencia de vínculos del tipo de los que invoca la Comisión.

- 49 Por un lado, la tesis de la demandante se basa en una premisa errónea, según la cual la independencia económica de las dos entidades de que se trate constituye un obstáculo para mantener una posición dominante colectiva. En efecto, de la jurisprudencia invocada por la demandante y recogida en el anterior apartado 46 resulta que el mero carácter independiente de las entidades económicas de que se trate no basta para excluir la posibilidad de que ocupen una posición dominante colectiva.
- 50 Por otro lado, los factores de correlación entre la demandante y SDL identificados en la Decisión impugnada demuestran que esas dos entidades económicas dispusieron, entre 1985 y febrero de 1990, de la facultad de adoptar una misma línea de acción en el mercado.
- 51 En la Decisión impugnada (punto 112 de los considerandos), la Comisión identifica, como factores de correlación, la participación de la demandante en el accionariado de SDH, su representación en el Consejo de administración de SDH y SDL, la estructura de toma de decisiones de las empresas y el proceso de comunicación establecido para facilitarlos, así como también los vínculos directos de carácter económico constituidos por el compromiso de SDL de abastecerse exclusivamente en la empresa demandante y por la financiación por esta empresa de todas las promociones y descuentos ofrecidos a los clientes individuales por SDL. Una exposición detallada de estos elementos se encuentra en los puntos 29, 30 y 111 de los considerandos de la Decisión impugnada.
- 52 Los argumentos con los que la demandante pretende poner en tela de juicio la realidad de estos elementos son, al mismo tiempo, poco numerosos y en gran parte infundados. En efecto, la demandante no niega que poseía el 51 % de las

acciones de SDH, la cual poseía, a su vez, la totalidad de las acciones de SDL; ni que la mitad de los miembros del Consejo de administración de SDH eran sus representantes; ni que su Director General y varios de sus administradores formaban parte del Consejo de administración de SDL; ni que, entre julio de 1982 y febrero de 1992, había sido responsable, con base en un reparto de tareas acordada conjuntamente en julio de 1982, de los servicios técnicos y de la comercialización, de la estrategia de comercialización, de las promociones para el consumidor y de los descuentos; ni que SDL se encargaba de la distribución del azúcar producido por la empresa demandante en Irlanda; ni que SDL se había comprometido, sin perjuicio de la disponibilidad de los abastecimientos, a acudir exclusivamente a la demandante para cubrir sus necesidades en azúcar y a no implicarse ni participar en operaciones de compra, de venta, de reventa o de promoción de productos de naturaleza idéntica o análoga a la de los productos que podían obtenerse en la empresa demandante; ni que la demandante y SDL estaban obligadas a comunicarse una serie de informaciones relativas a la comercialización, las ventas, la publicidad, las promociones destinadas a los consumidores y las cuestiones financieras; ni, por último, que los representantes de SDL y los de la demandante celebraban reuniones mensuales.

- 53 En cambio, la demandante mantiene que el compromiso de abastecimiento exclusivo de SDL no impidió a esta última comerciar con productos de la competencia, concretamente en Irlanda del Norte, a través de su intermediario McKinney; que los gastos de gestión que SDL pagaba a la demandante se basaban en la ejecución de un contrato, y que su cuantía variaba anualmente y era calculada por el Director Financiero de SDL (carta de 23 de octubre de 1991, dirigida a los accionistas de Greencore); que estos gastos de gestión no constituían una financiación de la política comercial de SDL; que la presidencia de las reuniones mensuales celebradas entre las dos empresas correspondía por turno a un representante de la demandante y a uno de SDL, y no exclusivamente al Director General de la División Azúcar de la empresa demandante, y, por último, que la fijación de los precios del azúcar fue en lo fundamental una cuestión competencia de SDL.

- 54 Sin embargo, estas críticas no afectan al valor probatorio de los documentos que la Comisión utilizó para fundamentar su análisis de las relaciones entre la

demandante y SDL. Para convencerse de ello, basta con examinar el extracto del acta de la reunión del Consejo de administración de SDL de 1 de julio de 1982, que figura como anexo 3 al pliego de cargos:

«Propuestas de Irish Sugar en materia de mercadotecnia/ventas/distribución

Actualmente, el azúcar y productos derivados se venden en tres sectores del mercado:

mercado interno;

mercado de Irlanda del Norte;

mercado del Reino Unido.

La responsabilidad global de la actividad de Irish Sugar incumbe a CSET [se trata de la abreviatura de la denominación con la que la empresa demandante fue fundada en 1933 por el Gobierno irlandés, a saber, “Comhlucht Siúcra Éireann, Teoranta”] y las políticas definidas por el Consejo de administración de CSET en lo que atañe a los intereses globales de CSET son aplicadas por la organización de CSET y por los Consejos de administración de las filiales y de las sociedades vinculadas a las que se han asignado algunas de esas funciones.

Con objeto de mejorar la organización y eliminar aquellas áreas en donde las responsabilidades no están claramente delimitadas, resulta necesario:

- a) precisar tanto las tareas de los miembros de la División de Azúcar de CSET y las funciones de SDL en materia de venta y de distribución como las responsabilidades compartidas para las cuestiones de interés común, reconociendo con claridad la posición de sociedad matriz de CSET en cuanto importante empresa pública;
  
- b) precisar el marco de cooperación y comunicación en que ambas sociedades deben operar;
  
- c) precisar el marco de comunicación entre las funciones mencionadas más arriba y las unidades de producción.

Para alcanzar estos objetivos, se propone que SDL sea responsable de las ventas, promociones comerciales, comercialización y distribución de todo el azúcar y productos derivados de CSET en el mercado interno y en el de Irlanda del Norte, y que CSET sea responsable de la mercadotecnia y de los servicios técnicos en

dichos mercados. Más detalladamente, las tareas de los empleados de las dos sociedades se repartirán de la siguiente manera:

## Responsabilidades de CSET

### A) *Mercado interior e Irlanda del Norte*

1. Estrategia de mercadotecnia.
2. Publicidad (genérica y de marca) (sin perjuicio de lo dispuesto en la rúbrica de responsabilidades compartidas).
3. Envasado y presentación.
4. Desarrollo de los productos.
5. Nuevos productos.
6. Calidad.

7. Tramitación de todas las reclamaciones de clientes relacionadas con la calidad y el envasado, recibidas directamente o transmitidas por SDL, J.C. Cole Ltd o William McKinney (1975) Ltd.
  
8. Promociones destinadas a los consumidores.
  
9. Apoyo técnico (incluido I+D) y servicios técnicos.
  
10. Disponibilidad de los productos.
  
11. Descuentos que sean necesarios para optimizar los niveles tanto de precios como de cantidades en el mercado interno y en el de Irlanda del Norte.

B) *Mercado del Reino Unido — Ventas, mercadotecnia y distribución*

Responsabilidades de SDL

1. Ejecución y financiación de las ventas, promociones comerciales, comercialización y distribución en lo que atañe al azúcar y productos derivados de CSET en los mercados del Sur y del Norte. Las referidas responsabilidades se repartirán en las áreas designadas entre SDL, J.C. Cole Ltd y William McKinney (1975) Ltd.

2. SDL será responsable de las decisiones en materia de ventas, incluida la fijación de los precios, en lo relativo a las tres sociedades de distribución y venta mencionadas. Estas decisiones se tomarán de conformidad con la política que fije el Director General de la División de Azúcar.
  
3. Siempre que exista disponibilidad de abastecimiento, Sugar Distributos Ltd acudirá exclusivamente a CSET para cubrir sus necesidades en azúcar y no participará ni intervendrá en la compra, venta, reventa o promoción de cualesquiera productos de idéntica o análoga naturaleza a la de los productos que pueda adquirir en CSET.
  
4. SDL y J.C. Cole Ltd distribuirán el azúcar a partir de la fábrica que designe CSET. Los gastos de distribución se deducirán del margen comercial.
  
5. La gestión/facturación de las ventas de azúcar en el Reino Unido se efectuará sin gastos de gestión adicionales para CSET.

*Responsabilidades compartidas — que cubren cuestiones de interés común*

- 1) Asesoramiento y control de las políticas de precios y de promoción con vistas a garantizar el mantenimiento de los mercados en niveles óptimos de precios y volúmenes.

- 2) Comunicación recíproca de la información que resulte necesaria sobre todos los aspectos relacionados con la comercialización de azúcar, desarrollo de las ventas, publicidad, promociones destinadas a los consumidores y cuestiones financieras.
  
- 3) Publicidad de marca y destinada a los consumidores para Irlanda del Norte, en colaboración con el Consejo de administración de William McKinney (1975) Ltd.
  
- 4) Concertación sobre la investigación del mercado y cualesquiera otros estudios necesarios para actualizar la información sobre el mercado.

A fin de garantizar que todos los aspectos del comercio del azúcar a que se ha hecho referencia sean objeto de comunicación efectiva entre CSET y SDL y que se atienda debidamente a las cuestiones de responsabilidad compartida, se propone celebrar una reunión mensual para discutir todos los aspectos del comercio del azúcar señalados más arriba entre la División de Azúcar de CSET y SDL. Intervendrán en dichas reuniones:

Por parte de CSET

Director General — División de Azúcar

Director General, Mercadotecnia

Director General de Zona, Carlow

Interventor Financiero — [...] (?)

Por parte de SDL

Director General

Jefe de Ventas

Director Financiero

Las reuniones serán presididas por el Director General de la División Azúcar. Podrán asistir otras personas si resulta necesario.»

- 55 Habida cuenta del contenido de este documento y de los elementos recogidos en la Decisión impugnada, la alegación de la demandante según la cual SDL comerció con productos de la competencia en Irlanda del Norte por mediación de McKinney no desvirtúa en modo alguno la apreciación de la Comisión sobre la cláusula de abastecimiento exclusivo de SDL en la empresa demandante. En primer lugar, se trata de una afirmación que no se basa en ninguna prueba particular. En segundo lugar, el compromiso de SDL frente a la demandante no vinculaba jurídicamente, en principio, a McKinney. Lo mismo cabe decir de las explicaciones que la demandante facilitó en su respuesta a una pregunta escrita formulada por el Tribunal de Primera Instancia relativa a las ventas de azúcar alemán y francés por mediación de la sociedad Trilby Trading Ltd, sociedad en la cual la demandante afirma haber adquirido el 51 % de las participaciones en

agosto de 1987. Contrariamente a las alegaciones de la demandante, los únicos ejemplos que ella propuso para minimizar la importancia de la cláusula de abastecimiento exclusivo acordada en 1982, a saber, las ventas de McKinney en Irlanda del Norte y las ventas de Trilby Trading Ltd con posterioridad a agosto de 1984, tienden más bien a demostrar que SDL permaneció fiel a su compromiso. En efecto, el acta de la reunión del Consejo de administración de SDL de 1 de julio de 1982 menciona asimismo a McKinney cuando alguna cuestión afecta a dicha sociedad. Pues bien, la cláusula de abastecimiento exclusivo, tal como está redactada en el acta, no menciona explícitamente a McKinney. Por último, el ejemplo de McKinney afecta a Irlanda del Norte, que no forma parte del mercado geográfico de referencia en el presente asunto.

- 56 La exposición que la demandante hace de las características de la financiación de los descuentos concedidos por SDL a sus clientes incurre en contradicciones. Así, en el último párrafo del punto 28 de su recurso, la demandante reconoce que se hacía cargo de todos los descuentos concedidos por SDL, así como de los gastos de promoción y de publicidad, para negar a continuación, en la réplica, que financiara los descuentos concedidos por SDL. En tales circunstancias, procede considerar que la Comisión apreció correctamente la naturaleza de los servicios financieros articulados entre la demandante y SDL. A este respecto, el contenido de la carta del Presidente de Greencore a sus accionistas, de fecha 23 de octubre de 1991, no puede ser de ninguna utilidad para la demandante, puesto que no contiene precisiones relativas al reparto propiamente dicho de las tareas entre la empresa demandante y SDL.
- 57 Del mismo modo, la afirmación según la cual la presidencia de las «reuniones mensuales de comunicación» celebradas entre la sociedad demandante y SDL correspondía por turno a su representante respectivo no sólo no se basa en documento probatorio alguno sino que, además, está desprovista de pertinencia. En efecto, no tiene interés alguno precisar quién presidía por turno las reuniones mensuales, puesto que su mera existencia es lo determinante para demostrar que tales reuniones constituyen un factor de correlación en el sentido de la jurisprudencia (véase el apartado 46 *supra*). Además, es preciso hacer constar que el texto del acta del Consejo de administración de SDL de 1 de julio de 1982 está exento de cualquier equívoco, puesto que allí se indica lo siguiente: «Las reuniones serán presididas por el Director General de la División de Azúcar.»

- 58 Las críticas de la demandante relativas a la política de fijación de precios, según las cuales dicha política era esencialmente competencia de SDL, tampoco se corresponden con el contenido del acta de la reunión del Consejo de administración de SDL de 1 de julio de 1982, acta que, en el apartado 2 del epígrafe consagrado a las responsabilidades que incumben a SDL, precisa lo siguiente: «SDL será responsable de las decisiones en materia de ventas, incluida la fijación de los precios, en lo relativo a las tres sociedades de distribución y venta mencionadas. Estas decisiones se tomarán de conformidad con la política que fije el Director General de la División de Azúcar.» Por lo demás, las referidas alegaciones tampoco se basan en ninguna prueba particular. La carta del presidente del Consejo de administración de Greencore a sus accionistas, de fecha 23 de octubre de 1991, no contiene ninguna mención relativa al reparto de responsabilidades en materia de fijación de precios.
- 59 Debe considerarse, pues, que la demandante no ha demostrado que la Comisión incurriera en error de apreciación al considerar que los factores de correlación mencionados en la Decisión impugnada demostraban que SDL y la demandante tuvieron, entre 1985 y febrero de 1990, la facultad de adoptar una misma línea de acción en el mercado (véase el apartado 46 *supra*).
- 60 Por otro lado, los demás operadores en el mercado consideraban que la demandante y SDL formaban una sola y única entidad económica. En efecto, ASI International Foods, anteriormente ASI International Trading Ltd, importador de azúcar francés en el mercado irlandés (en lo sucesivo, «ASI»), envió a la demandante, el 18 de julio de 1988, una carta para quejarse del comportamiento de esta empresa y de SDL en el mercado. El autor de dicha carta, que iba dirigida al Director General de la sociedad demandante, expone lo siguiente: «El motivo de la presente es llamar su atención sobre las prácticas desleales en que han incurrido directamente su empresa o la sociedad SDL, que ustedes controlan, en lo que atañe a nuestros esfuerzos destinados a la venta al por menor en Irlanda de nuestro azúcar Eurolux en paquetes de un kilo.»
- 61 El hecho de que la empresa demandante y SDL se encuentren en una relación comercial vertical no afecta a esta conclusión.

- 62 En primer lugar, de los escritos de la demandante se desprende que, entre 1985 y 1990, las dos sociedades desarrollaron su actividad en el mismo mercado, lo que contradice la existencia de una relación comercial exclusivamente vertical. En efecto, en el apartado 27 de la demanda, la sociedad demandante reproduce un pasaje de un acuerdo celebrado entre los accionistas de SDH en 1975, en donde se precisa que «SDL y Sugar Company desarrollan su actividad comercial en calidad de empresas independientes y competidoras [...]». Además, en su respuesta a una pregunta escrita formulada por el Tribunal de Primera Instancia, la demandante insiste en el hecho de que SDL distribuyó toda la oferta de la empresa demandante en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor tan sólo a partir de 1988. La demandante facilita información que indica que, en el mercado del azúcar industrial, SDL y la empresa demandante se repartieron el mercado con una tercera empresa, a saber, Harcourt Agency Limited, hasta principios de los años ochenta. En cambio, pese a afirmar que dejó de estar presente en el mercado del azúcar industrial entre 1985 y 1989, la demandante no facilita prueba alguna para fundamentar esa alegación. En tales circunstancias, cabe desestimar, desde ahora, la alegación que la demandante basa en la inexistencia de competencia entre ella y SDL.
- 63 En segundo lugar, la jurisprudencia no contiene ninguna indicación de la que quepa deducir que el concepto de posición dominante colectiva es inaplicable a dos o más empresas que se encuentren en una relación comercial vertical. Como subraya la Comisión, salvo que se acepte que existe una laguna en la aplicación del artículo 86 del Tratado, no se puede tolerar que empresas que se encuentren en una relación vertical, aunque sin estar integradas hasta el punto de constituir una sola y única empresa, puedan explotar de manera abusiva una posición dominante colectiva.
- 64 Por otro lado, al haberse mencionado en el pliego de cargos todos los elementos de hecho utilizados en la Decisión impugnada para demostrar que la empresa demandante y SDL ocupaban una posición dominante colectiva, la demandante no puede reprochar ahora a la Comisión el no haber examinado en el pliego de cargos las relaciones entre las dos empresas desde el punto de vista del mismo comportamiento en el mercado. Como subraya la Comisión en el marco de las discusiones relativas a la fijación de la cuantía de la multa, la demandante era plenamente consciente de la naturaleza de sus vínculos con SDL y de la utilización que de ellos cabía hacer en el mercado. En efecto, una nota denominada «Notas relativas a la reunión celebrada con SDL el 21 de noviembre

de 1988» (Anexo 3 del pliego de cargos) precisa, en su punto 6, lo siguiente: «La posesión del 51 % del capital de SDL debería evitar toda acción ejercitada contra nosotros con arreglo al artículo 85. Deberíamos utilizar nuestra influyente posición en SDL para evitar toda violación del artículo 86.»

- 65 La demandante tampoco puede aprovecharse de la supuesta falta de carácter colectivo de los abusos de posición dominante identificados en la Decisión impugnada.
- 66 En efecto, si bien la existencia de una posición dominante colectiva se deduce de la posición que ocupan conjuntamente las entidades económicas de que se trate en el mercado de referencia, el abuso no debe ser necesariamente obra de todas las empresas en cuestión. Basta con que pueda ser identificado como una de las manifestaciones de la ocupación de tal posición dominante colectiva. Por consiguiente, los comportamientos abusivos de las empresas que ocupan una posición dominante colectiva pueden ser tanto comunes como individuales. Basta con que dichos comportamientos abusivos se refieran a la explotación de la posición dominante colectiva que las empresas ocupen en el mercado. En el caso de autos, la Comisión sostiene que la explotación de esa posición dominante colectiva se inscribía en una estrategia duradera y global de conservación y afianzamiento de dicha posición y que tanto el comportamiento de SDL como el de la demandante durante el período comprendido entre 1985 y febrero de 1990 formaban parte de la referida estrategia. De este modo, el punto 117 de los considerandos de la Decisión impugnada precisa lo siguiente: «Las medidas adoptadas por [la demandante] antes de 1990 con respecto a la restricción del transporte, por ambas empresas con respecto a los descuentos transfronterizos, descuentos a la exportación y descuentos de fidelidad, y por SDL con respecto al cambio de productos o a la fijación selectiva de los precios, se llevaron a cabo partiendo de una posición dominante conjunta.» Por lo tanto, la Comisión podía considerar legítimamente que el comportamiento individual de una de las empresas que ocupaban la posición dominante colectiva constituía la explotación abusiva de dicha posición.
- 67 La demandante tampoco puede denunciar el «reciclado» de determinados hechos en la Decisión impugnada, en el sentido que la jurisprudencia atribuye a este concepto (véanse sentencias SIV y otros/Comisión, antes citada, apartado 360, y Compagnie maritime belge transports y otros/Comisión, antes citada, apar-

tado 67). La Comisión no utilizó los mismos hechos para declarar la existencia de una posición dominante colectiva y para hacer constar la explotación abusiva de la misma. En efecto, la financiación por la empresa demandante de los descuentos concedidos por SDL, si bien fue considerada por la Comisión como uno de los factores de correlación entre las dos entidades (véase el apartado 51 *supra*), en modo alguno fue considerada como un comportamiento abusivo en sí mismo. El comportamiento abusivo consiste en haber concedido ciertos descuentos en las circunstancias particulares del mercado de referencia en aquella época. Así pues, la demandante no puede alegar que ha demostrado la violación de sus derechos de defensa y del artículo 4 del Reglamento nº 99/63.

68 De cuanto antecede resulta que debe desestimarse la tercera parte del primer motivo de la pretensión principal, así como, en consecuencia, este último en su integridad.

## *2. Sobre la existencia de una posición dominante de la empresa demandante en el mercado del azúcar industrial*

69 En su segundo motivo, la demandante alega que, en la medida en que la Decisión impugnada declara que dicha empresa ocupaba una posición dominante en el mercado del azúcar industrial, incurre en errores manifiestos de apreciación y de Derecho.

70 Es preciso hacer constar, sin embargo, que la demandante en modo alguno negó haber poseído, durante el período controvertido (1985 a 1995), una cuota en el mercado de azúcar industrial en Irlanda superior al 90 % (apartado 108 de los considerandos de la Decisión impugnada). Ahora bien, como subrayó la Comisión en la Decisión impugnada (punto 100 de los considerandos), la posición dominante consiste en la situación de poder económico de que goza una empresa que le permite impedir el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado de referencia, al conferirle el poder de actuar, en gran medida, independientemente de sus competidores, sus clientes y, en última instancia, de los consumidores (sentencia Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartado 38). La existencia de una posición dominante puede derivarse de varios factores que, considerados aisladamente, no tienen por qué ser necesariamente determinantes. No obstante, cuotas de mercado muy importantes constituyen por sí mismas, y salvo circunstancias excepcionales, la prueba de la existencia de una posición dominante (sentencias del Tribunal de Justicia, Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartado 21, y de 3 de julio

de 1991, AKZO/Comisión, C-62/86, Rec. p. I-3359, apartado 60; sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 12 de diciembre de 1991, Hilti/Comisión, T-30/89, Rec. p. II-1439, apartado 91; de 6 de octubre de 1994, Tetra Pak/Comisión, T-83/91, Rec. p. II-755, apartado 109, y Compagnie maritime belge transports y otros/Comisión, antes citada, apartado 76). Así pues, de la jurisprudencia se desprende que una cuota de mercado superior al 50 % constituye, por sí misma, la prueba de la existencia de una posición dominante en el mercado de referencia (sentencia AKZO/Comisión, antes citada, apartado 60).

- 71 Así pues, la posición dominante de la empresa demandante en el mercado del azúcar industrial en Irlanda entre 1985 y 1995 podía deducirse, en principio, de la mera comprobación de que, durante dicho período, tal empresa efectuó más del 90 % de las ventas practicadas en el mercado del azúcar industrial en Irlanda.
- 72 No obstante, la demandante estima que la Comisión incurrió en error al no haber tenido en cuenta correctamente cuatro elementos que, según ella, constituyen circunstancias excepcionales, en el sentido de la citada jurisprudencia, y que versan, por un lado, sobre su falta de independencia frente a los competidores (supuesta inaccesibilidad del mercado irlandés y el hecho de no haberse tenido en cuenta la competencia potencial) y, por otro, sobre su falta de independencia en relación con los clientes (falta de independencia en relación con sus clientes más importantes y pérdidas financieras).

*Sobre la alegada falta de independencia de la demandante frente a sus competidores*

- 73 En primer lugar, la demandante niega que el mercado irlandés haya sido inaccesible para los productores de azúcar establecidos en los demás Estados miembros (punto 107 de los considerandos de la Decisión impugnada). La demandante afirma que el coste del transporte no obstaculizó en modo alguno las importaciones de azúcar industrial en Irlanda durante el período considerado. Según la demandante, una cabal comprensión de la organización común del mercado del azúcar en general y de la fijación de los precios del azúcar en particular demuestra lo infundado de tal alegación. Tras recordar los fines de esa

organización común, la demandante subraya que la regionalización del precio de intervención ya no refleja tan fielmente el coste del transporte y que las posibilidades de éxito de las exportaciones a Irlanda dependen, entre otros factores, de la diferencia de los precios del azúcar entre Irlanda y los demás Estados miembros (nota a pie de página nº 11 del punto 22 de los considerandos de la Decisión impugnada).

- 74 La demandante señala asimismo que, en la Decisión impugnada, la Comisión admite que la media de los precios ex-fábrica del azúcar granulado a granel en Irlanda se ha situado entre las más elevadas de la Comunidad y que dichos precios se han venido manteniendo más elevados que los precios medios en el Reino Unido (punto 108 de los considerandos), así como que el transporte marítimo de azúcar entre el Reino Unido e Irlanda del Norte está exento de obstáculos (punto 96 de los considerandos). De ello deduce que la Comisión no considera el coste del transporte como un obstáculo importante para las importaciones en Irlanda del Norte, pese a las reducidas dimensiones de este mercado. Por consiguiente, concluye la demandante, no existe razón alguna para efectuar una apreciación diferente acerca de la repercusión que los costes del transporte a Irlanda pueden tener sobre las importaciones.
- 75 La demandante añade que siempre existieron importaciones de azúcar industrial en Irlanda, especialmente de azúcar en paquetes procedente de Francia (punto 102 de los considerandos de la Decisión impugnada). Del mismo modo, Gem Pack Ltd (en lo sucesivo, «Gem Pack»), sociedad envasadora de azúcar que compite con la demandante en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, y la sociedad Irish Biscuits Ltd (en lo sucesivo, «Irish Biscuits»), uno de sus más importantes clientes, importan en la actualidad, respectivamente, el 75 % y el 30 % de sus necesidades en azúcar industrial. La Comisión admitió que la necesidad de contenedores específicos y el correspondiente coste adicional ya no constituyen ningún obstáculo para la importación de azúcar a granel (punto 95 de los considerandos de la Decisión impugnada). Por otro lado, la demandante afirma que actualmente también existe el riesgo de que se importen las cantidades excedentarias de azúcar generadas por la organización común del mercado del azúcar, habida cuenta del precio menos elevado de este azúcar excedentario. A este respecto, la demandante menciona los excedentes comunitarios correspondientes a los años 1990-1991 y 1995, que se elevaron, respectivamente, a 4.200.000 toneladas y a 3.100.000 toneladas.
- 76 De lo anterior deduce la demandante que, si bien la competencia derivada de las importaciones es relativamente escasa en términos de volumen, no se limita a una mera influencia marginal con respecto a su posición competitiva, contrariamente

a lo que alega la Comisión en la Decisión impugnada (punto 105 de los considerandos).

- 77 En segundo lugar, la demandante alega que la Comisión incurrió en error de Derecho al efectuar una apreciación inadecuada sobre la competencia potencial. La demandante recuerda que, en virtud de la jurisprudencia, para determinar si existe o no competencia potencial en un mercado es preciso tener en cuenta las eventuales capacidades de producción inutilizadas que puedan crear, entre los productores establecidos en dicho mercado, una situación de competencia potencial (sentencia Hoffmann-la Roche, antes citada, apartado 48). Por idénticas razones, la demandante mantiene que, en el caso de autos, existía una competencia potencial en el mercado del azúcar industrial en Irlanda, en la medida en que dicho mercado podía abastecerse en cantidades que excedían ampliamente de sus necesidades debido a los excedentes de producción en el mercado comunitario derivados de la organización común del mercado del azúcar, sin que sus competidores se encontraran con dificultades económicas y financieras particulares.
- 78 La demandante añade que, en la Decisión de 30 de julio de 1991, por la que se declaró la compatibilidad con el mercado común de una concentración (asunto N IV/M.062 — Eridania/ISI), con base en el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo (DO C 204, p. 1), relativa a una concentración en el mercado del azúcar en Italia, la Comisión adoptó una concepción diferente del mercado del azúcar industrial, puesto que consideró que, habida cuenta de la posibilidad de importaciones de azúcar a bajo precio procedentes de las regiones vecinas y del coste poco elevado del transporte, no existía el riesgo de que la entidad fusionada ocupara una posición dominante en su mercado. Según la demandante, la Comisión incurre en error de Derecho al tratar a Irlanda y a la República Italiana de una manera tan diferente, siendo así que ambos Estados miembros tienen la consideración de regiones deficitarias en la organización común del mercado del azúcar.
- 79 En cualquier caso, la demandante considera que la Decisión impugnada incurre en error de Derecho, puesto que no contiene ninguna apreciación acerca de la competencia potencial en el mercado del azúcar industrial en Irlanda. La demandante hace constar, además, que, aunque la Comisión continúa eludiendo la cuestión de la existencia de una competencia potencial en el marco del presente

procedimiento, sus comentarios relativos a los descuentos en concepto de un factor periférico (en lo sucesivo, «DFP») implican el reconocimiento de que la competencia potencial, resultante de la posibilidad de procurarse azúcar industrial más barato, existe y tiene influencia.

80 Debe desestimarse el argumento de la demandante según el cual la Comisión no tuvo en cuenta la competencia potencial en el mercado del azúcar industrial. Basta con indicar que dicha Institución, entre otras cosas, identificó a los competidores de la demandante en el referido mercado (punto 102 de los considerandos de la Decisión impugnada) y tuvo en cuenta la existencia de una competencia resultante de la importación de azúcar (punto 107 de los considerandos). En sus escritos procesales, la Comisión subrayó, además, que había reconocido la existencia de una competencia residual y de una competencia potencial derivada de las importaciones, pero que hubo de llegar a la conclusión, en lo que a los hechos se refiere, de que únicamente ASI había pretendido efectivamente, en cuanto competidora de la demandante, importar azúcar industrial en Irlanda, extremo éste que la demandante no ha cuestionado. Por consiguiente, lejos de afectar a la conclusión de la Comisión, el hecho de que, de los clientes de la demandante en el mercado industrial, tan sólo Gem Pack y British Biscuits hayan importado azúcar industrial confirma, por el contrario, la escasez de la competencia residual existente en el mercado irlandés. Del mismo modo, según la propia demandante pone de relieve, la existencia de los DFP, que se recoge en la Decisión impugnada (puntos 70 a 72 y 136 a 144 de los considerandos), demuestra asimismo que la Comisión comprobó que existía una competencia residual y potencial basada en las importaciones.

81 Por otra parte, los argumentos alegados por la demandante en el marco del presente procedimiento, tanto en sus escritos procesales como en su respuesta a una pregunta escrita formulada por el Tribunal de Primera Instancia, no son idóneos para demostrar que la Comisión haya incurrido en error en su apreciación del efecto de los costes del transporte sobre las importaciones de azúcar industrial en Irlanda.

82 En la Decisión impugnada (punto 95 de los considerandos), la Comisión tuvo en cuenta los argumentos de la demandante según los cuales las particularidades de la organización común del mercado del azúcar y la existencia de importantes excedentes en otros Estados miembros demostraban que existía una competencia

potencial basada en las importaciones. Lejos de negar las afirmaciones de la demandante, la Comisión afirma que «hasta el momento las importaciones de azúcar en Irlanda sólo han supuesto un porcentaje muy reducido del consumo total de azúcar granulado en el país». La demandante no ha negado la exactitud de esta afirmación.

83 La Comisión declara a continuación que «uno de los principales obstáculos a la importación de azúcar del continente es el coste del flete, particularmente si se tiene en cuenta que no existe carga que transportar en el trayecto de vuelta» (punto 95 de los considerandos).

84 De ello se deduce que, en la Decisión impugnada, la Comisión sólo apreció el impacto del coste del transporte en lo relativo a las importaciones del continente, procedentes de Estados miembros que, según declaraciones de la propia demandante, disponían de importantes excedentes, a saber, Francia, Alemania, Dinamarca, Bélgica y los Países Bajos. Así pues, en el marco del presente procedimiento, la demandante no puede invocar la comparación con los costes del transporte entre Gran Bretaña e Irlanda del Norte para enervar la respuesta que la Comisión dio a su argumento basado en la existencia de excedentes en los mencionados Estados miembros. Es preciso recordar, además, que Gran Bretaña e Irlanda del Norte forman parte territorialmente del mismo Estado miembro.

85 En la Decisión impugnada (punto 95 de los considerandos), la Comisión, en realidad, basó su respuesta en un pasaje del plan de empresa de Greencore de junio de 1994, empresa ésta que era propietaria de la sociedad demandante desde 1991 (punto 18 de los considerandos de la Decisión impugnada); según dicho pasaje:

«[...] la inmensa mayoría de las importaciones se lleva a cabo en sacos de 50 kg, ya que el transporte de azúcar a granel es relativamente caro debido a la necesidad de contenedores especiales. Nosotros instamos a nuestros clientes a que se decidan lo antes posible a utilizar instalaciones de tratamiento de azúcar a granel, haciendo hincapié en los ahorros que se pueden obtener y repartir entre las dos partes contratantes. La proporción de azúcar a granel en nuestras ventas industriales continúa aumentando y actualmente se eleva al 83 %.»

- 86 Del anterior pasaje se desprende, por un lado, que hasta 1994 las importaciones de azúcar industrial tuvieron lugar principalmente en forma de sacos de 50 kg, debido al coste más elevado del transporte a granel, y, por otro lado, que la empresa demandante fomentó con éxito entre sus clientes la utilización de instalaciones de tratamiento de azúcar a granel.
- 87 Así pues, la crítica que formula la demandante, que ya adelantó en su respuesta al pliego de cargos (punto 95 de los considerandos de la Decisión impugnada), se refiere únicamente a la apreciación del coste del transporte de azúcar a granel a partir de 1994. En cambio, no cuestiona en modo alguno las afirmaciones de la Comisión relativas al período anterior a 1994. La información complementaria que la demandante presentó en respuesta a una pregunta escrita formulada por este Tribunal de Primera Instancia indica, incluso, que su argumentación se refiere, en realidad, al final del período en el que supuestamente se cometieron las infracciones contempladas en el artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, o incluso a un período posterior a éste. En su respuesta, en efecto, la demandante precisó que «hasta 1995, y en parte hasta principios de 1996, las importaciones de azúcar se llevaban a cabo casi exclusivamente mediante la utilización de sacos. A partir de 1996, el transporte a granel cobró importancia debido a la menos onerosa y más sofisticada técnica consistente en utilizar lonas dentro de los contenedores». Por consiguiente, la Comisión podía estimar legítimamente que «al margen de cuál sea la situación actual, la declaración de [la demandante] muestra que, durante casi todo el período considerado, el coste del flete constituyó un obstáculo para la importación de azúcar bruto» (punto 95 de los considerandos de la Decisión impugnada).
- 88 Debe subrayarse asimismo que la demandante no ha negado que, con el transcurso de los años, sus clientes en el mercado del azúcar industrial han pasado a almacenar el azúcar en silos, dando lugar a que el transporte de azúcar en sacos se vaya reduciendo (punto 95 de los considerandos de la Decisión impugnada).
- 89 Pese a criticar la apreciación de la estructura competitiva del mercado de referencia que defiende la Comisión en la Decisión impugnada, la demandante no demuestra que, en la realidad de los hechos, las importaciones de azúcar industrial en Irlanda hayan tenido una influencia más que marginal con respecto a su cuota de mercado y a su posición competitiva (punto 105 de los considerandos de la Decisión impugnada). A este respecto, es preciso hacer

constar que las cifras presentadas por la demandante para dar cuenta de la proporción de las importaciones de azúcar industrial en las compras de sus clientes Gem Pack y British Biscuits no se apoyan en ninguna prueba específica.

- 90 Del mismo modo, si bien la demandante sostiene que los excedentes de producción de los demás Estados miembros podían exportarse a Irlanda (véase asimismo el punto 95 de los considerandos de la Decisión impugnada), en modo alguno niega que lo reducido del mercado irlandés constituía un obstáculo para tales importaciones, habida cuenta de las particulares exigencias de rentabilidad que implicaba la importación de azúcar industrial en ese mercado (punto 107 de los considerandos de la Decisión impugnada).
- 91 Por último, la referencia al asunto Eridania/ISI carece de pertinencia, en la medida en que, en aquel asunto, la conclusión de la Comisión se basaba en el coste poco elevado del transporte y en el consiguiente riesgo de importaciones procedentes de las regiones vecinas. Pues bien, la demandante no ha demostrado en modo alguno que los costes del transporte fueran poco elevados ni que existiera un riesgo creíble de esa naturaleza.
- 92 Por consiguiente, la demandante no ha logrado demostrar que la Comisión incurrió en error al no considerar que su alegada falta de independencia frente a los competidores constituía una circunstancia excepcional en el sentido de la jurisprudencia citada anteriormente en el apartado 70.

*Sobre la alegada falta de independencia de la demandante en relación con sus clientes*

- 93 La demandante pone de relieve lo reducido de su cuota en el mercado comunitario (1,4 %) y la posición de fuerza en el mercado de los grupos industriales internacionales a los que pertenecen algunos de sus clientes y, más

concretamente, dos de ellos, (...).<sup>1</sup> La pertenencia de éstos a tales grupos les permite, según la demandante, encontrar fácilmente otras fuentes de abastecimiento en los demás Estados miembros. A este respecto, la demandante se opone a la distinción que al parecer hizo la Comisión entre, por un lado, los clientes presentes en Irlanda del Norte e integrados en grupos establecidos también en Gran Bretaña, que tienen la posibilidad de comprar a productores británicos el azúcar que necesitan (punto 96 de los considerandos de la Decisión impugnada), y, por otro lado, los clientes de la demandante en Irlanda.

94 Así pues, la referida posición de fuerza en el mercado, que la Comisión reconoce en la Decisión impugnada (punto 107 de los considerandos), limita la capacidad de la demandante de influir en los precios del azúcar industrial. La demandante afirma, además, que sus dos principales clientes pueden fijar, y fijan efectivamente, su precio de compra del azúcar industrial e influyen por ello en el precio que ella propone a sus demás clientes. A este respecto, la demandante cita varios pasajes de la correspondencia con sus clientes. Por consiguiente, añade la demandante, la Comisión incurre en error al declarar, en la Decisión impugnada, que la cuota de ventas de sus dos clientes más importantes no contrarresta su posición dominante (punto 108 de los considerandos). La demandante afirma que, para poder llegar a la conclusión de que ocupaba una posición dominante, la Comisión habría debido comparar la fuerza de los dos grupos opuestos (sentencia SIV y otros/Comisión, antes citada, apartado 366).

95 La demandante mantiene que, mediante una comparación de los precios netos medios respectivos del azúcar industrial en Irlanda del Norte y en Irlanda, cabe poner de relieve su posición real en el mercado, que no corresponde a una posición dominante. Según la demandante, esta comparación muestra que los precios netos medios son menos elevados en Irlanda que en Irlanda del Norte, a pesar de que los precios de venta al por menor son más elevados en Irlanda que en Irlanda del Norte.

96 En cualquier caso, la demandante mantiene que no ocupaba una posición dominante en el mercado del azúcar industrial en Irlanda antes de 1990, debido a las dificultades financieras a las que hubo de hacer frente durante los años

1 — Información confidencial.

ochenta. Estas dificultades hicieron a la empresa demandante sumamente dependiente de sus clientes industriales, los cuales, informados de la existencia de las mismas, le impusieron sus propios precios. La demandante llega incluso a afirmar que, en aquella época, vendió azúcar industrial a un precio inferior al precio de intervención garantizado por la organización común del mercado del azúcar. La demandante reprocha a la Comisión el considerar que estas dificultades carecen de pertinencia (puntos 103 a 108 de los considerandos). La demandante estima que la Comisión debería haberse preguntado si su comportamiento habría podido ser diferente en el supuesto de que no hubiera encontrado tales dificultades financieras en aquella época.

- 97 Aunque en la Decisión impugnada (punto 107 de los considerandos) reconoció en parte el vigor comercial de los clientes de la demandante que ésta menciona, la Comisión consideró que dicho vigor comercial no afectaba a la posición dominante de la empresa demandante, y ello por dos razones. Por un lado, los demás clientes de la demandante, que representaban todavía el (...) % de su volumen de ventas, no disponían de tal vigor comercial. Por otro lado, la Comisión estima que las particularidades del régimen comunitario aplicable al azúcar impedían que esos dos clientes de la demandante encontrarán a corto plazo otras fuentes de abastecimiento (punto 107 de los considerandos).
- 98 Es preciso hacer constar que las alegaciones de la demandante no ponen en tela de juicio lo que afirma la Comisión en la Decisión impugnada (punto 107 de los considerandos). En primer lugar, la demandante no niega que sus demás clientes absorbían el (...) % de su producción de azúcar industrial, lo que representaba todavía una cuota del mercado de azúcar industrial en Irlanda superior al (...) %. Por lo tanto, difícilmente puede la demandante sostener que la Comisión incurrió en error de apreciación al declarar que, «a pesar de la existencia de dos grandes clientes, la demanda está compuesta por una serie de compradores con fuerzas muy dispares y a los que no se puede englobar con objeto de llegar a la conclusión de que pueden presionar a un proveedor que controla más del 90 % del mercado» (punto 108 de los considerandos). Lo mismo cabe decir de su afirmación según la cual «la cuota de ventas de los dos clientes más importantes no contrarresta la posición dominante de Irish Sugar» (punto 108 de los considerandos). Además, el contenido de los puntos 107 y 108 de los considerandos de la Decisión impugnada demuestra que la Comisión llevó a cabo un análisis de las fuerzas en presencia. La demandante tampoco puede invocar, para fundamentar su tesis, una contradicción entre el análisis de la Comisión relativo a los clientes británicos en Irlanda del Norte y el relativo a los

clientes de la demandante en Irlanda, en la medida en que Irlanda del Norte es uno de los componentes del Reino Unido, pero no así Irlanda, que constituye ella misma un Estado miembro.

- 99 Aunque la demandante insistió en varias ocasiones en la reducida importancia del mercado irlandés en relación con otros mercados nacionales de la Comunidad, poniendo de relieve la exigua cuota del mercado comunitario que tuvo durante el período controvertido (1,4 %), no puede negar que el mercado geográfico de referencia constituía una parte sustancial del mercado común (punto 97 de los considerandos de la Decisión impugnada), en la medida en que corresponde al territorio de un Estado miembro, extremo éste que, por lo demás, reconoció en la vista.
- 100 Por otra parte, aunque de la correspondencia invocada por la demandante para demostrar el vigor comercial de sus dos principales clientes se desprenda que el precio de venta que se les aplicaba se alineaba sobre el precio de venta del azúcar industrial que obtenían en el Reino Unido, de ello no cabe deducir que la fijación de tales precios influyera en la fijación de los precios que ella aplicaba a sus restantes clientes industriales.
- 101 Del mismo modo, la demandante no puede basarse en la comparación de los precios medios netos en Irlanda y en el Reino Unido para negar que ocupaba una posición dominante en el mercado del azúcar industrial de Irlanda. En efecto, el hecho de que los precios practicados no fueran más elevados que los precios en vigor en Irlanda del Norte, o de que incluso fueran inferiores, no permite llegar a la conclusión de que no poseía una posición dominante en el mercado del azúcar industrial en Irlanda (sentencia del Tribunal de Justicia de 9 de noviembre de 1983, Michelin/Comisión, 322/81, Rec. p. 3461, apartado 59). En cualquier caso, tal comparación no es determinante, en la medida en que se trata de medias que recogen, en particular, los precios concedidos a los dos clientes más importantes de la demandante, cuyo vigor comercial subraya ésta. La presencia de los datos relativos a estos dos clientes, que representan el (...) % de las ventas de la empresa demandante, altera, en efecto, el análisis de la media de los precios efectivamente aplicados a sus restantes clientes.

- 102 Por último, además del hecho de que la demandante no ha presentado prueba alguna que acredite que sus clientes utilizaron su difícil situación económica en aquella época en el marco de la fijación de los precios, es preciso hacer constar que la Comisión no guardó silencio sobre la alegación de la demandante basada en la existencia de esas pérdidas financieras. Antes al contrario, en el punto 103 de los considerandos de la Decisión impugnada, la Comisión precisa que «el hecho de que en la primera mitad de los años ochenta [la demandante] registrara pérdidas no resulta contradictorio con la existencia de una posición dominante», remitiéndose, a este respecto, a la sentencia Michelin/Comisión, antes citada, en la cual el Tribunal de Justicia declaró que una rentabilidad temporalmente nula e incluso pérdidas no era incompatible con la existencia de una posición dominante (apartado 59).
- 103 Como acertadamente señala la Comisión, las pérdidas registradas por una empresa en posición dominante no constituyen en sí mismas un factor más pertinente que los beneficios obtenidos por una empresa que interviene plenamente en el juego de la competencia en un mercado abierto. Por lo demás, la demandante no ha alegado, ni ha demostrado de ninguna manera, que dichas pérdidas financieras fueran el resultado de la existencia de una competencia particular en el mercado del azúcar industrial o del desmoronamiento de su posición competitiva en este último. Como subraya la Comisión, las referidas pérdidas pudieron derivarse del modo de gestión estático de dicha empresa durante los años ochenta.
- 104 Por lo tanto, la demandante no ha logrado demostrar que la Comisión incurriera en error al no haber considerado que su alegada falta de independencia en relación con sus clientes constituyera una circunstancia excepcional en el sentido de la jurisprudencia citada en el apartado 70. De ello se deduce que la Comisión no incurrió en los errores de apreciación y de Derecho denunciados por la demandante cuando declaró que esta empresa había ocupado una posición dominante en el mercado del azúcar industrial en Irlanda entre 1985 y 1995. Por consiguiente, debe desestimarse el segundo motivo.

### *3. Sobre los abusos de posición dominante de la empresa demandante en los mercados del azúcar industrial y del azúcar destinado a la venta al por menor*

- 105 En el marco de sus motivos tercero y cuarto, la demandante critica el análisis de los seis comportamientos abusivos que se le imputan y que supuestamente ella adoptó tanto en el mercado del azúcar industrial en Irlanda (aplicación selectiva de precios inferiores a los clientes potenciales de ASI, DFP y aplicación de precios discriminatorios a los envasadores de azúcar competidores) como en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor (descuentos fronterizos, canjes de productos y descuentos de fidelidad, descuentos por objetivos y precios selectivos).
- 106 Las críticas formuladas por la demandante en el marco del tercer motivo se refieren a las prácticas descritas en los puntos 45 y 70 a 77 de los considerandos de la Decisión impugnada, prácticas que se analizan en los puntos 123, 136 a 150, y se declaran comprobadas en el artículo 1, puntos 1, 4 y 5, de la parte dispositiva; las críticas formuladas en el marco del cuarto motivo se refieren a las prácticas descritas en los puntos 46 a 69 y 78 a 84, prácticas que se analizan en los puntos 123 a 135 y 151 a 154, y se declaran comprobadas en el artículo 1, puntos 1, 2, 3 y 6, letras i) y ii), de la parte dispositiva.
- 107 En la Decisión impugnada, la Comisión dedujo la existencia de abusos de posiciones dominantes del análisis de los hechos fijados con base en pruebas documentales que demuestran, según ella, que «uno de los principales elementos de la política comercial de [la demandante] ha sido la protección de su mercado nacional irlandés frente a las importaciones procedentes de otros Estados miembros, por un lado, y frente a los envasadores de azúcar competidores dentro de Irlanda, por otro. Además, durante un período que abarca como mínimo los últimos diez años, la política comercial de [la demandante] ha llevado aparejada la imposición de una política de precios discriminatoria dentro del mercado nacional» (punto 114 de los considerandos). De este modo, la Comisión reprocha a la demandante el que «una de las prácticas ha consistido en recurrir a métodos distintos de los que configuran la competencia normal de los productos o servicios en función del rendimiento de los comerciantes, lo que ha impedido el mantenimiento del reducido grado de competencia existente en el mercado o el incremento de dicha competencia» (punto 114 de los considerandos).

dos). La Comisión precisa asimismo que, «para defender su mercado, [la demandante] recurrió a diferentes tipos de prácticas abusivas que se aplicaron alternativa o conjuntamente siempre que resultó necesario, a partir de 1985» (punto 116 de los considerandos).

- 108 La Comisión examina, a continuación, cada una de esas prácticas ilegales, las cuales formaban parte de «una política duradera y global de protección de los mercados nacionales de [la demandante], tanto por lo que respecta al azúcar industrial como al azúcar al detalle» (punto 118 de los considerandos). Por un lado, la Comisión analiza las «medidas de protección del mercado nacional frente a la competencia ejercida por las importaciones de otros Estados miembros», distinguiendo entre las relativas a las importaciones procedentes de Francia y las relativas a las importaciones procedentes de Irlanda del Norte (puntos 119 a 135 de los considerandos). Por otro lado, la Comisión examina las «prácticas de precios discriminatorias frente a categorías concretas de consumidores», distinguiendo entre los descuentos sobre el azúcar para exportación y la discriminación activa frente a los envasadores de azúcar competidores (puntos 136 a 154 de los considerandos). En el artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, la Comisión insiste en el hecho de que las prácticas denunciadas formaban parte de una estrategia duradera y global de protección de la posición dominante de la demandante en el mercado del azúcar en Irlanda.
- 109 La demandante niega haber infringido las disposiciones del artículo 86 del Tratado aplicando una estrategia duradera y global de protección abusiva de su posición en el mercado del azúcar en Irlanda. Sus críticas pretenden demostrar, bien que no realizó las prácticas abusivas que se le imputan en la Decisión impugnada, bien que tales prácticas no contravienen las exigencias del artículo 86 del Tratado.
- 110 Antes de examinar las alegaciones de las partes relativas a cada una de las prácticas mencionadas en el artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada y sancionadas en el artículo 2, es preciso recordar los principios por los que se rige la determinación del carácter abusivo de las prácticas de una empresa en posición dominante.

- 111 Según reiterada jurisprudencia, el concepto de explotación abusiva es un concepto objetivo que se refiere a las actividades de una empresa en situación de posición dominante que pueden influir en la estructura de un mercado en el que, debido justamente a la presencia de la empresa de que se trata, la intensidad de la competencia se encuentra ya debilitada y que producen el efecto de obstaculizar, recurriendo a medios diferentes de los que rigen una competencia normal de productos o servicios basada en las prestaciones de los agentes económicos, el mantenimiento del grado de competencia que aún exista en el mercado o el desarrollo de dicha competencia (sentencias Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartado 91, y Akzo/Comisión, antes citada, apartado 69). De lo anterior se deduce que el artículo 86 del Tratado prohíbe que una empresa que ocupa una posición dominante elimine a un competidor y refuerce así su posición, recurriendo a medios distintos a los propios de una competencia basada en los méritos. En esta perspectiva, no toda competencia basada en los precios puede considerarse legítima (sentencia Akzo/Comisión, antes citada, apartado 70). La prohibición que establece el artículo 86 del Tratado se justifica también por el objetivo de no causar perjuicios a los consumidores (en este sentido, véanse las sentencias del Tribunal de Justicia de 21 de febrero de 1973, Europemballage y Continental Can/Comisión, 6/72, Rec. p. 215, apartado 26, y Suiker Unie y otros/Comisión, antes citada, apartados 526 y 527).
- 112 Por consiguiente, aunque la acreditación de la existencia de una posición dominante no implica, en sí misma, ningún reproche a la empresa de que se trate, sí supone que incumbe a ésta, independientemente de las causas que expliquen dicha posición, una responsabilidad especial de no impedir, con su comportamiento, el desarrollo de una competencia efectiva y no falseada en el mercado común (sentencia Michelin/Comisión, antes citada, apartado 57). Del mismo modo, si bien la existencia de una posición dominante no priva a una empresa que se encuentra en dicha posición del derecho a proteger sus propios intereses comerciales cuando éstos se ven amenazados, y si bien dicha empresa puede, en una medida razonable, realizar los actos que considere adecuados para proteger sus intereses, no cabe admitir tales comportamientos cuando su objeto es precisamente reforzar dicha posición dominante y abusar de ella (sentencias United Brands/Comisión, antes citada, apartado 189; BPB Industries y British Gypsum/Comisión, antes citada, apartado 69; Tetra Pak/Comisión, antes citada, apartado 147, y Compagnie maritime belge transports y otros/Comisión, antes citada, apartado 107).
- 113 En el caso de autos, la Comisión reprocha a la demandante el haber adoptado, en el marco de una política duradera y global, dos diferentes tipos de comporta-

mientos abusivos. La Comisión se refiere, por un lado, a un conjunto de prácticas relacionadas con la fijación de precios discriminatorias por parte de la empresa demandante, tanto en el mercado del azúcar industrial (precios selectivos a clientes potenciales de ASI, DFP y precios discriminatorios a los envasadores de azúcar competidores) como en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor (descuentos fronterizos, descuentos de fidelidad, descuentos por objetivos y precios selectivos). Por otro lado, la Comisión identifica, en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, canjes de productos constitutivos de explotación abusiva de una posición dominante.

- 114 Por lo que se refiere, más concretamente, a las prácticas relacionadas con la fijación de precios por la demandante, constituye jurisprudencia que, para determinar el posible carácter abusivo de una práctica de precios, procede apreciar el conjunto de las circunstancias y, en particular, los criterios y condiciones de concesión del descuento, y examinar si dicho descuento pretende, mediante la concesión de una ventaja no basada en ninguna contraprestación económica que la justifique, privar al comprador de la posibilidad de elegir sus fuentes de abastecimiento, o al menos limitar dicha posibilidad, impedir el acceso al mercado de los competidores, aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes o reforzar su posición dominante mediante la distorsión de la competencia (sentencias Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartado 90, y Michelin/Comisión, antes citada, apartado 73). El carácter distorsionado de la competencia resulta del hecho de que la ventaja financiera concedida por la empresa en situación de posición dominante no esté basada en una contrapartida económicamente justificada, sino que tenga por objeto impedir el abastecimiento de los clientes de dicha empresa dominante acudiendo a sus competidores (véase la sentencia Michelin/Comisión, antes citada, apartado 71). Una de las circunstancias puede consistir en que la práctica cuestionada se desarrolle en el marco de un plan de la empresa en posición dominante dirigido a eliminar a un competidor (sentencias Akzo/Comisión, antes citada, apartado 72, y Compagnie Maritime belge transports y otros/Comisión, antes citada, apartados 147 y 148).
- 115 Por último, es importante recordar que el artículo 86, párrafo segundo, letra c), del Tratado prevé expresamente que las prácticas abusivas podrán consistir, particularmente, en aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva.

- 116 A la luz de estos principios procede apreciar la realidad y licitud de las prácticas comprobadas y sancionadas en la Decisión impugnada y mencionadas en el anterior apartado 113.

*Sobre las prácticas relacionadas con la fijación de precios por la demandante*

Sobre el mercado del azúcar industrial

— Aplicación selectiva de precios inferiores a los clientes potenciales de ASI

- 117 Según la Decisión impugnada, de una nota del Director comercial de SDL de 8 de marzo de 1988 (punto 45 de los considerandos), que establecía una política de fijación de precios bajos dirigida de forma selectiva a posibles clientes de ASI (apartado 123 de los considerandos), se desprende que «en el período comprendido entre 1986 y 1988, [la demandante acordó la aplicación] selectiva de precios inferiores a algunos clientes de un importador de azúcar francés» (artículo 1, punto 1).
- 118 La demandante niega haber concedido tales precios y, en cualquier caso, pone en tela de juicio el carácter abusivo de una política de precios destinada sencillamente a defender la posición que ocupaba en el mercado.
- 119 La Comisión subraya que, al intentar justificar la licitud de tales precios selectivos, la demandante reconoce la realidad de los mismos. La Comisión sostiene, además, que la referida nota de 8 de marzo de 1988 demuestra de modo suficiente la realidad del comportamiento de la demandante en el mercado del azúcar industrial en relación con los clientes potenciales de ASI.

- 120 Sin embargo, los elementos que recoge la Comisión en la Decisión impugnada no permiten comprobar la realidad de la infracción tal como se declara en el artículo 1, punto 1, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada.
- 121 Además del hecho de que la demandante niega haber aplicado los referidos precios a los clientes potenciales de ASI en el mercado del azúcar industrial, es preciso hacer constar que el contenido de la nota del Director comercial de SDL no indica que la empresa demandante haya adoptado efectivamente tal comportamiento entre 1986 y 1988. Si bien es cierto que aquella nota de 8 de marzo de 1988 expone la política de precios que el Director comercial de SDL proyectaba llevar a cabo, no da cuenta de la aplicación de tal política entre 1986 y 1988, puesto que su objeto era precisamente esbozar la política a desarrollar en el futuro.
- 122 Por otro lado, el pasaje relativo a la actitud de SDL anterior a la redacción de la mencionada nota no hace referencia alguna a la aplicación selectiva de precios a los clientes de ASI, puesto que en ella se precisa lo siguiente. «Mientras tanto, hemos empezado a vigilar en mayor medida a escala de los consumidores industriales con objeto de determinar en qué medida ASI ha incrementado su actividad». (Punto 45 de los considerandos de la Decisión impugnada). Basándose únicamente en lo anterior, no es posible reprochar a la demandante y a SDL el haber abusado de su posición dominante colectiva en el mercado del azúcar industrial al aplicar selectivamente precios bajos a los clientes de ASI con anterioridad al 8 de marzo de 1988. Tales afirmaciones se limitan a dejar constancia del análisis, por parte de las empresas en posición dominante, de la actividad de uno de sus competidores, lo que no constituye en sí mismo una práctica abusiva en el sentido del artículo 86 del Tratado.
- 123 Por otra parte, como señala la demandante, es preciso hacer constar que, en la Decisión impugnada (puntos 45 y 123 de los considerandos), el análisis de la nota del Director comercial de SDL de 8 de marzo de 1988 se encuentra entre los puntos dedicados a las prácticas relativas al mercado del azúcar destinado a la venta al por menor.

124 En tales circunstancias, debe anularse el artículo 1, punto 1, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, en la medida en que declara que la demandante infringió el artículo 86 del Tratado al haber procedido, en el período comprendido entre 1986 y 1988, a la aplicación selectiva de precios inferiores a los clientes de ASI.

— DFP

125 Según la Decisión impugnada, la empresa demandante incurrió, entre otras, en la siguiente práctica: «hasta 1985 (como mínimo), aplicación de un sistema de “descuentos a la exportación de azúcar”, es decir, concesión de descuentos sobre el azúcar exportado en forma elaborada a otros Estados miembros, que discriminaba a los clientes de azúcar industrial que abastecían el mercado nacional irlandés» (artículo 1, punto 4). La Comisión expone que, a lo largo de todo el período controvertido, la empresa demandante concedió un descuento a aquellos de sus clientes industriales que destinaban su producto final a la exportación, principalmente a otros Estados miembros. De este modo, tales clientes suministraban a la demandante el volumen de sus exportaciones, a fin de obtener el referido descuento (punto 70 de los considerandos). Por otra parte, el importe de este descuento variaba según el cliente de que se tratara, el período de referencia o el Estado miembro de exportación, sin que existiera una variación correspondiente al volumen exportado (puntos 71 y 72 de los considerandos). De ello dedujo la Comisión que la empresa demandante aplicaba condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, en el sentido del artículo 86, párrafo segundo, letra c), del Tratado, tanto entre los clientes exportadores (punto 137 de los considerandos) como entre estos últimos y los clientes que reservaban su producción para el mercado irlandés (punto 138 de los considerandos), ocasionando a determinados clientes una desventaja competitiva (punto 136 de los considerandos). Según la Decisión impugnada, la desventaja que se ocasionó a los clientes no exportadores revistió tanta mayor importancia cuanto que, como afirmó la propia demandante, se había producido un incremento significativo de la competencia en el mercado irlandés de productos alimenticios (punto 139 de los considerandos). El sistema de DFP colocó a los demás envasadores de azúcar en una situación de desigualdad frente a la empresa demandante en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor (punto 143 de los considerandos). Por último, «la naturaleza discriminatoria del régimen de [DFP] se [vio] acentuada por el hecho de que no se [ajustaba] a los objetivos del régimen común del azúcar» (punto 144 de los considerandos).

- 126 La demandante critica el análisis contenido en la Decisión impugnada y se propone defender la licitud de los DFP.
- 127 En primer lugar, la demandante recuerda que la finalidad de esos DFP era subvencionar las exportaciones de productos transformados a base de azúcar, de conformidad con el propósito del Gobierno irlandés de apoyar la industria de alimentación y bebidas del país, de gran importancia económica (véanse los puntos 20 y 97 de los considerandos de la Decisión impugnada). Como consecuencia de la opción del Gobierno irlandés por una política de devaluación de la libra verde, que se plasmó en precios agrícolas más elevados en Irlanda que en el Reino Unido, a los productores irlandeses de productos transformados con contenido de azúcar les resultó mucho más difícil ser competitivos en el mercado del Reino Unido, así como en los demás mercados de exportación. Por lo demás, pese a haberse concedido los DFP, no sobrevivió ninguno de los clientes afectados o se vieron en la necesidad de transferir fuera de Irlanda sus actividades de producción. La demandante explica que, de este modo, el coste de la disminución de los precios que soportó la industria de transformación se vio compensado en parte por un aumento del precio de venta al por menor, el cual, durante los años setenta y buena parte de los ochenta, estuvo sujeto a control mediante disposiciones legales. La demandante considera que el fomento oficial de la concesión de los mencionados DFP la exime íntegra o parcialmente de responsabilidad.
- 128 En primer lugar, es preciso hacer constar que la demandante no cuestiona las apreciaciones de hecho de la Comisión expuestas en los puntos 70 a 72 de los considerandos de la Decisión impugnada, que establecen la realidad y las condiciones particulares de la concesión de los mencionados DFP en el período comprendido entre 1985 y 1995. La argumentación de la demandante pretende únicamente defender su licitud en relación con el artículo 86 del Tratado. Además, la argumentación es en gran parte idéntica a la presentada en el marco del procedimiento administrativo, a la que la Comisión respondió precisamente en la Decisión impugnada (puntos 140 a 142 de los considerandos).
- 129 En segundo lugar, el argumento basado en la incitación gubernamental a subvencionar las exportaciones de azúcar irlandés no reviste, en las circunstancias del caso de autos, utilidad alguna para la defensa de la demandante. En efecto, como acertadamente afirma la Comisión, la demandante no ha logrado demostrar que esa supuesta incitación fuera de tal naturaleza que la privara, en la práctica, de toda autonomía en la determinación de su política comercial.

- 130 Pues bien, en la sentencia de 11 de noviembre de 1997, Comisión y Francia/Ladbroke Racing (asuntos acumulados C-359/95 P y C-379/95 P, Rec. p. I-6265), apartados 33 y 34, el Tribunal de Justicia declaró que los artículos 85 y 86 del Tratado sólo se refieren a los comportamientos contrarios a las normas sobre la competencia que hayan sido adoptados por las empresas por iniciativa propia (en este sentido, véanse, por lo que se refiere al artículo 86 del Tratado, las sentencias del Tribunal de Justicia de 20 de marzo de 1985, Italia/Comisión, 41/83, Rec. p. 873, apartados 18 a 20; de 19 de marzo de 1991, Francia/Comisión, «Terminales», C-202/88, Rec. p. I-1223, apartado 55, y de 13 de diciembre de 1991, GB-Inno-BM, C-18/88, Rec. p. I-5941, apartado 20). Si una legislación nacional impone a las empresas un comportamiento contrario a la competencia, o si crea un marco jurídico que elimina por sí mismo cualquier posibilidad de comportamiento competitivo por parte de las empresas, no se aplican los artículos 85 y 86 del Tratado. En tal situación, la restricción de la competencia no se debe, como requieren estas disposiciones, a comportamientos autónomos de las empresas (véase también la sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, antes citada, apartados 36 a 72 y, más concretamente, apartados 65, 66, 71 y 72). Por el contrario, cabe aplicar los artículos 85 y 86 del Tratado si la legislación nacional deja subsistir la posibilidad de una competencia que puede ser obstaculizada, restringida o falseada por comportamientos autónomos de las empresas (véanse las sentencias del Tribunal de Justicia de 29 de octubre de 1980, Van Landewyck y otros/Comisión, asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, Rec. p. 3125; de 10 de diciembre de 1985, Stichting Sigarettenindustrie y otros/Comisión, asuntos acumulados 240/82, 241/82, 242/82, 261/82, 262/82, 268/82 y 269/82, Rec. p. 3831, y de 17 de julio de 1997, Ferriere Nord/Comisión, C-219/95 P, Rec. p. I-4411).
- 131 En el caso de autos, al no haber invocado la demandante ninguna legislación o medida del Gobierno irlandés que le hubiera obligado a adoptar medidas de subvención a la exportación, o que hubiera creado un marco jurídico que le obligara a ello, es preciso considerar que, con independencia de cuál pueda haber sido la opinión del Gobierno irlandés al respecto, la demandante conservó plena autonomía de comportamiento. De ello se deduce que cabía aplicarle el artículo 86 del Tratado.
- 132 En segundo lugar, la demandante mantiene que el análisis que hace la Comisión de los DFP se basa en una premisa errónea, a saber, que los DFP no resultan conformes con los objetivos de la organización común del mercado del azúcar (punto 144 de los considerandos de la Decisión impugnada) ni con los del mercado común (punto 167, párrafo tercero, tercer guión, de los considerandos de la Decisión impugnada). Según la demandante, en efecto, la concesión de los DFP perseguía un doble objetivo: por un lado, permitir que su clientela

continuara exportando, mitigando las dificultades estructurales derivadas de la organización común del mercado del azúcar, y, por otro lado, incitar a su clientela a que continuara abasteciéndose en Irlanda y apoyar a la industrial local a pesar de los costes de producción más elevados.

- 133 Sin embargo, esta valoración por la Comisión de la licitud de los DFP no se basa en ninguna premisa errónea. Por un lado, en la Decisión impugnada, la Comisión no presenta la compatibilidad de los DFP con la organización común del mercado del azúcar como un requisito para su licitud. Su apreciación de la conformidad de los DFP con la organización común del mercado del azúcar (punto 144 de los considerandos) es, en efecto, independiente de la comprobación de su carácter discriminatorio. Por lo tanto, el eventual carácter erróneo de esta apreciación no afecta al razonamiento a cuyo término la Comisión declaró que se había infringido el artículo 86 del Tratado.
- 134 Por otro lado, la demandante no puede pretender que el sistema de DFP se ajusta a los principios que rigen el mercado común. En efecto, según se indica en el punto 157 de los considerandos de la Decisión impugnada, «la práctica de [la demandante] consistente en otorgar descuentos por el azúcar exportado a otros Estados miembros en forma de producto ya elaborado puede falsear los intercambios tanto por lo que respecta al azúcar industrial como a los productos alimenticios elaborados que contienen una importante proporción de azúcar y, por lo tanto, afectar el comercio entre Estados miembros». Por consiguiente, la Comisión podía legítimamente considerar que tal práctica, aplicada sin interrupción de 1985 a 1995, tuvo como efecto falsear la competencia y los intercambios en el mercado común (punto 167, párrafo tercero, tercer guión, de los considerandos de la Decisión impugnada).
- 135 En tercer lugar, la demandante alega que los DFP resultan conformes con el Protocolo nº 30, relativo a Irlanda (DO 1972, L 73, p. 182; en lo sucesivo, «Protocolo nº 30»), anexo al Acta relativa a las condiciones de adhesión a las Comunidades Europeas del Reino de Dinamarca, de Irlanda, del Reino de Noruega y del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, y a las adaptaciones de los Tratados (DO 1972, L 73, p. 14), y se rigen, con posterioridad a la entrada en vigor del Acta Única Europea, por las disposiciones del Tratado relativas a la cohesión económica y social y, concretamente, por el artículo 130 A del Tratado CE (actualmente artículo 158 CE, tras su modifica-

ción). La demandante añade que los DFP se sitúan en la intersección de los ámbitos de aplicación respectivos de las disposiciones del Tratado relativas a la cohesión económica y social y del artículo 90, apartado 2, del Tratado CE (actualmente artículo 86 CE, apartado 2).

136 Sin embargo, los DFP son medidas adoptadas por una empresa activa en el sector del azúcar y no el resultado de una iniciativa de un Estado miembro que actúe en calidad de tal. Por otra parte, como subraya la Comisión, el artículo 1 del Reglamento n° 26 del Consejo, de 4 de abril de 1962, sobre aplicación de determinadas normas sobre la competencia a la producción y al comercio de productos agrícolas (DO 1962, 30, p. 993), precisa que el artículo 86 del Tratado se aplicará en lo relativo a la producción y al comercio de los productos agrícolas enumerados en el Anexo II del Tratado CE (véase punto 115 de los considerandos de la Decisión impugnada). Por último, la demandante nunca ha pretendido ser una empresa encargada de la gestión de servicios de interés económico general o que tengan el carácter de un monopolio fiscal, en el sentido del artículo 90, apartado 1, del Tratado. Por consiguiente, debe desestimarse su alegación.

137 En cuarto lugar, la demandante alega que los DFP no suponían discriminación alguna en perjuicio de sus clientes de azúcar industrial que abastecían únicamente el mercado irlandés, ya que su situación no era comparable a la de la industria de transformación de azúcar dedicada a la exportación. Lejos de constituir un obstáculo para las importaciones, los DFP, por el contrario, reforzaban la integración del mercado al facilitar las exportaciones. En realidad, añade la demandante, el razonamiento de la Comisión se basa en la premisa inexacta de que, desde ese momento, el mercado irlandés se encontraba aislado. La demandante reprocha también a la Comisión el no haber tenido en cuenta la realidad del mercado en el que operaba ni los condicionamientos a los que estaba sujeta. De hecho, concluye la demandante, la Comisión sólo tuvo en cuenta los DFP en lo relativo a sus efectos sobre la competencia en Irlanda, sin apreciar su efecto beneficioso sobre las exportaciones fuera de Irlanda.

138 En la Decisión impugnada, la Comisión puso de relieve que las modalidades de aplicación de los DFP concedidos por la empresa demandante entre 1985 y 1995 suponían una doble discriminación (véase el apartado 125 *supra*), por un lado, entre los clientes de la demandante en el mercado del azúcar industrial en Irlanda que exportaban una parte de sus productos transformados fuera de Irlanda, y, por

otro lado, entre estos últimos y los clientes de la demandante en el mercado del azúcar industrial en Irlanda que reservaban su producción únicamente para el territorio irlandés. La Comisión afirmó también que la aplicación de dichos descuentos a la exportación ocasionaba una desventaja competitiva económicamente injustificada a los competidores de la demandante establecidos fuera de Irlanda y a los envasadores de azúcar competidores de la demandante en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor en Irlanda, en la medida en que estos últimos ejercían dicha actividad únicamente en el mercado irlandés.

- 139 La demandante no ha negado el doble efecto discriminatorio denunciado en la Decisión impugnada, limitándose a intentar demostrar su justificación económica. La demandante tampoco ha negado que la finalidad de los referidos descuentos fuera impedir que sus clientes expuestos a la competencia extranjera acudieran a ésta para abastecerse. Sí subrayó, en cambio, que la concesión de dichos DFP no había impedido que una parte de la industria irlandesa afectada transfiriera sus actividades fuera de Irlanda. También mantuvo que tales descuentos favorecían las exportaciones y se ajustaban, por consiguiente, a los principios que regulan el mercado común (véanse los apartados 132 y 134 *supra*). Por otra parte, en el marco de su crítica a la legalidad del artículo 1, punto 5, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada (véanse los apartados 150 a 172 *infra*), la demandante negó que existiera una discriminación injustificada en perjuicio de los envasadores de azúcar que competían en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor.
- 140 Al conceder tales descuentos a la exportación, según las modalidades expuestas en los puntos 71 y 72 de los considerandos de la Decisión impugnada, la demandante, en realidad, aplicó condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, infringiendo el artículo 86, párrafo segundo, letra c), del Tratado, y, de este modo, ocasionó a sus clientes una desventaja competitiva. Tal comportamiento, que tiene efectos discriminatorios múltiples, constituye la explotación abusiva de una posición dominante, en el sentido del artículo 86 del Tratado.
- 141 En efecto, los mecanismos del mercado se vieron alterados en la medida en que la demandante no fijó el precio del azúcar industrial tomando en consideración la ley de la oferta y la demanda en el mercado del azúcar industrial en Irlanda, sino tomando en consideración a los compradores actuales y potenciales de sus clientes según su localización (en este sentido, véase la sentencia *United Brands/Comisión*, antes citada, apartados 229 y 230).

- 142 La discriminación que la demandante establece así entre sus clientes, según exporten o no su propia producción, no puede justificarse, como pretende la demandante, por sus respectivas situaciones competitivas.
- 143 Por un lado, esta justificación no cubre toda la amplitud de la discriminación denunciada en la Decisión impugnada. En efecto, la Comisión subrayó, sin ser contradicha en este punto, que, como los DFP se aplicaban en algunos casos a la totalidad de las compras de un cliente sin establecerse por la demandante ningún tipo de control sobre cuál era el volumen de azúcar incorporado en los productos transformados que finalmente exportaba dicho cliente, este último se beneficiaba asimismo del referido descuento en lo que atañe a sus ventas en el mercado irlandés (punto 141 de los considerandos de la Decisión impugnada).
- 144 Por otro lado, tal como la Comisión indica en el punto 140 de los considerandos de la Decisión impugnada, el cliente no exportador de la demandante también está sujeto a la competencia de los operadores establecidos en los demás Estados miembros, habida cuenta de la creciente presencia de productos extranjeros en el mercado irlandés de productos en cuya elaboración se utiliza el azúcar.
- 145 Aunque la demandante no concede ninguna atención a este extremo en su recurso, debe subrayarse asimismo que la Comisión no se contentó con verificar el carácter discriminatorio de los DFP para declarar que eran contrarios al artículo 86 del Tratado, sino que demostró que su concesión ocasionaba una desventaja competitiva a los competidores de la demandante en el mercado del azúcar industrial establecidos fuera de Irlanda. De este modo, la Comisión indicó acertadamente que esta práctica «consistente en otorgar descuentos por el azúcar exportado a otros Estados miembros en forma de producto ya elaborado puede falsear los intercambios tanto por lo que respecta al azúcar industrial como a los productos alimenticios elaborados que contienen una importante proporción de azúcar y, por lo tanto, afectar el comercio entre Estados miembros» (punto 157 de los considerandos de la Decisión impugnada).

- 146 Tampoco puede reprochar la demandante a la Comisión el haber apreciado erróneamente el efecto de los DFP sobre el aislamiento del mercado irlandés, ni pretender que el análisis de la Comisión presupone que no existen, a nivel de precios, obstáculos a la importación de azúcar en Irlanda.
- 147 Por un lado, es preciso hacer constar que, con menos de un 5 % de azúcar industrial importado en el mercado irlandés, difícilmente cabe reprochar a la Comisión el haber apreciado erróneamente la estructura de ese mercado al declararlo aislado. A este respecto, debe recordarse que la demandante no ha cuestionado en modo alguno la exposición de las cuotas de mercado de los diferentes operadores activos en el mercado del azúcar industrial en Irlanda durante el período considerado. De esta manera, al asegurarse de que sus clientes exportadores estuvieran vinculados a ella en lo relativo a sus abastecimientos en azúcar industrial, la empresa demandante evitó que aquellos de entre ellos que estaban más abiertos al comercio interestatal acudieran para abastecerse a competidores establecidos en otros Estados miembros. Por lo tanto, uno de los efectos de la concesión de los DFP fue el de mantener, o incluso acentuar, el aislamiento del mercado del azúcar industrial en Irlanda.
- 148 Por otro lado, puesto que la Comisión tuvo en cuenta acertadamente el efecto de los DFP sobre la competencia en Irlanda, mercado en el que la empresa demandante ocupaba una posición dominante, ésta no puede invocar ningún tipo de efecto beneficioso de los DFP sobre la competencia en el mercado común a causa de las exportaciones fuera de Irlanda a que dan lugar. En efecto, tanto en relación con los clientes de la demandante que no exportan fuera de Irlanda productos transformados a base de azúcar como en lo que atañe a los demás proveedores potenciales de azúcar industrial para los clientes de la demandante exportadores, la concesión de los DFP falsea el juego normal de la competencia (punto 157 de los considerandos de la Decisión impugnada). En lo que atañe a estos últimos, la concesión de tales DFP no permite que los demás proveedores potenciales compitan, sobre una base equitativa, con las prestaciones ofrecidas por la demandante a sus clientes exportadores. En cualquier caso, la Comisión demostró que los DFP constituían un barrera para las importaciones de azúcar industrial en Irlanda, en la medida en que los referidos DFP incrementaban el aislamiento del mercado irlandés (punto 144 de los considerandos de la Decisión impugnada).

149 Por consiguiente, la demandante no ha logrado identificar el menor error que afecte a la apreciación de la legalidad de los DFP en la Decisión impugnada. Procede, pues, desestimar los argumentos que alegó para impugnar la legalidad del artículo 1, punto 4, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada.

— Aplicación de una discriminación de precios frente a los envasadores de azúcar competidores

150 Según la Decisión impugnada, «a partir de 1993, [la demandante procedió a la] aplicación de una discriminación de precios frente a los envasadores de azúcar competidores que compraban [su] azúcar industrial [...]» (artículo 1, punto 5). En el punto 73 de los considerandos, la Comisión relata el lanzamiento de nuevas marcas de azúcar en el mercado destinado a la venta al por menor, por parte de cuatro envasadores de azúcar, de los cuales los más importantes eran Gem Pack y Burcom Ltd (en lo sucesivo, «Burcom»). Ahora bien, la lista de precios del azúcar industrial a granel de la demandante de 30 de junio de 1994 pone de relieve que únicamente los clientes de la demandante, por lo demás envasadores de azúcar competidores, no se beneficiaron de ningún descuento sobre el precio del azúcar industrial en lo que atañe a su comercio en Irlanda (punto 74 de los considerandos), siendo así que Gem Pack había obtenido descuentos en 1993, cuando aún no competía con la empresa demandante (punto 75 de los considerandos). La Comisión subraya asimismo la falta de transparencia de los referidos descuentos «nacionales», cuyas modalidades de concesión no son función ni del volumen de las compras ni de la distancia que separa al cliente de la empresa demandante (punto 77 de los considerandos). En el punto 143 de los considerandos, la Comisión puso de relieve el efecto contrario a la competencia de los DFP en relación con los envasadores de azúcar competidores, en la medida de sus abastecimientos en azúcar industrial en la empresa demandante. De todas estas comprobaciones, la Comisión deduce que «si bien el sistema de descuentos a la importación [léase: exportación] aplicado por [la demandante] podía no tener forzosamente como objetivo principal la discriminación de los envasadores de azúcar competidores, el sistema de descuentos adicionales revela una estrategia más activa en su perjuicio. [La demandante] no sólo está aplicando condiciones distintas a transacciones equivalentes, sino que, además, se muestra incapaz de alegar razones que no parezcan un intento de justificar *a posteriori* su discriminación frente a los envasadores de azúcar. Las explicaciones dadas por [la demandante] para justificar la concesión de descuentos a empresas primerizas y para el desarrollo rápido, podrían aplicarse asimismo a dos envasadores de azúcar, como mínimo» (punto 145 de los considerandos). La Comisión insiste también en la falta de transparencia del referido sistema de descuentos y en su carácter discriminatorio (punto 150 de los considerandos).

- 151 Si bien la demandante no niega específicamente el efecto discriminatorio de la concesión de los DFP en perjuicio de los envasadores de azúcar competidores, al que se hace referencia en el punto 143 de los considerandos de la Decisión impugnada (véase el apartado 139 *supra*), sí sostiene, en cambio, que su sistema de fijación de precios en el mercado del azúcar industrial no tenía por objeto discriminar a los envasadores que competían con ella en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor y que acudían a ella para abastecerse en azúcar industrial.
- 152 En primer lugar, la demandante estima que la Comisión incurrió en error al asimilar, en el punto 147 de los considerandos de la Decisión impugnada, la fijación de los precios del azúcar industrial a un comportamiento semejante al contemplado en su Decisión 88/518/CEE, de 18 de julio de 1988, relativa a un procedimiento en virtud del artículo 86 del Tratado CEE (Asunto n° IV/30.178 Napier Brown — British Sugar) (DO L 284, p. 41; en lo sucesivo, «Decisión Napier Brown — British Sugar»), puesto que ella no aplicó una política tendente a la supresión de los envasadores competidores del mercado del azúcar destinado a la venta al por menor (punto 158 de los considerandos de la Decisión impugnada). Por lo demás, añade la demandante, en el caso de autos la Comisión no ha demostrado la realidad de tal política.
- 153 La demandante reprocha asimismo a la Comisión el haberse basado exclusivamente en su lista de precios del azúcar industrial a granel de 30 de junio de 1994 (véase punto 74 de los considerandos de la Decisión impugnada). La demandante explica que el número de envasadores en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor se incrementó a partir de 1993. Su cuota de mercado pasó del 5 % en 1993 al 12 % en 1996. Por otra parte, la demandante subraya que concedió descuentos a envasadores competidores, concretamente a dos de ellos, Gem Pack y Burcom, descuentos que no eran función de las cantidades compradas.
- 154 La demandante alega también que, aun cuando sus prácticas de fijación de precios hubieran tenido como objeto dar un trato discriminatorio a los envasadores de azúcar competidores en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, que acudían a ella para abastecerse en azúcar industrial, tal discriminación estaría justificada por la diferencia fundamental que existe entre los envasadores de azúcar, por un lado, y la industria de transformación, por otro,

en su calidad de compradores de azúcar industrial. En efecto, tan sólo el consumo de esta última reduciría el exceso de abastecimiento estructural de la demandante, prestándole, pues, un servicio que no le prestan los envasadores. A este respecto, la demandante mantiene que, a efectos de la aplicación del artículo 86 del Tratado, el carácter equivalente de la transacción no viene determinado únicamente por la naturaleza del producto vendido ni por los costes de abastecimiento que soporta el proveedor.

- 155 En segundo lugar, la demandante niega la aplicabilidad de la prohibición de toda discriminación, en el sentido del artículo 86, párrafo segundo, letra c) del Tratado, a supuestos como el del caso de autos, en los cuales los clientes de la empresa supuestamente dominante celebran transacciones de naturaleza diferente y operan en mercados de productos diferentes. Por lo tanto, no se colocó a los envasadores en una situación competitiva desventajosa en relación con la industria de transformación que elabora productos alimenticios y bebidas. Al no existir una desventaja competitiva en perjuicio de la parte contratante desfavorecida, concluye la demandante, un tratamiento diferenciado de los clientes no obstaculiza la competencia y carece de pertinencia al respecto.
- 156 En tercer lugar, la demandante reprocha a la Comisión el haber alterado el contenido de los cargos formulados contra ella en la Decisión impugnada. Por un lado, después de haber considerado que los envasadores de azúcar estaban en una posición competitiva desfavorable en relación con la empresa demandante, la Comisión estima ahora que lo estaban en relación con sus demás clientes. Por otro lado, añade la demandante, la Comisión considera el comportamiento de la empresa demandante en relación con su objeto y no ya en relación con sus efectos. Pues bien, continúa la demandante, teniendo en cuenta que el objeto y el efecto de un comportamiento no constituyen requisitos acumulativos de aplicación del artículo 86 del Tratado (sentencia del Tribunal de Justicia de 30 de junio de 1966, *Société Technique Minière*, 56/65, Rec. p. 337), los fundamentos de una Decisión relativos al examen de los mismos no pueden ser ni idénticos ni intercambiables. De ello deduce la demandante que, aun suponiendo que se hubieran acreditado las nuevas alegaciones de la Comisión, extremo que ella niega, tales alegaciones constituirían, en cualquier caso, motivos nuevos y, como tales, inadmisibles.
- 157 Contrariamente a las alegaciones de la demandante, la Comisión demostró que dicha empresa, por un lado, había aplicado precios discriminatorios para el azúcar industrial a los envasadores de azúcar que competían con ella en el mercado destinado a la venta al por menor, no sólo basándose en su lista de precios de azúcar industrial de 30 de junio de 1994 (punto 74 de los

considerandos), sino también valiéndose del contenido de documentos suyos que indicaban su cambio de actitud en relación con dos de sus clientes, Gem Pack y Burcom, antes y después de que éstos hubieran comercializado sus respectivas marcas de azúcar en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor (punto 75 de los considerandos de la Decisión impugnada), y, por otro lado, que había concedido DFP a aquellos de sus clientes que exportaban fuera de Irlanda sus productos transformados a base de azúcar.

- 158 En cualquier caso, la demandante no ha demostrado su alegación de que su lista de precios de 30 de junio de 1994 no correspondía a la realidad de los precios efectivamente practicados en el mercado del azúcar industrial (punto 75 de los considerandos). Los argumentos y ejemplos aducidos por ella en el marco del presente procedimiento no pueden, en cuanto tales, alterar el valor probatorio de aquella lista.
- 159 Por un lado, la referencia al incremento de la cuota de mercado de los envasadores de azúcar competidores en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor entre 1993 y 1996 carece de toda pertinencia en relación con la prueba de la realidad de las comprobaciones derivadas de la lectura de la lista de 30 de junio de 1994. Carece de importancia, en efecto, saber si su cuota de mercado se incrementó o no después de 1993, puesto que se trata de determinar si la Comisión ha demostrado efectivamente que la demandante les aplicó un régimen de precios discriminatorio en lo que atañe al azúcar industrial.
- 160 Por otro lado, de las indicaciones facilitadas por la demandante en respuesta a una pregunta escrita formulada por este Tribunal de Primera Instancia se desprende que dicha empresa no está en condiciones de demostrar el incremento de la cuota de mercado de los envasadores de azúcar competidores, que alega en el marco del presente recurso. En efecto, la demandante presentó un cuadro elaborado por la sociedad Nielsen, en el que se reproducen las respectivas cuotas de mercado de Gem Pack y de Gold Seal correspondientes a los años 1995, 1996, 1997 y 1998. Mas dicho cuadro no lleva fecha y no precisa de qué mercado se trata. El escrito de acompañamiento del referido cuadro, cuyo título es «A quien corresponda», y que tampoco lleva fecha, se limita a indicar lo siguiente: «AC Nielsen es la empresa de estudios de mercado más importante del mundo, con un volumen de negocios de 1.400 millones de USD y oficinas en más de cien países. Los datos relativos a las cuotas de mercado que se adjuntan han sido

extraídos de los resultados de estudios de AC Nielsen sobre el comercio al por menor en Irlanda. Estos estudios se realizaron en los períodos que se mencionan en el documento adjunto.» En la misma respuesta, la demandante se refiere también a sus propias cifras de ventas, pero sin aportar prueba alguna al respecto. Junto al escaso valor probatorio que ha de atribuirse a las pruebas aportadas por la demandante, es preciso hacer constar que las cifras mencionadas en el cuadro elaborado por la sociedad AC Nielsen no corresponden a las cifras presentadas por la demandante en su recurso y según las cuales la cuota de mercado de los envasadores de azúcar competidores en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor pasó del 3 % en 1993 al 11 % en 1996. Dicho cuadro no sólo no indica la cuota de mercado correspondiente a 1993, sino que recoge, para 1996, una cuota de mercado del 9,4 %.

- 161 Por otro lado, los descuentos que la demandante alega haber concedido a Gem Pack y a Burcom tampoco resultan corroborados por los documentos que la demandante aporta al respecto. En efecto, se trata de la correspondencia mantenida entre la demandante y SDL en una época anterior a aquella en la que Gem Pack y Burcom se lanzaron a la actividad de envasadores de azúcar; de otra correspondencia de la misma naturaleza que no confirma en modo alguno la concesión de descuentos comparables a los concedidos a los demás clientes de la demandante en el mercado del azúcar industrial, puesto que se refieren únicamente al importe del descuento controvertido o se limitan a dar cuenta de negociaciones; y, por último, de explicaciones confusas en las cuales la demandante señala que unos descuentos, clasificados como DFP en la lista de clientes de SDL, no son tales (véase escrito de demanda, puntos 94 a 96).
- 162 En estas circunstancias, es preciso considerar que la concesión de descuentos de precios discriminatorios a los clientes de la demandante en el mercado del azúcar industrial a partir de 1993, en función de que tales clientes fueran o no envasadores de azúcar competidores de dicha empresa en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, ha sido suficientemente demostrada en cuanto a los hechos y en Derecho en la Decisión impugnada (puntos 74 a 76, 143, 145 a 150, y 158 de los considerandos, y artículo 1, punto 5, de la parte dispositiva).
- 163 La demandante tampoco puede pretender que dicha fijación de precios no sea una práctica abusiva en el sentido del artículo 86 del Tratado y, más concretamente, del artículo 86, párrafo segundo, letra c), del Tratado.

164 Por un lado, es menester rechazar la distinción que la demandante hace entre prestaciones ofrecidas a sus clientes en función del efecto que producen en su propia posición en el mercado. En efecto, semejante razonamiento implica que prestaciones idénticas a nivel comercial, globalmente consideradas, no serán equivalentes en el sentido del artículo 86, párrafo segundo, letra c), del Tratado, según que participen o no, sea cual sea la razón, en los objetivos económicos que se haya fijado la empresa que ocupa una posición dominante. Tal definición no es compatible con la formulada por la jurisprudencia para dar cuenta de las prestaciones equivalentes, a que se refiere el artículo 86, párrafo segundo, letra c), del Tratado, puesto que dos compradores de una misma cantidad de un mismo producto pagarán un precio diferente según sean o no competidores de su proveedor en otro mercado (véase, en este sentido, la sentencia Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartado 90). En cualquier caso, la demandante no ha demostrado que las compras de los clientes no envasadores de azúcar sean más adecuadas para reducir su exceso de capacidad estructural, salvo que se considere que las compras de los envasadores de azúcar competidores le impiden a ella misma vender las correspondientes cantidades de azúcar en el mercado de azúcar al por menor, lo que demostraría que ella explota su posición dominante en el mercado del azúcar industrial para ocasionar una desventaja a sus competidores en un mercado derivado. Es preciso insistir en el hecho de que la demandante no niega que las prestaciones ofrecidas a sus clientes envasadores de azúcar y a sus otros clientes son, en todo lo demás, plenamente semejantes a nivel comercial, globalmente consideradas.

165 Por otro lado, si bien es cierto que la originalidad de la práctica controvertida estriba en haberse realizado en el mercado del azúcar industrial y en producir sus efectos contrarios a la competencia en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, en el que la demandante y sus clientes envasadores de azúcar son competidores, esta particularidad no excluye la aplicación del artículo 86, párrafo segundo, letra c), del Tratado.

166 En efecto, el Tribunal de Justicia ha precisado que una empresa que dispone de una posición dominante en un mercado de materias primas no puede abusar de esa posición dominante en el mercado para facilitar su entrada en un mercado de productos derivados de dichas materias primas, perjudicando la posición competitiva de las demás empresas en este último mercado, por ejemplo, negándose a suministrarles las materias primas necesarias para sus actividades en el segundo mercado (sentencia del Tribunal de Justicia de 6 de marzo de 1974, Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents/Comisión, 6/73 y 7/73,

Rec. p. 223, apartado 25). Si bien es verdad que el hecho de no conceder descuentos similares a los demás compradores de azúcar industrial no equivale a una negativa de suministro, es preciso declarar que la jurisprudencia ya ha consagrado el principio de que la explotación abusiva de una posición dominante en un mercado puede afectar a la competencia en otro mercado. En el caso de autos, resulta, además, que la empresa involucrada ocupaba una posición dominante en los dos mercados de referencia.

- 167 Constituye jurisprudencia que el artículo 86 del Tratado se aplica al hecho de que una empresa en situación de posición dominante en un mercado determinado se reserve, sin necesidad objetiva, una actividad auxiliar o derivada en un mercado próximo, aunque distinto, en el que no tenía posición dominante, con el riesgo de eliminar toda competencia en este último mercado (sentencia Tetra Pak/Comisión, antes citada, apartados 115 y 186, y sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de noviembre de 1996, Tetra Pak/Comisión, C-333/94 P, Rec. p. I-5951, apartado 24 y siguientes). Dos elementos justifican la aplicación de esta jurisprudencia al caso de autos. En primer lugar, existe una innegable conexión entre el mercado del azúcar industrial y el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor. En segundo lugar, la empresa demandante ocupa también una posición dominante en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, extremo éste que la demandante ni siquiera ha cuestionado en el marco del presente procedimiento. La eventual inexistencia de competencia entre los clientes de la demandante que se benefician de descuentos y los envasadores de azúcar competidores no excluye la aplicación del artículo 86, párrafo segundo, letra c), del Tratado, puesto que la práctica discriminatoria denunciada genera efectos contrarios a la competencia frente a los envasadores de azúcar competidores en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor.

- 168 La demandante tampoco puede pretender que la Comisión modifica ahora los cargos que le imputó en la Decisión impugnada, al señalar que los envasadores de azúcar competían con ella en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor. En efecto, como se indicó más arriba en el apartado 125, la Comisión, en el marco de su apreciación de la legalidad de los DFP, puso de relieve el efecto discriminatorio de los descuentos de precios en el mercado del azúcar industrial en lo que atañe a la posición competitiva de los envasadores de azúcar competidores de la demandante en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, pronunciándose directamente sobre la relación de competencia existente entre la demandante y estos últimos (punto 143 de los considerandos de la Decisión impugnada). Por consiguiente, no cabe hablar de modificación de los cargos recogidos en la Decisión impugnada.

169 En nada afecta a lo anterior el hecho de que sólo en el punto 143 de los considerandos de la Decisión impugnada, relativo a los DFP, se haga explícitamente referencia a esta relación de competencia. En efecto, esta observación se aplica asimismo a los descuentos nacionales de los que no se beneficiaron los envasadores de azúcar competidores y a los que se hace referencia en los puntos 145 y siguientes de los considerandos de la Decisión impugnada. Por otra parte, la Comisión precisa expresamente, en el punto 145 de los considerandos de la Decisión impugnada, que «si bien el sistema de descuentos a la importación [léase: exportación] aplicado por [la demandante] [es decir, los DFP] podía no tener forzosamente como objetivo principal la discriminación de los envasadores de azúcar competidores, el sistema de descuentos adicionales revela una estrategia más activa en su perjuicio». Del mismo modo, la referencia, en el punto 147 de los considerandos de la Decisión impugnada, al asunto que dio lugar a la Decisión Napier Brown — British Sugar, en la cual la Comisión condenó el mismo tipo de práctica abusiva que se realiza en un mercado y que produce su efecto contrario a la competencia en otro mercado, facilitaba asimismo a la demandante una indicación acerca de la naturaleza de la posición competitiva desfavorable de los envasadores de azúcar competidores, ocasionada por esta práctica de discriminación por los precios en el mercado del azúcar industrial. Por último, el punto 158 de los considerandos de la Decisión impugnada precisa que «el esfuerzo realizado por [la demandante] para restringir la competencia de los envasadores de azúcar competidores ha afectado asimismo a los intercambios entre Estados miembros. De los envasadores de azúcar que empezaron a competir con [la demandante] a mediados de 1993, sólo uno (ASI) utilizaba azúcar importado, otro (Burcom) utilizaba tanto azúcar importado como azúcar de Irish Sugar y los demás recurrían exclusivamente al azúcar de la empresa irlandesa. Así pues, los repetidos esfuerzos de [la demandante] por obstaculizar el incremento de la competencia en el mercado al detalle irlandés, que tenían como intención (como en el caso Napier/British Sugar) o como resultado previsible la supresión de los competidores del mercado, tienen un efecto potencial sobre la estructura de la competencia y el comercio dentro del mercado común y, por lo tanto, sobre el comercio entre Estados miembros en el sentido del artículo 86».

170 Por otra parte, deben desestimarse las alegaciones que la demandante basa en la confusión entre el objeto y el efecto de la práctica controvertida, en la medida en que, como subraya la Comisión, el artículo 86 del Tratado no distingue el objeto del efecto, y en que en la Decisión impugnada se hace referencia tanto al objeto contrario a la competencia de dicha práctica como a su efecto contrario a la misma (punto 158 de los considerandos). Es preciso recordar también que, para que el comportamiento incriminado pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, no es necesario demostrar que haya afectado de manera sensible al

comercio entre los Estados miembros; basta con demostrar que dicho comportamiento puede tener tal efecto. Pues bien, cuando se trata de las prácticas abusivas mencionadas en el artículo 86 del Tratado, para apreciar si el comercio entre los Estados miembros puede verse afectado de manera sensible por la explotación abusiva de una posición dominante, es preciso tener en cuenta las consecuencias que puedan derivarse de ello para la estructura de la competencia efectiva en el mercado común (véase la sentencia *Compagnie maritime belge transports y otros/ Comisión*, antes citada, apartados 201 y 203, así como la jurisprudencia citada). Ése precisamente fue el procedimiento seguido por la Comisión en el punto 158 de los considerandos de la Decisión impugnada (véase el apartado 169 *supra*).

- 171 Por consiguiente, la Comisión podía legítimamente comparar la práctica discriminatoria de la empresa demandante frente a los envasadores de azúcar competidores con la práctica de British Sugar sancionada por la Comisión en su Decisión *Napier Brown — British Sugar*.
- 172 Procede, pues, desestimar las alegaciones de la demandante basadas en la ilegalidad del artículo 1, punto 5, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada.

Sobre el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor

— Descuentos fronterizos

- 173 Según la Decisión impugnada, en el período comprendido entre 1986 y 1988, la empresa demandante concedió un descuento especial a determinados minoristas establecidos en la zona fronteriza entre Irlanda e Irlanda del Norte (artículo 1, punto 1). En efecto, en el epígrafe titulado «Importaciones procedentes de Irlanda del Norte», la Comisión expone que, para hacer frente a la competencia de las importaciones de azúcar procedente de Irlanda del Norte o de su propio azúcar reimportado (punto 54 de los considerandos), la empresa demandante restringió su oferta en la zona fronteriza (puntos 55 y 56 de los considerandos) y concedió descuentos a los minoristas establecidos a lo largo de la frontera (puntos 57 a 69 de los considerandos). A este respecto, la Comisión se remite a diversos documentos fechados en 1986, 1987, 1988 y 1990. De ellos deduce que «[la demandante] y SDL adoptaron medidas encaminadas a restringir las importaciones procedentes de Irlanda del Norte, en particular, durante el período 1985-1988, mediante una política de fijación de precios selectivos o discriminatorios en el mercado irlandés del azúcar. Esta política incluía la concesión de

ventajas especiales a clientes específicos. En particular, se concedía un descuento especial a determinados clientes establecidos en la zona fronteriza con Irlanda del Norte (descuentos fronterizos). Este tipo de descuento fue discutido abiertamente por [la demandante] y SDL y financiado por [la demandante]. Su objetivo era reducir las importaciones de paquetes al detalle más baratos procedentes de Irlanda del Norte a Irlanda. El descuento fronterizo se concedía independientemente de factores económicos objetivos tales como el volumen de ventas de los clientes. Se utilizaba y adaptaba siempre que se consideraba que la diferencia de precios entre Irlanda del Norte e Irlanda podía inducir a efectuar ventas transfronterizas» (punto 128 de los considerandos). La Comisión dedujo también lo siguiente: «La aplicación de los descuentos fronterizos es un abuso de la posición dominante conjunta de [la demandante] y SDL en virtud de lo dispuesto en el artículo 86. Mediante dicha práctica, ambas empresas han estado aplicando condiciones distintas a transacciones equivalentes con otros comerciantes, situando así a aquellos a los que no se consideraba aptos para beneficiarse del descuento en una situación de desventaja competitiva. Además, lo que se pretendía y se consiguió con este descuento era evitar las importaciones de azúcar de Irlanda del Norte, ya fueran importaciones de azúcar de los competidores de [la demandante] o reimportadores de su propio azúcar, limitando de esta forma el mercado en detrimento de los consumidores. Así pues, los descuentos fronterizos forma[ba]n parte de una estrategia de división de los mercados y exclusión de los competidores. El descuento no se concedía basándose en razones económicas objetivas tales como las cantidades adquiridas por el cliente, los costes de transporte y comercialización o cualquier servicio de promoción o de almacenamiento prestado por el cliente, sino exclusivamente en el lugar de establecimiento del minorista y, en particular, en si el cliente estaba o no establecido en una zona fronteriza con Irlanda del Norte. Esta práctica selectiva y discriminatoria ha sido condenada por la Comisión y el Tribunal de Justicia en casos anteriores» (punto 129 de los considerandos.)

- 174 La demandante reprocha a la Comisión, en primer lugar, el haber tenido superficialmente en cuenta lo siguientes hechos: que los descuentos fronterizos se suprimieron en julio de 1987 (punto 66 de los considerandos de la Decisión impugnada); que la competencia por los precios había aumentado considerablemente la diferencia entre los precios practicados en Irlanda del Norte y los practicados en Irlanda (punto 130 de los considerandos de la Decisión impugnada); que una parte del comercio transfronterizo era ilegal, y que, en esa época, ella registraba pérdidas considerables.

- 175 La demandante explica, en segundo lugar, que, so pena de perder una parte de su clientela y de su volumen de negocios, hubo de decidir hacer frente a la competencia allí donde ésta se manifestaba, utilizando los limitados medios de que disponía a la sazón debido a sus dificultades financieras. De este modo, la demandante alega que le resultaba financieramente imposible aplicar una reducción de precios a escala nacional. Indica, por otra parte, que los precios de que se trata no eran precios predatorios. Su sistema de fijación de precios no era distinto del que había aprobado la Comisión en la Decisión 89/22/CEE, de 5 de diciembre de 1988, relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 86 del Tratado CEE (IV/31.900, BPB Industries plc) (DO 1989, L 10, p. 50), mencionado en la Decisión impugnada (punto 132 de los considerandos). La demandante sostiene que la legalidad de un sistema no puede depender del porcentaje de la reducción aplicada a los precios. Se trataría, de hecho, de determinar el carácter predatorio o no de tales precios. Condenar mecánicamente la aplicación de precios selectivos por una empresa en posición dominante, incluso cuando tales precios no son predatorios, pondría de manifiesto una falta de flexibilidad en la aplicación del artículo 86 del Tratado contraria al espíritu de dicha disposición, tal como la jurisprudencia ha declarado expresamente.
- 176 Por último, la demandante estima que resulta contradictorio afirmar, por un lado, que una empresa en posición dominante tiene indudablemente derecho a defender su posición compitiendo con otras empresas en su mercado (punto 134 de los considerandos de la Decisión impugnada) y considerar, por otro lado, abusivo el hecho de que una empresa en posición dominante defiende con éxito dicha posición. A este respecto, la demandante declara que la responsabilidad específica de no reducir el grado de competencia en el mercado y de no adoptar un comportamiento encaminado a reforzar su posición dominante y a abusar de ella, que incumbe a toda empresa que ocupa una posición dominante en un mercado, implica que tal empresa debe hacer frente a la competencia de las demás. El hecho de que un competidor se retire del mercado a raíz de una reacción legítima de la empresa en posición dominante, que ésta haya ejercido de una manera favorable a la competencia, no puede ser constitutivo de abuso. Según la demandante, se trata sencillamente del resultado del libre juego de la competencia.
- 177 Por otra parte, la demandante rechaza la afirmación que hizo la Comisión en su escrito de contestación, según la cual dicha Institución declaró, en el punto 55 de los considerandos de la Decisión impugnada, que la demandante había decidido

aplicar una política de descuentos fronterizos. Este punto 55 se refiere, de hecho, a la decisión de la demandante de suprimir el descuento fronterizo regional en vigor. La demandante concluye que la restricción de los suministros, que también se evoca en dicho punto 55, no puede confundirse con los descuentos fronterizos y que, además, no es objeto de ninguna declaración formal de abuso en la parte dispositiva de la Decisión impugnada.

- 178 Como indica la demandante, es preciso hacer constar que en la parte dispositiva de la Decisión impugnada no figura mención alguna de la oferta de que tratan los puntos 55 y 56 de los considerandos de dicha Decisión. En la vista, la Comisión confirmó que no había considerado dicha práctica como infracción del artículo 86 del Tratado, precisando, además, que tampoco había sido objeto de su apreciación jurídica. Por lo tanto, resulta inútil examinar las alegaciones de las partes relativas a los elementos expuestos en los puntos 55 y 56 de los considerandos de la Decisión impugnada. En efecto, las irregularidades de que, en su caso, adolezcan tales puntos no pueden dar lugar a la anulación, aunque fuere parcial, de un elemento de la parte dispositiva de la Decisión impugnada (sentencia *Compagnie maritime belge transports y otros/Comisión*, apartado 150, así como la jurisprudencia citada).
- 179 Por otra parte, como por lo demás reconoce la Comisión en la Decisión impugnada (punto 130 de los considerandos), la demandante no niega haber concedido un descuento especial a determinados minoristas establecidos a lo largo de la frontera entre Irlanda e Irlanda del Norte, por lo menos hasta julio de 1987, para competir con las importaciones a bajo precio de azúcar de Irlanda del Norte destinado a la venta al por menor. La demandante no ha negado que el descuento fronterizo, cuya existencia demuestran los documentos mencionados en los puntos 57 a 69 de los considerandos de la Decisión impugnada, se concedía únicamente en función del lugar de establecimiento de los minoristas. Además de cuestionar la fecha en la que se puso fin a la concesión de tales descuentos, la demandante pretende, en realidad, justificar la licitud de los mismos en relación con el artículo 86 del Tratado.
- 180 Por un lado, la demandante sostiene que los descuentos fronterizos se suprimieron definitivamente en julio de 1987. Ahora bien, el pasaje del acta de la reunión del Consejo de administración de SDH de 18 de noviembre de 1987, reproducido parcialmente en el punto 66 de los considerandos de la Decisión

impugnada, indica lo siguiente: «Los descuentos fronterizos se suprimieron en julio de 1987 pero quizás haya que volver a aplicarlos a comienzos de 1988. Round Tower parece haber adoptado una política más racional en los últimos tiempos [...]» Así pues, la interpretación de la Comisión según la cual los descuentos se suprimieron en julio de 1987 debido al éxito de la política de ese modo desarrollada, sin que por ello quedara descartado su uso en el futuro en caso de necesidad, se ajusta al contenido del acta de 18 de noviembre de 1987. Dicha interpretación viene corroborada, además, por las manifestaciones realizadas por el Director comercial de SDL, Sr. Keleghan, en una reunión de dirección celebrada el 27 de junio de 1990 entre la demandante y SDL: «El señor T. G. Keleghan manifestó que existía una posible amenaza al mercado nacional por parte de las importaciones transfronterizas procedentes del norte. Señaló que si esta amenaza se materializaba era importante reaccionar rápidamente tomando las medidas pertinentes para contrarrestar dicha amenaza. Entre estas medidas se incluiría el marcar el precio en el azúcar de McKinney y la actividad promocional adecuada en el mercado nacional [...]» (punto 69 de los considerandos de la Decisión impugnada.)

181 Por otro lado, procede examinar el carácter abusivo de tales descuentos fronterizos a efectos del artículo 86 del Tratado. Tanto en el marco del procedimiento administrativo como en sus escritos procesales y en la vista, la demandante intentó justificar la licitud de dicha práctica afirmando que para ella se trataba simplemente de responder, en el contexto particular de su mercado, a los ataques de que era objeto por parte de los competidores, especialmente extranjeros. No obstante, en modo alguno negó haber ocupado entre 1985 y 1995 una posición dominante en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, en el cual realizó más del 88 % de las ventas a lo largo del referido período (punto 159 de los considerandos de la Decisión impugnada).

182 Si bien existe acuerdo en que a una empresa que ocupa una posición dominante le incumbe una responsabilidad en relación con la competencia en su mercado (véase la jurisprudencia citada más arriba en el apartado 112), las partes discrepan sobre la respuesta que ha de darse a la cuestión de si la concesión de descuentos especiales a aquellos clientes expuestos a la competencia constituye o no una reacción compatible con dicha responsabilidad particular, en la medida en que los precios en cuestión no sean precios predatorios en el sentido que les atribuye la jurisprudencia (sentencias AKZO/Comisión, antes citada, apartados 70 y siguientes, y de 14 de noviembre de 1996, Tetra Pak/Comisión, antes citada, apartados 41 a 44).

- 183 Según expuso la Comisión en la Decisión impugnada, al conceder el referido descuento fronterizo, la demandante aplicó a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, ocasionándoles por ello una desventaja competitiva (punto 129 de los considerandos). Por otra parte, de los documentos citados en los puntos 57 a 69 de los considerandos de la Decisión impugnada se desprende que la demandante no sólo decidió deliberadamente ofrecer de manera selectiva un descuento especial a determinados minoristas, sino que, además, sospechaba el carácter ilícito de tal práctica. De este modo, en una nota manuscrita sin fecha encontrada en la oficina del señor Keleghan, y relativa a la comercialización de un azúcar de la competencia, se señala: «Recomendaciones y consecuencias Gold Seal Sugars: IR [primera recomendación] seguir como estamos, es decir rebajando cuando surja la necesidad. Actualmente hacemos descuentos a: [...] A través de [...] hacemos descuentos a muchas tiendas independientes, las mayores de las cuales son [...] Imp. [consecuencia]. Este método es sumamente peligroso tanto desde el punto de vista jurídico como comercial. Jurídicamente, debido a los precios selectivos. Comercialmente debido a este mismo hecho salvo que la selectividad beneficia a nuestros clientes más pequeños [...]» (punto 58 de los considerandos). Tal práctica constituye la explotación abusiva de una posición dominante, en el sentido del artículo 86, párrafo segundo, letra c), del Tratado.
- 184 En las circunstancias particulares del caso de autos, para demostrar la licitud de la concesión entre 1986 y 1988 de descuentos especiales a determinados minoristas establecidos en la proximidad de la frontera entre Irlanda e Irlanda del Norte, la demandante no puede invocar ni la política de precios seguida por los operadores en el mercado británico, ni su situación financiera, ni el carácter defensivo de su comportamiento ni la supuesta existencia de un comercio ilegal.
- 185 En primer lugar, la influencia de la política de precios de operadores principalmente activos en un mercado limítrofe, en este caso en el mercado británico y de Irlanda del Norte, sobre la de los operadores activos en otro mercado nacional es algo consustancial a un mercado común. Así pues, los obstáculos a tal influencia deben considerarse obstáculos a la realización de dicho mercado común, perjudiciales a efectos de una competencia efectiva y no falseada, sobre todo en lo que atañe a los consumidores. Por consiguiente, cuando tales obstáculos sean obra de una empresa que ocupe una posición dominante en una medida comparable a la de la demandante, deberá considerarse que se trata de un abuso contrario a lo dispuesto en el artículo 86 del Tratado. Por lo demás,

la demandante en modo alguno ha alegado que los precios practicados por sus competidores a lo largo de la frontera entre Irlanda e Irlanda del Norte fueran inferiores al precio de coste del producto, ni ha aportado prueba alguna en ese sentido.

- 186 En segundo lugar, la demandante no puede invocar la insuficiencia de los medios financieros de que disponía a la sazón para justificar el carácter selectivo y discriminatorio de la concesión de los referidos descuentos fronterizos y evitar así la aplicación del artículo 86 del Tratado, so pena de reducir la prohibición de dicho artículo a una prohibición meramente formal. Las circunstancias en las que una empresa en posición dominante puede verse obligada a reaccionar ante la competencia limitada que subsiste en el mercado forman parte del libre juego de la competencia, cuya protección debe precisamente garantizar el artículo 86 del Tratado, *a fortiori* cuando dicha empresa posee más del 88 % del mercado, como sucede en el caso de autos. Además, la demandante ha subrayado en varias ocasiones el elevado nivel del precio de venta al por menor en Irlanda, explicándolo por la influencia del elevado nivel del precio de intervención garantizado en el marco de la organización común del mercado del azúcar.
- 187 Por último, el carácter defensivo de la práctica denunciada en el caso de autos no puede alterar su carácter abusivo a efectos del artículo 86, párrafo segundo, letra c), del Tratado.
- 188 En el caso de autos, la demandante no ha logrado demostrar que los descuentos controvertidos tuvieran una justificación económica objetiva. En efecto, tales descuentos fueron concedidos a determinados clientes en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor en función únicamente de su exposición a la competencia derivada de las importaciones a bajo precio procedentes de otro Estado miembro y, en su caso, en función de su establecimiento a lo largo de la frontera con Irlanda del Norte. Por otro lado, según declaraciones de la propia demandante, resulta que ésta pudo practicar tales descuentos de precios gracias a la posición particular que ocupaba en el mercado irlandés. De este modo, la demandante afirma que no habría podido practicar tales descuentos en el conjunto del territorio irlandés, debido a las pérdidas financieras que registraba en aquella época. De ello se deduce, según confesión propia de la demandante, que su capacidad económica para ofrecer descuentos en la región localizada a lo largo de la frontera con Irlanda del Norte requería la estabilidad de sus precios en

las demás regiones, lo que equivale a reconocer que financiaba dichos descuentos por medio de sus ventas en el resto del territorio de Irlanda. Así pues, al comportarse de este modo, la demandante abusó de su posición dominante en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor en Irlanda, impidiendo el desarrollo del libre juego de la competencia en dicho mercado y falseando sus estructuras, tanto en lo que atañe a sus compradores como a los consumidores. En efecto, exceptuando la región situada a lo largo de la frontera con Irlanda del Norte, los consumidores no pudieron beneficiarse de las reducciones de precios provocadas por las importaciones de azúcar procedente de Irlanda del Norte.

- 189 Por consiguiente, si bien es cierto que la existencia de una posición dominante no priva a una empresa que ocupe tal posición del derecho a preservar sus propios intereses comerciales, cuando éstos se encuentren amenazados (véase el apartado 112 *supra*), para que sea legítima la protección de la posición competitiva de una empresa en una posición dominante con las características de la posición de la empresa demandante en el momento de los hechos, deberá, cuando menos, estar basada en criterios de eficacia económica y presentar un interés para los consumidores. Pues bien, en el caso de autos, es preciso hacer constar que la demandante no ha demostrado que se cumplieran tales requisitos.
- 190 Tampoco puede pretender la demandante que su política de descuentos selectivos sea similar a aquella que la Comisión autorizó en su Decisión 89/22, de 5 de diciembre de 1988, antes citada. No sólo el importe de los descuentos de que se trataba en aquel asunto era dos veces menos elevado que en el caso de autos, lo que constituye una diferencia notable, sino que, además, tales descuentos tampoco formaban parte de un plan de ajuste sistemático (puntos 132 y 133 de los considerandos de la Decisión impugnada). En cambio, los documentos reunidos por la Comisión en el caso de autos (puntos 57 a 59 de los considerandos) demuestran que la finalidad de las reducciones controvertidas era disuadir las importaciones de azúcar de Irlanda del Norte y restringir la competencia en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor. Del mismo modo, en su Decisión 88/22, de 5 de diciembre de 1988, antes citada, la Comisión declaró que una parte de los descuentos concedidos estaba justificada de manera objetiva (punto 132 de los considerandos). Es importante indicar que la demandante no niega ni el importe de los descuentos concedidos, ni el hecho de que ella tuviera como fin «hacer frente» a la competencia del azúcar importado de Irlanda del Norte. Habida cuenta de las circunstancias del caso de autos, lo anterior equivale a reconocer que la finalidad de tales descuentos era impedir que la referida competencia se desarrollara en su mercado.

- 191 Es preciso añadir aún que, contrariamente a lo que sugiere la demandante, la Comisión no ha invocado la mera retirada de un competidor del mercado como prueba del carácter abusivo de la concesión de los descuentos fronterizos. Además, cuando una empresa en situación de posición dominante aplica efectivamente una práctica que tiene por objeto eliminar a un competidor, la circunstancia de que no se alcanzara el resultado previsto no puede bastar para descartar la calificación de abuso de posición dominante a efectos del artículo 86 del Tratado (sentencia *Compagnie maritime belge transports* y otros/Comisión, antes citada, apartado 149). En la medida en que la concesión de descuentos fronterizos tenía por objeto asegurarse la fidelidad de los compradores expuestos a las ofertas de los competidores, pero sin hacer que todos los clientes de la demandante se beneficiaran del impacto de la competencia sobre los precios de venta de sus productos, la eliminación de un competidor como consecuencia de semejante práctica ilustra *a fortiori* el carácter abusivo de la práctica, a efectos del artículo 86 del Tratado.
- 192 Por otra parte, es preciso recordar que, aun suponiendo que se hubieran demostrado, la demandante no puede basar ninguna alegación en elementos que prueben de alguna manera que la competencia a la que debía hacer frente en la mencionada región era contraria al Tratado o de algún otro modo ilegal. A este respecto, es importante recordar que corresponde a los poderes públicos y no a las empresas o asociaciones privadas garantizar la observancia de las prescripciones legales (sentencias *Hilti/Comisión*, antes citada, apartado 118, y *SCK y FNK/Comisión*, antes citada, apartado 194).
- 193 De cuanto antecede resulta que deben desestimarse las alegaciones en virtud de las cuales la demandante impugna la legalidad del artículo 1, punto 1, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, en la medida en que allí se declara que constituyen infracciones los descuentos fronterizos concedidos en el período comprendido entre 1986 y 1988.

— Descuento de fidelidad

- 194 Según la Decisión impugnada, la demandante acordó «en 1988, [la] aplicación de un descuento de fidelidad a los clientes potenciales, es decir, un descuento

supeditado a la adquisición a [la demandante], por parte de los clientes, de la totalidad o de gran parte del azúcar al detalle necesario» (artículo 1, punto 3). La Comisión explica que, de este modo, «el acuerdo entre SDL y ADM por el que ADM obtenía un precio ventajoso si las compras alcanzaban cierto nivel (es decir, el precio que aplicaba a las compras de más de [xxx] toneladas en las compras de [x] toneladas) no era evidentemente un descuento por volumen normal y constituía un descuento de fidelidad cuyo efecto era el de vincular al cliente con el proveedor dominante. Así pues, esta práctica constituía una infracción del artículo 86 acordada por SDL y financiada por [la demandante]» (punto 127 de los considerandos).

- 195 La demandante afirma que el efecto del descuento de fidelidad concedido a Allied Distribution Merchants (en lo sucesivo, «ADM») no era en modo alguno el de vincular a este grupo con su proveedor. La demandante señala que ADM se abastecía en SDL antes de que ASI le ofreciera suministrarle azúcar (punto 49 de los considerandos de la Decisión impugnada). La demandante estima que, por lo tanto, el referido descuento de fidelidad no obstaculizó las importaciones francesas ni afectó al volumen de las importaciones de azúcar francés (punto 156 de los considerandos de la Decisión impugnada), ya que tal volumen vino determinado por factores independientes de su voluntad.
- 196 Es preciso hacer constar que la demandante no niega haber concedido, en abril de 1988, un descuento especial a ADM, descuento que no se basaba en el volumen de las ventas a ADM, sino que se determinaba en función de los objetivos de venta. La demandante niega únicamente que se tratara de un descuento de fidelidad destinado a vincular a ADM con SDL. Tampoco negó la demandante que ella asumía la financiación de este descuento a ADM.
- 197 Pues bien, según reiterada jurisprudencia, los descuentos de fidelidad concedidos por una empresa en situación de posición dominante constituyen un abuso a efectos del artículo 86 del Tratado, ya que tienden a impedir, mediante la concesión de ventajas financieras, el abastecimiento de los clientes en otros productores competidores (sentencias Michelin/Comisión, antes citada, apartado 71 y jurisprudencia citada, y BPB Industries y British Gypsum/Comisión, antes citada, apartado 120). Por lo tanto, según la jurisprudencia citada más arriba en el apartado 111, es preciso considerar el conjunto de las circunstancias, y especialmente los criterios y modalidades de concesión del descuento, y

examinar si, mediante una ventaja que no se base en ninguna prestación económica que la justifique, el descuento tiende a excluir o reducir la posibilidad de que el comprador elija sus fuentes de abastecimiento, a impedir a los competidores el acceso al mercado, a aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes o a reforzar la posición dominante mediante una competencia falseada.

- 198 En el caso de autos, los elementos reunidos por la Comisión y expuestos en la Decisión impugnada demuestran que las gestiones de SDL ante ADM se encuadraban en una estrategia, definida conjuntamente por la empresa demandante y por SDL, para evitar la expansión de la marca Eurolux en el mercado irlandés destinado a la venta al por menor (véanse puntos 125 y 126 de los considerandos), asegurándose la fidelidad de sus clientes, y ello, en caso necesario, mediante el canje de los productos que éstos hubieran adquirido de los competidores (véanse los apartados 226 a 234 *infra*). Lejos de demostrar que el descuento no tuvo como efecto crear fidelidades, como sostiene la demandante, el hecho de que ADM se abasteciera en SDL antes de que ASI le ofreciera suministrarle azúcar confirma que la concesión del referido descuento, hecho éste no discutido, tuvo como efecto vincular al cliente con el proveedor en posición dominante (punto 127 de los considerandos de la Decisión impugnada) o, en otros términos, recuperar un cliente que estaba tentado de pasarse a la competencia. Semejante práctica resulta, pues, contraria al artículo 86 del Tratado.
- 199 El carácter conjunto de la práctica controvertida se desprende, por un lado, de la carta de ASI de 18 de julio de 1988 a los administradores de la sociedad demandante (punto 52 de los considerandos), enviada poco tiempo después de los canjes de productos que se examinan en la Decisión impugnada, y, por otro lado, del pasaje del acta de la reunión del Consejo de administración de SDH celebrada el 28 de junio de 1988 (punto 47 de los considerandos), en el que el Director General de la sociedad demandante se declara bastante satisfecho con la forma en que hasta la fecha se había respondido al desafío que representaba la llegada de una nueva marca de azúcar al mercado irlandés.
- 200 La demandante tampoco puede basarse en el volumen de azúcar al que afecta el descuento de fidelidad de que se trata para mantener que tal descuento no pudo constituir un obstáculo para los intercambios entre los Estados miembros.

- 201 Según la reiterada jurisprudencia citada más arriba en el apartado 170, la discutida práctica «permite prever con un grado de probabilidad suficiente, basándose en elementos objetivos de hecho o de Derecho, que puede ejercer una influencia directa o indirecta, real o potencial en el flujo de los intercambios entre Estados miembros que haga temer que pueda obstaculizar la consecución de un mercado único entre todos los Estados miembros» (punto 155 de los considerandos de la Decisión impugnada). Además, el descuento de fidelidad formaba parte de una estrategia de la empresa demandante destinada a proteger su mercado interior y su posición en dicho mercado frente a la competencia del azúcar importado (punto 156 de los considerandos), como lo demuestra, en particular, la declaración del Director General de la sociedad demandante en la reunión del Consejo de administración de SDH celebrada el 28 de junio de 1988.
- 202 De cuanto antecede resulta que deben desestimarse las alegaciones que la demandante basa en la ilegalidad del artículo 1, punto 1, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada.

— Descuentos por objetivos y precios selectivos

- 203 Según la Decisión impugnada, la empresa demandante procedió, «a partir de 1993, [a la] aplicación de una estrategia que afecta negativamente a la posición competitiva de otros envasadores de azúcar irlandeses en el mercado del azúcar al detalle, en particular: i) mediante la concesión de descuentos a grupos mayoristas en Irlanda durante períodos concretos del año 1994 que se supeditaban al incremento de sus compras a [la demandante] de azúcar al detalle y que tenían por efecto su vinculación a la empresa en detrimento de los envasadores de azúcar competidores; ii) mediante la concesión de descuentos selectivos a determinados clientes de los envasadores de azúcar competidores durante el mes de diciembre de 1994 y febrero de 1995, que se supeditaban al incremento de sus compras de azúcar al detalle a [la demandante] [durante un período de doce meses, y cuyo objeto era, por tanto, restringir la competencia de los demás envasadores de azúcar]» [este último fragmento no figura en la versión española de la Decisión] [artículo 1, punto 6, letras i) y ii)]. En los puntos 78 a 84 de los considerandos de la Decisión impugnada, la Comisión explica que, paralelamente a la concesión de descuentos por volumen, la empresa demandante, en la primavera de 1994 y en octubre de ese mismo año, ofreció a sus clientes en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor descuentos por objetivos, tomando como referencia el período comprendido entre abril y septiembre de 1993 (puntos 78 a 81). La Comisión añade, basándose en documentos emanados de la demandante o en declaraciones de ésta, que dichos descuentos por objetivos se ofrecieron también con carácter selectivo, concretamente en diciembre de 1994, en beneficio

de una importante cadena minorista que se abastecía parcialmente en un envasador de azúcar competidor de la empresa demandante, a saber, Burcom (puntos 82 y 83), y, en febrero de 1995, en beneficio de un grupo de mayoristas que se abastecía parcialmente en otro envasador de azúcar competidor de la empresa demandante, a saber, Gem Pack (punto 84). La Comisión sostiene que, de ese modo, la demandante pretendía vincular a sus clientes. La Comisión declara que «no existen pruebas de que desde entonces [la demandante] haya abandonado la práctica consistente en ofrecer descuentos por objetivos» (punto 151). La Comisión afirma a continuación que, «dado que en el verano de 1993 cinco competidores nacionales habían lanzado nuevas marcas al por menor (es decir, después de que comenzara el período de referencia para las promociones de 1994 destinadas a los mayoristas), los descuentos por volumen concedidos por [la demandante] durante la primavera de 1994 y en octubre de 1994, basados en las compras efectuadas durante el verano anterior, debían haber estado muy próximos a las necesidades totales de los clientes por lo que respecta al azúcar al detalle» (punto 152). Por lo tanto, la acumulación de importantes existencias por sus clientes a raíz de la concesión de los referidos descuentos, a que hizo referencia la demandante, «debió afectar negativamente a las compras de los envasadores competidores» (punto 152). También subraya la Comisión que los mencionados descuentos por objetivos se distinguen de los meros descuentos por volumen y reflejan un comportamiento contrario al artículo 86 del Tratado (punto 153). La Comisión añade que los descuentos por objetivos no sólo supusieron una discriminación de precios entre los diversos clientes puesto que supeditaron las tarifas al crecimiento porcentual de las compras y no al volumen absoluto de adquisiciones, sino que suponían también la aplicación de precios selectivos y discriminatorios a clientes concretos de los envasadores de azúcar competidores (punto 154).

- 204 En primer lugar, en lo que atañe a los descuentos por objetivos concedidos en la primavera de 1994 y en octubre de ese mismo año, la empresa demandante reconoce que ofreció a los mayoristas un descuento por objetivos del (...) % (punto 79 de los considerandos de la Decisión impugnada), pero niega, en cambio, que varios clientes hubieran obtenido un descuento a un tipo más elevado. La demandante afirma que ninguna de las pruebas aportadas por la Comisión lo acredita. La Decisión impugnada menciona sólo dos clientes, National Wholesalers Grocers Alliance Ltd (en lo sucesivo, «NWGA») y el grupo Musgraves (en lo sucesivo, «Musgraves»). Pues bien, el descuento del (...) % que se concedió a NWGA se compone de un descuento por objetivos del (...) % y de una acción de promoción correspondiente al (...) % restante. Por otro lado, la demandante subraya que los hechos expuestos en el punto 79 de los considerandos de la Decisión impugnada no vuelven a aparecer ni en los puntos 151 a 154 de dichos considerandos ni en la parte dispositiva de la Decisión impugnada.

- 205 La demandante reprocha también a la Comisión el haber silenciado las explicaciones que precisaban que las acciones de promoción de que se trata eran compatibles con la legislación irlandesa aplicable y conocidas por las autoridades competentes, las cuales no expresaron objeción alguna. Sin cuestionar la primacía del Derecho comunitario, la demandante reprocha a la Comisión el no haberse familiarizado con los usos y prácticas del comercio local, especialmente con las disposiciones normativas en materia de tiendas de comestibles. Uno de los objetivos de estas últimas disposiciones es precisamente el de reducir el poder de compra de los mayoristas, a fin de evitar que los beneficios resultantes de las acciones de promoción sean retenidos por los propios mayoristas en forma de un mayor margen de beneficios y no alcancen a los consumidores.
- 206 Del mismo modo, la demandante considera que la Comisión incurre en error al suponer, sin aportar al respecto prueba alguna, que las condiciones y duración de las acciones de promoción de que se trata tenían como efecto vincular a sus clientes y afectar de un modo desfavorable a las compras de los envasadores de azúcar competidores.
- 207 Es preciso hacer constar, en primer lugar, que si bien la demandante pone en tela de juicio el importe de los descuentos por objetivos de que se trata, reconoce cuando menos su existencia hasta la cuantía del (...) %. Pues bien, en el artículo 1, punto 6, letras i) y ii), de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, la Comisión le imputa haber concedido tales descuentos, aunque sin indicar el importe exacto de los mismos. Así pues, la determinación del importe exacto de tales descuentos por objetivos carece de pertinencia a efectos de apreciar la legalidad de lo declarado en esa disposición de la Decisión impugnada.
- 208 Por otra parte, en respuesta a una pregunta escrita formulada por el Tribunal de Primera Instancia, la Comisión precisó que había determinado el importe de los descuentos por objetivos de que se trata en los puntos 81 y 84 de la Decisión impugnada, basándose, por un lado, en una respuesta escrita de la demandante a una solicitud de información de 6 de febrero de 1996, reproducida en el anexo 9 del pliego de cargos, y, por otro, en una carta que le envió (...) el 29 de junio de 1995, en el acta de una reunión celebrada entre sus representantes y los de la sociedad demandante el 20 de octubre de 1995, reproducida en el anexo 10 del pliego de cargos, y en una respuesta de la demandante, de 8 de agosto de 1995, a otra solicitud de información.

- 209 Procede, pues, considerar que la Comisión ha presentado pruebas suficientes de que los descuentos por objetivos concedidos a NWGA y a Musgraves (punto 79 de los considerandos de la Decisión impugnada) fueron superiores al (...) % del precio.
- 210 En cualquier caso, la demandante no puede contentarse con alegar que, del (...) % de descuento ofrecido a NWGA, el (...) % lo constituía un descuento de promoción, sin ninguna otra forma de demostración y de prueba. La mera calificación como descuento de promoción de una parte de los descuentos concedidos, en el marco de una discusión en la que se convino que NWGA aumentaría sus compras de azúcar a la empresa demandante (punto 79 de los considerandos), no es suficiente, si no existen otras pruebas, para demostrar la distinción alegada ni, por consiguiente, para justificar la concesión de tal descuento a efectos del artículo 86 del Tratado.
- 211 Carece de importancia, en el presente contexto, que la concesión de los descuentos por objetivos sea conforme con el Derecho irlandés, habida cuenta de la primacía del Derecho comunitario en la materia y del efecto directo reconocido a las disposiciones del artículo 86 del Tratado (sentencias del Tribunal de Justicia de 30 de enero de 1974, BRT, 127/73, Rec. p. 51, puntos 15 y 16, y de 11 de abril de 1989, Ahmed Saeed Flugreisen y otros, 66/86, Rec. p. 803, apartado 23). Del mismo modo, la demandante no puede alegar el hecho de que no se tuviera en cuenta la legislación irlandesa aplicable a las tiendas de comestibles. En primer lugar, porque la Comisión menciona expresamente dicha legislación en la Decisión impugnada (punto 83 de los considerandos). En segundo lugar, porque ha de recordarse que la eventual conformidad de la práctica de una empresa con una legislación nacional no desvirtúa su carácter de infracción si dicha empresa gozaba de plena autonomía en el momento de los hechos. Por consiguiente, la demandante no puede invocar la conformidad con el Derecho nacional de la concesión de los descuentos controvertidos, si no existen disposiciones de dicho Derecho que le obliguen a conducirse de esa manera (véase sentencia Comisión y Francia/Ladbroke Racing, antes citada, apartados 33 y 34).
- 212 Contrariamente a las alegaciones de la demandante, los hechos expuestos en el punto 79 de los considerandos de la Decisión impugnada se examinan en los puntos 151 a 154 de dichos considerandos y se sancionan en la parte dispositiva de la Decisión. En efecto, en el punto 79, la Comisión explica que la empresa demandante ofreció a los mayoristas descuentos por objetivos en la primavera de 1994, precisando el período de referencia elegido para el cálculo de los objetivos de compra que habían de alcanzarse para obtenerlos, y concedió descuentos más

elevados, como lo confirmaron dos clientes de la demandante interrogados al respecto. Pues bien, en el punto 151, la Comisión indica lo siguiente: «Durante la primavera de 1994, [la demandante] ofreció a los principales mayoristas de productos alimenticios de Irlanda descuentos basados en el logro de cierto incremento en las compras de sus paquetes de 1 kg de la marca Siucra a lo largo de un período de tres meses. El período de referencia utilizado para calcular el incremento fue abril-septiembre de 1993 [...]» Del mismo modo, el artículo 1, punto 6, letra i), precisa que la empresa demandante, «a partir de 1993, [procede a la] aplicación de una estrategia que afecta negativamente a la posición competitiva de otros envasadores de azúcar irlandeses en el mercado del azúcar al detalle, en particular: i) mediante la concesión de descuentos a grupos mayoristas en Irlanda durante períodos concretos del año 1994 que se supeditaban al incremento de sus compras a [la demandante] de azúcar al detalle y que tenían por efecto su vinculación a la empresa en detrimento de los envasadores de azúcar competidores». Por otra parte, en caso de que la alegación de la demandante tuviese por objeto demostrar que la Comisión no tuvo en cuenta el importe más elevado de los descuentos concedidos a NWGA y Musgrave como elemento constitutivo de la infracción del artículo 1, punto 6, se confirmaría entonces el carácter fundado de la interpretación de la Decisión impugnada, según la cual lo que constituye una infracción es la concesión de los referidos descuentos por objetivos, en sí misma y con independencia del importe de éstos, y, en tal caso, perdería toda pertinencia con vistas a apreciar la legalidad de la Decisión impugnada (véase el apartado 207 *supra*).

- 213 Por último, la Comisión no incurrió en error de apreciación al estimar que un descuento concedido por una empresa que ocupa una posición dominante en función del aumento de las compras realizadas durante un período determinado, sin que tal descuento pueda ser considerado un descuento por volumen normal (punto 153 de los considerandos de la Decisión impugnada), extremo que no niega la demandante, constituye una explotación abusiva de dicha posición dominante, en la medida en que tal práctica sólo puede tener por objeto vincular a los clientes a los que se concede y colocar a los competidores en una posición competitiva desfavorable. A este respecto, debe añadirse que el período de referencia utilizado para calcular los descuentos por objetivos de que se trata, a saber, de abril a septiembre de 1993, comenzó antes de que, en el verano de 1993, envasadores de azúcar competidores de la empresa demandante lanzaran nuevas marcas de azúcar (punto 152 de los considerandos). Como afirma la Comisión, la elección de tal período implicaba que «los descuentos por volumen concedidos por [la demandante] durante la primavera de 1994 y en octubre de 1994 [...] debían haber estado muy próximos a las necesidades totales de los clientes por lo que respecta al azúcar al detalle» (punto 152 de los considerandos).

- 214 En tales circunstancias, la concesión por un empresa en posición dominante de descuentos por objetivos, uno de cuyos efectos inmediatos era, según su propio análisis, contribuir a incrementar las existencias y, por consiguiente, a reducir las compras (punto 80 de los considerandos de la Decisión impugnada), equivale a obstaculizar el desarrollo normal de la competencia [punto 152 de los considerandos y artículo 1, punto 6, letra i), de la parte dispositiva de la Decisión impugnada], y es incompatible con el objetivo de una competencia no falseada en el mercado común. No se basa en ninguna prestación económica que lo justifique, sino que tiende a excluir o reducir la posibilidad de que el comprador elija sus fuentes de abastecimiento, así como a impedir a los demás proveedores el acceso al mercado (véase la jurisprudencia antes citada en el apartado 114).
- 215 En segundo lugar, en lo que atañe a los descuentos por objetivos que se concedieron con carácter selectivo, la demandante explica que los descuentos concedidos a la importante cadena minorista (...) consistían en un incentivo por crecimiento de un descuento del (...) % sobre las compras de 1995, condicionado a un incremento de 300 toneladas en el volumen anual de sus compras (punto 82 de los considerandos de la Decisión impugnada). La demandante mantiene que tal descuento no tenía por efecto vincular a (...) con ella ni impulsarla a reducir sus compras de (...) a Burcom. Según la demandante, el documento de Grencore, fechado en junio de 1994, que en la Decisión impugnada se utiliza como prueba al respecto, no demuestra en modo alguno que el descuento concedido a (...) tuviera por efecto disminuir las compras de (...) a Burcom. En realidad, dicho descuento no podía tener efecto alguno en las ventas de Burcom a (...), puesto que Burcom había cesado sus actividades antes de la concesión del mismo. La demandante añade que (...) no modificó su política consistente en abastecerse en azúcar Siucra y (...) en las mismas proporciones. De hecho, añade la demandante, (...) optó por seguir una estrategia de crecimiento global de sus ventas de azúcar, al mismo tiempo que mantenía su política de abastecerse en azúcar Siucar y (...).
- 216 La demandante mantiene, por otro lado, que la alegación según la cual el grupo de mayoristas (...) era un importante cliente de Gem Pack (punto 151 de los considerandos de la Decisión impugnada) no se basa en prueba alguna. Por consiguiente, la afirmación según la cual los descuentos por objetivos ofrecidos a clientes específicos de las empresas envasadoras de azúcar competidoras en 1994 y 1995 se inscribían en una política de restricción del crecimiento de la competencia de los envasadores de azúcar nacionales (punto 154 de los considerandos de la Decisión impugnada), carece de pertinencia en lo que atañe a Gem Pack. Lo mismo cabe decir respecto del artículo 1, punto 6, letra ii), de la parte dispositiva de la Decisión impugnada.

- 217 Es preciso hacer constar, en primer lugar, que la demandante no niega en modo alguno el carácter discriminatorio y selectivo de los descuentos por objetivos concedidos en la primavera de 1994 y en octubre de ese mismo año a los mayoristas que le compraban azúcar en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, tal como subraya la Comisión en los puntos 82 y 154 de los considerandos de la Decisión impugnada.
- 218 En segundo lugar, en lo que atañe al carácter discriminatorio y selectivo de los descuentos por objetivos concedidos a clientes específicos de las empresas envasadoras de azúcar competidoras, resulta, por un lado, que la demandante tampoco niega que en diciembre de 1994 se concedió a (...) un descuento del (...) % para 1995 en función del volumen de sus compras. La demandante sí niega haber querido vincular de este modo a (...), manifestando que la política de esta última perseguía incrementar sus ventas de azúcar en general, conservando invariable el reparto de sus abastecimientos entre el azúcar Siucar y (...). Al hacer esto, la demandante no demuestra en modo alguno que la concesión de dicho descuento se basara en una justificación económica objetiva. En efecto, pretende justificar su iniciativa haciendo referencia a las supuestas particularidades de la estrategia de su cliente.
- 219 Pues bien, del plan de empresas de Greencore de junio de 1994, citado en el punto 82 de los considerandos de la Decisión impugnada, se desprende que (...) compraba a la demandante tanto azúcar de la marca Siucra como azúcar sin marca que ponía luego en venta con la etiqueta (...). No obstante, la mitad de los paquetes de (...) vendida por (...) estaba compuesta de azúcar de la empresa demandante y la otra mitad de azúcar suministrada por Burcom. Por otro lado, el documento indica que, en el momento en que se redactó (...) concedía al azúcar Siucra y a (...) el mismo espacio en sus estantes. De este modo, se precisa lo siguiente (p. 19 del documento que figura en el anexo 4 del pliego de cargos):

«En noviembre de 1993 (...) lanzó la marca (...), suministrada por Burcom, pero la retiró esa misma semana. En abril, volvió a lanzar la marca (...), suministrada al 50 % por Burcom y al otro 50 % por nosotros [...] (...) está decidida a asentar la marca (...); los demás parecen limitarse a reaccionar ante (...). (...) concede a las marcas (...) y Siucra un espacio equivalente en los estantes y aplica de momento una diferencia de precio de (...) por kilo [...]»

- 220 La demandante no ha precisado en qué documentos basaba su alegación según la cual la política de (...) consistía en incrementar el volumen global de sus ventas de azúcar, manteniendo invariable el reparto de sus abastecimientos entre Burcom y la empresa demandante. Esta alegación no viene corroborada por el plan de empresa de Greencore de junio de 1994, cuyo pasaje más significativo se reproduce en el apartado precedente. Por lo demás, debe subrayarse que ese documento es anterior a la concesión del descuento de diciembre de 1994, al que se refiere su nota interna de 15 de diciembre de 1994 (punto 82 de los considerandos de la Decisión impugnada).
- 221 En tales circunstancias, la demandante no puede reprochar a la Comisión el haber incurrido en error de apreciación o de interpretación de las pruebas recogidas en la Decisión impugnada al declarar que «cualquier incremento del volumen de azúcar adquirido por (...) daría probablemente lugar a una reducción de las compras de (...) de un kilo, que era el producto con el que Burcom competía como proveedor» (punto 82, *in fine*, de los considerandos de la Decisión impugnada), y que «el descuento fuera a tener probablemente por efecto la vinculación de (...) a [la demandante]» (punto 151, *in fine*, de los considerandos). Pues bien, constituye jurisprudencia (véase el apartado 114 *supra*) que tal práctica es abusiva a efectos del artículo 86 del Tratado, en la medida en que tiene por objeto impedir, mediante la concesión de una ventaja financiera, que sus clientes se abastezcan acudiendo a competidores.
- 222 El hecho de que Burcom hubiera puesto fin a sus actividades antes de la concesión a (...) del descuento del (...) % en diciembre de 1994, extremo sobre el que existe acuerdo entre las partes, no altera la conclusión a la que se llega en el apartado precedente. En efecto, basándose en el propio registro de descuentos de la empresa demandante, la Comisión demostró que se había decidido conceder el descuento, como más tarde, el 8 de diciembre de 1994, en una fecha anterior a la del cese de actividades de Burcom, a saber, el 14 de diciembre de 1994 (puntos 83 y 151, *in fine*, de los considerandos de la Decisión impugnada), momento en que Burcom y la empresa demandante competían aún entre sí. Debe señalarse también que la demandante no ha negado en modo alguno que en la Decisión impugnada se hace referencia a su registro de descuentos.
- 223 Por otra parte, la demandante tampoco niega la concesión de un descuento por objetivos a (...) en 1995, tal como se describe en la Decisión impugnada (puntos 84 y 151 de los considerandos). La demandante se limita a interrogarse

sobre los elementos que permiten afirmar a la Comisión que (...) es un cliente importante de Gem Pack (punto 151, *in fine*, de los considerandos), envasador de azúcar competidor de la demandante.

224 En respuesta a una pregunta escrita formulada por este Tribunal de Primera Instancia, la Comisión presentó la copia de una carta que le había enviado el Abogado de Gem Pack el 16 de marzo de 1995, en la cual este último insiste varias veces en la importancia que (...) reviste como cliente para Gem Pack. La demandante no formuló objeción alguna a la presentación de dicho documento y no impugnó su contenido en la vista. Por lo tanto, procede considerar que, en la Decisión impugnada, la Comisión podía legítimamente afirmar que (...) era un cliente importante de Gem Pack y deducir de ello que la concesión por la empresa demandante de un descuento por objetivos a (...) tenía como efecto perjudicar a sus otros proveedores de azúcar, entre ellos a Gem Pack, lo que constituye una práctica abusiva a efectos del artículo 86 del Tratado (véase la jurisprudencia antes citada en el apartado 114).

225 De cuanto antecede resulta que deben desestimarse las alegaciones de la demandante relativas a los descuentos por objetivos y a los precios selectivos contemplados en el artículo 1, punto 6, letras i) y ii), de la parte dispositiva de la Decisión impugnada.

*Sobre los canjes de productos en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor*

226 Según la Decisión impugnada, «en 1988, [la demandante llegó a un] acuerdo con un mayorista y un minorista para cambiar el azúcar al detalle competidor, es decir, los paquetes de azúcar de 1 kg “Eurolux” de la Compagnie française de sucrerie, por el suyo propio» (artículo 1, punto 2, de la parte dispositiva). La Comisión expone que, a raíz de que ASI lanzara en 1988 paquetes de azúcar de un kilogramo de la marca Eurolux en el mercado irlandés de la venta destinada al por menor, SDL reaccionó proponiendo a ADM, bajo la amenaza de retirarle los descuentos preferenciales que hasta entonces le concedía la empresa demandante, recuperar las cantidades aún no vendidas de azúcar Eurolux tan sólo algunos días después de que se encontraran disponibles en la red de ADM en abril de 1988

(puntos 46 a 49 de los considerandos). La Comisión afirma que se adoptaron idénticas medidas respecto del minorista Kelly de los supermercados SPAR, en un plazo más breve todavía, en mayo de 1988 (puntos 46, 47, 48, 50 y 51 de los considerandos). La Comisión precisa que «aunque las medidas relacionadas con el cambio de producto fueron adoptadas por SDL, ASI había informado debidamente a [la demandante] de las dificultades a las que debía de hacer frente» (punto 52 de los considerandos), remitiéndose a una carta que el Director de ASI había dirigido al Director de la sociedad demandante el 18 de julio de 1988. La Comisión indica, además, que tales prácticas fueron denunciadas por el Director de Consumo y Defensa de la Competencia ante el Tribunal Supremo irlandés (puntos 48 y 53 de los considerandos). La Comisión concluye en los términos siguientes:

«La sustitución de productos por una empresa dominante constituye un abuso en el sentido del artículo 86 siempre que tenga por objeto o efecto la restricción o eliminación de la competencia de una empresa que accede por primera vez al mercado, como ocurre en este caso. De hecho, el canje de productos tuvo por efecto la consolidación de la posición conjunta de [la demandante] y SDL como proveedores casi monopolísticos de azúcar en el mercado» (punto 126 de los considerandos).

227 La demandante alega que el fracaso de la comercialización del azúcar Eurolux en Irlanda obedece a su rechazo por los consumidores. De este modo, el minorista Kelly explicó que, a pesar de su más ventajoso precio, el azúcar Eurolux se vendía mal. Del mismo modo, la demandante subraya que ASI necesitó más de un año para dar salida a sus existencias de 500 toneladas de azúcar en paquetes destinado a la venta al por menor. La demandante también niega haber amenazado a sus clientes con sanciones financieras en caso de venta de azúcar Eurolux. La demandante observa asimismo que el volumen de azúcar involucrado en los referidos canjes implica que éstos no tuvieron influencia alguna en el comercio interestatal.

228 No puede considerarse válida la explicación que la demandante alega del fracaso de la comercialización del azúcar de la marca Eurolux en el mercado irlandés, según afirma la Comisión en la Decisión impugnada (punto 125 de los considerandos). A este respecto, es preciso insistir en el contenido de la reunión del Director comercial de SDL y del Director General de ADM, de la que se da cuenta en la declaración que el funcionario de la Dirección de Consumo y Defensa de la Competencia irlandesa prestó ante el Tribunal Supremo irlandés, mencionada en el punto 49 de los considerandos de la Decisión impugnada. SDL indicó a ADM que suprimiría sus descuentos preferenciales si disminuían las

cantidades compradas y propuso recuperar las cantidades de azúcar Eurolux que se encontraban aún en posesión de ADM, tras haber sido informada de que una cantidad importante permanecía, invendida, en los almacenes de esta última. Es preciso poner asimismo de relieve los plazos extremadamente breves en los que se canjeó el azúcar Eurolux en los dos casos concretos mencionados en la Decisión impugnada, tanto cuando la iniciativa del canje provino de SDL (en el caso de ADM) como cuando provino del propio minorista, según la demandante (en el caso de Kelly), a saber, menos de 7 días en el primero (entre el 15 y el 22 de abril de 1988) y menos de dos horas en el segundo. Carece de importancia, a este respecto, determinar si la empresa demandante o SDL tomaron efectivamente la iniciativa del canje de productos con el minorista Kelly, puesto que la Comisión reprocha únicamente a la empresa demandante el haber acordado «con un mayorista y un minorista la sustitución del azúcar Eurolux por el suyo propio» (punto 124 de los considerandos de la Decisión impugnada) y no el haber tomado la iniciativa de los dos canjes.

- 229 Por razones idénticas a las expuestas más arriba en los apartados 200 y 201, la demandante tampoco puede invocar el volumen de azúcar involucrado en los dos canjes mencionados en la Decisión impugnada para sostener que tales canjes no pudieron constituir un obstáculo para los intercambios comerciales entre los Estados miembros.
- 230 Además, al fijar la cuantía de la multa, la Comisión tuvo en cuenta el reducido volumen de azúcar objeto de los canjes (punto 167, párrafo segundo, primer guión, de los considerandos de la Decisión impugnada).
- 231 Por otra parte, la demandante no ha cuestionado en modo alguno la referencia a la Decisión 92/163/CEE de la Comisión, de 24 de julio de 1991, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 86 del Tratado CEE (IV/31.043 — Tetra Pak II) (DO 1992, L 72, p. 1, punto 165 de los considerandos), que figura en la nota a pie de página nº 88 del punto 126 de los considerandos de la Decisión impugnada, según la cual la sustitución de productos por una empresa dominante constituye un abuso en el sentido del artículo 86 del Tratado siempre que tenga por objeto o efecto la restricción o eliminación de la competencia de una empresa que accede por primera vez al mercado.

- 232 El Tribunal de Justicia ha precisado asimismo que, al prohibir la explotación abusiva de una posición dominante en el mercado, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, el artículo 86 del Tratado se refiere, por tanto, no sólo a las prácticas que pueden causar un perjuicio directo a los consumidores, sino también a las que les perjudican indirectamente al atentar contra una estructura de competencia efectiva (sentencia Hoffmann-La Roche/Comisión, antes citada, apartado 125).
- 233 En el caso de autos, la empresa demandante atentó contra la estructura de competencia que hubiera podido adquirir el mercado irlandés de azúcar destinado a la venta al por menor gracias a la entrada de un nuevo producto, el azúcar de la marca Eurolux, al haber procedido, en las circunstancias antes mencionada, a canjear los productos competidores en un mercado en el que poseía más del 80 % del volumen de ventas.
- 234 De cuanto antecede resulta que deben desestimarse las alegaciones de la demandante relativas a los canjes de azúcar de la marca Eurolux contemplados en el artículo 1, punto 2, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada.
- 235 De lo anterior se deduce que procede desestimar los motivos tercero y cuarto de la pretensión principal, así como esta última, salvo en la medida en que tiene por objeto la anulación del artículo 1, punto 1, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, en cuanto declara que la demandante infringió el artículo 86 del Tratado al decidir, en el período comprendido entre 1986 y 1988, aplicar selectivamente precios inferiores a los clientes de ASI (véase el apartado 124 *supra*).

### Sobre las pretensiones subsidiarias

- 236 En apoyo de sus pretensiones subsidiarias, dirigidas, por un lado, a que se reduzca la multa que se le impuso en el artículo 2 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada y, por otro, a que se anule su artículo 3, párrafos tercero y cuarto, la

demandante formula dos motivos, el primero basado en la infracción del artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 17, y el segundo en la infracción del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento n° 17.

*1. Sobre el primer motivo, basado en la infracción del artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 17*

- 237 En el marco de su primer motivo, basado en la infracción del artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 17, la demandante alega, en primer lugar, que la multa que le impuso el artículo 2 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada es excesiva; en segundo lugar, que sanciona infracciones que no fueron debidamente acreditadas; en tercer lugar, que ella no aplicó una política de prácticas abusivas duradera y global a partir de 1985; en cuarto lugar, que la Comisión incumplió su deber de diligencia al no haber tramitado el presente asunto dentro de un plazo razonable, y, por último, en quinto lugar, que la Comisión no tuvo en cuenta el carácter inédito del concepto de abuso de posición dominante colectiva en el momento de los hechos.

*Sobre el carácter excesivo de la multa impuesta*

- 238 El artículo 2 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada impone a la demandante una multa de 8.800.000 ECU por las infracciones descritas en el artículo 1. En los puntos 163 a 167 de los considerandos, la Comisión expone los criterios en que se basó para determinar la cuantía de la multa, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 17.
- 239 La demandante estima que la cuantía de la multa, que corresponde al 6,8 % de su volumen de negocios relativo a sus ventas en Irlanda, no resulta conforme con la práctica en el ámbito agrícola ni con la práctica en el sector industrial.

240 Por un lado, la demandante alega que las Decisiones de la Comisión que imponen multas en el sector agrícola se caracterizan generalmente por cierta moderación [véanse las Decisiones 86/596/CEE, de 26 de noviembre de 1986, relativa a un procedimiento en virtud del artículo 85 del Tratado CEE (IV/31.204 — MELDOC) (DO L 348, p. 50); Napier Brown — British Sugar, antes citada, y 88/587/CEE, de 28 de octubre de 1988, relativa a un procedimiento incoado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 85 del Tratado CEE (IV/B — 2/31.424, Hudson's Bay — Dansk Pelsdyravlerforening) (DO L 316, p. 43)]. Según la demandante, dicha moderación ha sido inspirada y confirmada por la jurisprudencia, a cuyo tenor la Comisión, al fijar la cuantía de las multas, debe tener en cuenta, en especial, el contexto normativo y económico del comportamiento censurado y, habida cuenta de la organización común del mercado del azúcar, no puede apreciar con la severidad habitual el comportamiento de las empresas (sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, antes citada, apartados 612, 613, 619 y 620). En el caso de autos, la demandante afirma que la Comisión no incluyó la organización común del mercado del azúcar entre los factores que tuvo en cuenta a efectos de fijar la cuantía de la multa (punto 167 de los considerandos de la Decisión impugnada). En su réplica, la demandante añade que, si la Comisión quería separarse de esta jurisprudencia, habría debido dedicar a ese extremo una motivación específica. La demandante considera asimismo que la solución adoptada en la sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, antes citada, sigue siendo válida, puesto que se ha visto confirmada por la sentencia Comisión y Francia/Ladbroke Racing, antes citada (apartados 32 y siguientes). Según la demandante, dicha solución no ha sido cuestionada por el Abogado General Sr. Cosmas en sus conclusiones presentadas el 15 de julio de 1997 en el asunto en el que recayó la sentencia de 8 de julio de 1999, Montecatini/Comisión (C-235/92 P, Rec. p. I-4539, I-4544).

241 Por otro lado, la demandante subraya que, en el sector industrial, la existencia de un exceso de capacidad estructural constituye generalmente para la Comisión una circunstancia atenuante, que la lleva a fijar el nivel de la multa en el 2,5 % aproximadamente del volumen de negocios pertinente [Decisiones de la Comisión 89/191/CEE, de 21 de diciembre de 1988, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE (IV/31.866, LdPE) (DO L 74, p. 21); 89/515/CEE, de 2 de agosto de 1989, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CEE (Asunto IV/31.553 — Mallas electrosoldadas) (DO L 260, p. 1), y 94/599/CE, de 27 de julio de 1994, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE (IV/31.865, PVC) (DO L 239, p. 14); sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 6 de abril de 1995, Tréfileurope/Comisión, T-141/89, Rec. p. II-791, apartados 180 y 185].

- 242 En su réplica, la demandante alega que, si no se quiere incurrir en la arbitrariedad, no existe mejor criterio que la práctica anterior o una tarifa general para apreciar la legalidad del margen de maniobra que el marco normativo confiere a la Comisión a efectos de la fijación de las multas. A este respecto, la demandante indica que la Comisión hace poco caso de las líneas directrices para el cálculo de las multas impuestas con arreglo al artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 17 y al artículo 65, apartado 5, del Tratado CECA (DO 1998, C 9, p. 3), que presentó en público recientemente.
- 243 Es preciso recordar, en primer lugar, que, con arreglo al artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 17, la Comisión puede imponer multas desde un mínimo de 1.000 ECU a un máximo de un 1.000.000 de ECU; este límite máximo puede elevarse hasta el 10 % del volumen de negocios alcanzado durante el ejercicio económico precedente por cada empresa que hubiere tomado parte en la infracción. Para determinar el importe de la multa dentro de estos límites, la citada disposición establece que deberá tenerse en cuenta la gravedad y la duración de la infracción (sentencia Tréfileurope/Comisión, antes citada, apartado 183). Para apreciar la gravedad de una infracción, debe tenerse en cuenta, en especial, el contexto normativo y económico del comportamiento censurado, la naturaleza de las restricciones introducidas en la competencia, así como el número y la importancia de las empresas interesadas (véase sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, antes citada, apartado 612).
- 244 En el caso presente, la demandante no afirma que la Comisión haya rebasado los límites que establece el artículo 15, apartado 2, del Reglamento n° 17, pero cuestiona su apreciación de la gravedad de las infracciones, apreciación que se expone, en particular, en el punto 167, párrafo segundo, guiones primero a cuarto, de la Decisión impugnada. La Comisión cita allí los cuatro factores que tuvo en cuenta para apreciar la gravedad de las infracciones: el hecho de que se tratara de abusos tendentes a perjudicar gravemente o incluso eliminar cualquier forma de competencia; el hecho de que el azúcar constituya un ingrediente esencial tanto para la industria como para el consumo en los hogares; el hecho de que la empresa demandante protegiera vigorosamente su mercado nacional, y el hecho de que la empresa demandante consiguiera situar muy elevados sus precios ex fábrica y sus precios al por menor.
- 245 Es preciso subrayar, en segundo lugar, que el hecho de que la Comisión haya aplicado en el pasado multas de cierto nivel a determinados tipos de infracciones no puede privarle de la posibilidad de elevar dicho nivel dentro de los límites

indicados por el Reglamento nº 17, si ello resulta necesario para aplicar la política comunitaria de la competencia (sentencia *Musique Diffusion française y otros/Comisión*, antes citada, apartado 109). La capacidad de imponer multas constituye uno de los medios atribuidos a la Comisión con el fin de permitirle cumplir la misión de vigilancia que le otorga el Derecho comunitario. Según el Tribunal de Justicia, esta misión comprende, ciertamente, la tarea de proceder a la instrucción y reprimir las infracciones individuales, pero comprende igualmente el deber de proseguir una política general dirigida a aplicar en materia de competencia los principios fijados por el Tratado y a orientar en este sentido el comportamiento de las empresas. De ello se deduce que, para apreciar la gravedad de una infracción con el fin de determinar el importe de la multa, la Comisión debe tener en cuenta no sólo las circunstancias particulares del caso sino también el contexto en que se sitúa la infracción y asegurar el carácter disuasorio de su actuación, sobre todo para infracciones especialmente perjudiciales para la consecución de los objetivos de la Comunidad (sentencia *Musique Diffusion française y otros/Comisión*, antes citada, apartados 105 y 106).

246 Por último, ha de insistirse en el hecho de que, dado que las multas constituyen un instrumento de la política de la Comisión en materia de competencia, esta Institución debe disponer de un margen de apreciación al fijar su importe, a fin de lograr que las empresas ajusten su comportamiento a las normas sobre la competencia (véase la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 11 de diciembre de 1996, *Van Megen Sports/Comisión*, T-49/95, Rec. p. II-1799, apartado 53).

247 Por lo tanto, los argumentos que la demandante basa en su análisis de la práctica decisoria de la Comisión no afectan, en cuanto tales, a la legalidad del artículo 2 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada.

248 Por otro lado, contrariamente a lo que afirma la demandante, de la jurisprudencia no se desprende que, en el caso presente, la organización común del mercado del azúcar constituya un contexto normativo y económico particular que deba tenerse en cuenta, como circunstancia atenuante, a efectos de fijar la cuantía de la multa.

- 249 Si bien es ciertamente indiscutible que el contexto normativo y económico en el que se cometieron las infracciones imputadas a la demandante se caracteriza por la incidencia de la organización común del mercado del azúcar, las prácticas abusivas de la demandante en el caso presente no constituyen, a diferencia de la situación contemplada en la sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, antes citada, apartados 613 a 621, consecuencias prácticamente ineluctables del funcionamiento de la referida organización común del mercado del azúcar.
- 250 En la Decisión impugnada, la Comisión puso de relieve, por un lado, las prácticas destinadas a oponerse a las importaciones o tentativas de importaciones en el mercado dominado por la empresa demandante y, por otro lado, las prácticas mediante las cuales la demandante utilizaba su posición de productor único de azúcar en Irlanda para reducir la competencia de las demás empresas, a fin de mantener un precio de venta final elevado. Al hacer esto, pues, la empresa demandante procuró disminuir la escasa competencia residual aún existente en los mercados de referencia. Debe añadirse asimismo que la empresa demandante se aprovechó de su condición de único productor de azúcar en Irlanda y de la circunstancia de que se beneficiaba de la integridad de la cuota de producción de azúcar asignada a Irlanda en el marco de la organización común del mercado del azúcar. Sin embargo, esta condición particular no deriva de la organización común del mercado, sino de la situación específica de Irlanda. Todos estos hechos distinguen la situación de la empresa demandante de la situación de las empresas censuradas en la sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, antes citada. Por consiguiente, en el caso de autos la organización común del mercado del azúcar no puede tener la misma incidencia en la apreciación de la gravedad de las infracciones cometidas por la demandante.
- 251 Por otro lado, la Comisión subraya acertadamente que la condición privilegiada de Irlanda en el marco de la referida organización común del mercado del azúcar tiene por objeto facilitar las transferencias de azúcar a Irlanda, considerada, con razón o sin ella, como zona deficitaria (punto 144 de los considerandos de la Decisión impugnada). Por lo tanto, el comportamiento de la demandante constituye un obstáculo para la consecución de los objetivos de dicha organización común del mercado del azúcar, en la que los productores de azúcar disfrutaban ya de algunas ventajas, como la concesión de un precio de intervención garantizado o de restituciones a la exportación cuando exportan fuera de la Comunidad, a precios inferiores a dicho precio de intervención garantizado.

- 252 Dado que, según la Comisión, la organización común del mercado del azúcar no es un factor que se tenga en cuenta a efectos de apreciar la gravedad de las infracciones, el hecho de que no se mencione en los elementos que a este respecto se reproducen en el punto 167, párrafo segundo, de los considerandos de la Decisión impugnada no puede presentarse como muestra de una insuficiencia de motivación de la Decisión en este punto. En efecto, la demandante no ha demostrado en modo alguno que, cuando la Comisión impone una multa por infracción de las normas sobre competencia en el mercado del azúcar, dicha Institución esté obligada necesariamente a motivar su apreciación de la gravedad de la infracción teniendo en cuenta la solución adoptada en la sentencia *Suiker Unie y otros/Comisión*, antes citada.
- 253 Por otra parte, es preciso hacer constar que la Comisión subrayó expresamente el hecho de que el comportamiento de la empresa demandante en su mercado tuvo como efecto el falseamiento de la competencia en el mercado común (punto 167, párrafo tercero, tercer guión, de los considerandos de la Decisión impugnada). Por lo demás, en el pasaje consagrado a la apreciación de la gravedad de la infracción, la Comisión hizo constar diferentes características del mercado y del producto de referencia, situando así las infracciones cometidas por la demandante en su contexto económico y jurídico, teniendo en cuenta sus consecuencias manifiestamente contrarias a los objetivos del mercado común y el hecho de que el azúcar es un ingrediente industrial esencial y un producto de gran consumo (en este sentido, véase la sentencia *United Brands/Comisión*, antes citada, apartado 290).
- 254 Por otro lado, contrariamente a lo que sugiere la demandante, los pasajes de la sentencia *Tréfileurope/Comisión*, antes citada, que esa empresa menciona para demostrar que existe una menor severidad en la imposición de multas a las empresas del sector agrícola, en modo alguno consagran tal regla. Por consiguiente, no cabe deducir ninguna circunstancia atenuante del mero hecho de que las actividades de la demandante pertenezcan al sector agrícola.
- 255 Por último, la demandante tampoco puede pretender, como hace en la vista, que sufrió un trato discriminatorio en la fijación de la cuantía de la multa, en comparación con el trato reservado a la empresa destinataria de la Decisión 98/538/CE de la Comisión, de 17 de junio de 1998, relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 86 del Tratado CE (IV/36.010-F3 — *Amministrazione*

Autonoma dei Monopoli di Stato) (DO L 252, p. 47). La demandante alega que, en aquel asunto, se fijó la multa base en su importe mínimo, habida cuenta de la supuesta escasa gravedad de la infracción de que se trataba y de su alcance reducido al mercado de un solo Estado miembro. Ahora bien, de los considerandos que aquella Decisión dedica a la gravedad de la infracción (puntos 63 a 71 de los considerandos) se desprende que, como la naturaleza y el objeto de la infracción eran especialmente anticompetitivos, aun cuando afectaran al mercado de forma relativamente reducida y limitada a un solo Estado miembro, era preciso llegar a la conclusión de que se trataba de una infracción grave. En función únicamente de la apreciación de la gravedad, el importe de la multa se fijó en aquel asunto en 3.000.000 ECU. Pero acto seguido, habida cuenta de la duración de la infracción, correspondiente a siete años, se procedió a duplicar dicho importe y a fijar la multa en 6.000.000 ECU. Por otra parte, es importante señalar que las indicaciones recogidas en aquella Decisión no permiten determinar a qué porcentaje del volumen de negocios de la empresa sancionada correspondía la multa que se le impuso. A falta de tales informaciones, no es posible hacer ninguna comparación entre el importe de la multa impuesta en el caso de autos y la cuantía de la multa que se impuso en aquel asunto.

- 256 Por consiguiente, debe desestimarse la primera parte de este primer motivo de las pretensiones subsidiarias.

*Sobre la supuesta sanción de infracciones que no fueron debidamente acreditadas*

- 257 En el marco de la segunda parte de este primer motivo, la demandante vuelve a cuestionar la existencia de determinadas infracciones, a saber, los precios selectivamente inferiores, los descuentos fronterizos, el canje de productos y el descuento de fidelidad, y, por lo tanto, considera que la sanción de las mismas no está justificada.
- 258 La demandante subraya, en primer lugar, que, a diferencia de la parte dispositiva de la Decisión impugnada (artículo 1), ni el pliego de cargos ni la motivación de la Decisión impugnada mencionan la concesión selectiva de precios inferiores a los clientes de un importador francés en 1986 como una de las prácticas que

habían de sancionarse con una multa. La demandante sostiene que la eventual imposición de una multa por haberse fijado precios selectivos no contemplaba sino el período que corre desde 1993, extremo que hizo constar en su respuesta al pliego de cargos, sin ser contradicha sobre él por la Comisión durante el procedimiento administrativo.

259 Debe recordarse (véase el apartado 124 *supra*) que la Comisión no ha demostrado que, en el período comprendido entre 1986 y 1988, la demandante hubiera acordado la aplicación selectiva de precios inferiores a los clientes de un importador de azúcar francés (artículo 1, punto 1, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada).

260 Pues bien, el Tribunal de Primera Instancia tiene competencia jurisdiccional plena, en el sentido del artículo 172 del Tratado CE (actualmente artículo 229 CE), sobre los recursos interpuestos contra las Decisiones mediante las cuales la Comisión haya fijado una multa y puede suprimir o reducir la multa, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento nº 17 (véanse sentencias Tetra Pak/Comisión, antes citada, apartado 235, y *Compagnie maritime belge transports y otros/Comisión*, antes citada, apartado 230).

261 De lo anterior se deduce que procede reducir la cuantía de la multa impuesta a la demandante.

262 La demandante sostiene, en segundo lugar, que la Decisión impugnada le impone una multa por los descuentos fronterizos que supuestamente concedió entre 1986 y 1988, siendo así que las pruebas recogidas en el pliego de cargos se refieren al período comprendido entre abril de 1986 y julio de 1987. Según los términos de la Decisión impugnada, todos estos descuentos se llevaron a cabo en períodos concretos entre 1986 y 1988 (punto 167 de los considerandos). Por consiguiente, con excepción de los concedidos durante algunas semanas entre el 23 de mayo de 1987 y julio de ese mismo año, todos los descuentos han prescrito en virtud del artículo 2, apartado 3, del Reglamento (CEE) nº 2988/74 del Consejo, de 26 de noviembre de 1974, relativo a la prescripción en materia de actuaciones y de ejecución en los ámbitos del derecho de transportes y de la competencia de la Comunidad Económica Europea (DO L 319, p. 1; EE 08/02 p. 41).

- 263 Ya se ha declarado que las pruebas citadas en la Decisión impugnada acreditan que los descuentos fronterizos se concedieron hasta julio de 1987 y que se seguía contemplando la posibilidad de recurrir a ellos en el futuro en caso de necesidad (véanse los apartados 173 a 193 *supra*). En cualquier caso, debe desestimarse la alegación de la demandante, en la medida en que los descuentos fronterizos de que se trata constituyen una infracción continuada de 1986 a 1988. En efecto, la demandante no puede pretender establecer distinciones entre los descuentos fronterizos concedidos antes del 23 de mayo de 1987 y los concedidos después, con vistas a que se declare la caducidad del procedimiento. La fecha que debe tenerse en cuenta para la aplicación de las disposiciones del Reglamento n° 2988/74, de 26 de noviembre de 1974, es la de 27 de septiembre de 1985. Se trata, en efecto, de la fecha del comienzo del período de cinco años que precede al primer acto de instrucción de la Comisión en el caso presente (punto 165 de los considerandos de la Decisión impugnada). Pues bien, la Comisión no incriminó ningún acto de la demandante anterior a dicha fecha en el artículo 1, punto 1, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada.
- 264 La demandante reproduce, en tercer lugar, la alegación que desarrolló en el marco del cuarto motivo de su pretensión principal, a fin de impugnar la multa impuesta por el canje de productos y los descuentos de fidelidad.
- 265 A este respecto, basta con recordar que las alegaciones presentadas por la demandante no afectan a la legalidad del artículo 1, puntos 2 y 3, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, de manera que no pueden afectar, en cuanto tales, a la legalidad de su artículo 2.

*Sobre la aplicación por la demandante de una política de prácticas abusivas duradera y global a partir de 1985*

- 266 La demandante alega, en primer lugar, que, si bien cabía considerar que sus actividades en Irlanda tenían por objeto proteger su posición (punto 156 de los considerandos y artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada), habida cuenta de su situación en el marco de la organización común del mercado del azúcar, no puede considerarse que formaran parte de una política cuya finalidad fuera perjudicar gravemente o eliminar cualquier forma de competencia

en los mercados de referencia (punto 167 de los considerandos). Al valorar de esta manera el comportamiento de la empresa demandante, la Comisión tampoco tuvo en cuenta el efecto que provocó su privatización en 1991, especialmente como consecuencia de las investigaciones detalladas de que fue objeto, de los procesos judiciales abiertos contra ella y de la renovación de su personal directivo. La demandante concluye que la ruptura que de este modo se produjo en su gestión se opone a que se considere que tuvo la intención, durante el período controvertido, de abusar de manera duradera y global de su posición dominante.

- 267 La demandante subraya, en segundo lugar, que en 1991 se adoptaron decisiones correctoras, incluso antes de que la Comisión hubiera formulado sus primeros cargos en el marco del procedimiento administrativo IV/33.705, decisiones contenidas en un prospecto con fecha de 6 de abril de 1991. La demandante reprocha a la Comisión el haber afirmado, en la Decisión impugnada (punto 167 de los considerandos), que la publicación del referido documento no impidió los abusos en materia de precios. La demandante subraya, en efecto, que la Comisión tuvo conocimiento del sistema de descuentos a la exportación a partir de la inspección efectuada en Dublín en 1991 y que en aquel momento no le indicó que debía poner fin a la misma.
- 268 Por último, la demandante rechaza la alegación de la Comisión según la cual esa Institución tan sólo se enteró de la existencia de los DFP durante el verano de 1994. A este respecto, la demandante se remite al contenido de varios documentos que la Comisión encontró durante el procedimiento administrativo en los locales de la empresa y que se incluyeron como anexos en el pliego de cargos de 22 de abril de 1993 (documentos IV/33705/1221, 1335, 1410, 1459, 1757 y 1762). Además, los inspectores de la Comisión pidieron explicaciones orales.
- 269 Los efectos de la privatización de la empresa demandante en 1991, que ésta ha alegado, no demuestran que la Comisión haya incurrido en error al considerar que los diferentes abusos cuya comisión se declara en el artículo 1 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada formaran parte de una política duradera y global aplicada por la empresa demandante a lo largo de todo el período que duró la infracción.

- 270 Además del hecho de que varios de estos abusos, que fueron cometidos después de la privatización de la empresa demandante en 1991, tuvieran el mismo objeto que aquellos anteriores a dicha privatización, a saber, proteger su mercado nacional y reducir la competencia existente en el mismo, es preciso hacer constar que la demandante continuó aplicando su sistema de DFP a lo largo de todo el período controvertido, y ello hasta la adopción de la Decisión impugnada (véanse los apartados 125 a 149 *supra*). A este respecto, la demandante no puede pretender que esta continuidad se justifica en parte por la falta de reacción de la Comisión después de que tuvo conocimiento de la existencia del sistema en 1991. A pesar de la denuncia de tales prácticas en el pliego de cargos de 25 de marzo de 1996, la empresa demandante aún no había puesto fin a las mismas en la fecha en que se adoptó la Decisión impugnada. Así pues, carece de importancia determinar con precisión la fecha en la que la Comisión tuvo efectivamente conocimiento de la existencia de los DFP.
- 271 Por otra parte, como señala la Comisión, las decisiones correctoras que la empresa demandante adoptó en 1991, inmediatamente después de su privatización, no impidieron que, más tarde, dicha empresa infringiera en varias ocasiones el artículo 86 del Tratado, no sólo al continuar aplicando su sistema de DFP, sino también al imponer precios discriminatorios para el azúcar industrial suministrado a los envasadores de azúcar competidores (artículo 1, punto 5, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada) y al conceder descuentos por objetivos y descuentos selectivos a determinados clientes en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor (artículo 1, punto 6, de la parte dispositiva).
- 272 Por consiguiente, debe desestimarse esta tercera parte del primer motivo de las pretensiones subsidiarias.

*Sobre la falta de diligencia de la Comisión en la tramitación del expediente*

- 273 La demandante alega que la disociación del procedimiento administrativo que efectuó la Comisión, el número de funcionarios que estuvieron a cargo del expediente y la duración considerable de dicho procedimiento administrativo constituyen otras tantas circunstancias atenuantes que deberían haberse tenido en cuenta a la hora de fijar la cuantía de la multa, como modo de sancionar la falta de diligencia con la que la Comisión llevó a cabo sus investigaciones (sentencia Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents/Comisión, antes citada, apartado 51). En particular, la demandante reprocha a la Comisión el haber concentrado de un modo excesivo sus investigaciones sobre los cargos relacionados con el artículo 85 del Tratado, cuyo carácter infundado se puso

de relieve, como más tarde, en las audiencias de octubre de 1992 y septiembre de 1993, así como el haber esperado demasiado tiempo antes de informarle acerca de los cargos relacionados con el artículo 86 del Tratado, siendo así que dicha Institución había tenido conocimiento de los hechos controvertidos desde febrero de 1991, fecha de la segunda inspección.

- 274 La demandante subraya que, según un principio general del Derecho comunitario, la Comisión debe actuar dentro de un plazo razonable al adoptar las decisiones que ponen fin a procedimientos administrativos en materia de política de competencia. Pues bien, en el caso de autos, ni la complejidad del asunto ni el comportamiento de la demandante hacían preciso un procedimiento de tan larga duración. En la vista, la demandante se remitió, además, a los principios consagrados por la sentencia del Tribunal de Justicia de 17 de diciembre de 1998, *Baustahlgewebe/Comisión* (C-185/95 P, Rec. p. I-8417).
- 275 Por otra parte, la demandante rechaza la alegación de la Comisión de que contribuyó a que, durante el procedimiento administrativo, se adoptara una Decisión con arreglo al artículo 11, apartado 5, del Reglamento nº 17 [Decisión C(95) 1837 final, de 19 de julio de 1995]. Esta Decisión reproduce literalmente cuestiones anteriores a las que la demandante pretende haber respondido mediante una carta fechada el 18 de mayo de 1995 (Anexo 5 de la demanda). La demandante afirma que no se le puede reprochar la insuficiencia de esta primera respuesta, resultado de la inexactitud de ciertas informaciones procedentes de terceros que la demandante no conocía en aquel momento. La demandante indica, en efecto, que, en lugar de comprobar la fiabilidad de sus fuentes, la Comisión concedió una fe ciega a tales informaciones y le pidió, necesariamente en vano, que completara su respuesta de 18 de mayo de 1995, lo que la demandante alega haber intentado hacer los días 8 de agosto y 20 de octubre de 1995.
- 276 La observancia por parte de la Comisión de un plazo razonable al adoptar las decisiones que ponen fin a procedimientos administrativos en materia de política de competencia constituye un principio general del Derecho comunitario (sentencia SCK y FNK/Comisión, antes citada, apartado 56). Por consiguiente, procede examinar si, en el caso de autos, la Comisión violó el principio general de observancia de un plazo razonable en el procedimiento que precedió a la adopción de la Decisión impugnada.

- 277 Para apreciar la duración total del procedimiento administrativo que condujo a la adopción de la Decisión impugnada, es preciso, en primer lugar, determinar los períodos que, a partir de la primera investigación de la Comisión, deben tenerse en cuenta. En efecto, la Comisión incoó varios procedimientos contra la demandante, de los cuales tan sólo el tercero y último (véanse los apartados 3 a 7 *supra*) condujo a la adopción de una Decisión en la que se declaraban determinadas infracciones. La primera inspección efectuada por la Comisión en el domicilio social de la sociedad demandante en Dublín data de 25 de septiembre de 1990 (punto 165 de los considerandos de la Decisión impugnada). Así pues, en el caso presente el procedimiento administrativo se desarrolló desde el 25 de septiembre de 1990 hasta el 14 de mayo de 1997, fecha en que se adoptó la Decisión impugnada, lo que corresponde a una duración de 80 meses aproximadamente.
- 278 No obstante, el carácter razonable de la duración de un procedimiento administrativo se aprecia en función de las circunstancias propias de cada asunto y, en particular, del contexto de éste, de las diferentes fases del procedimiento seguido por la Comisión, del comportamiento de los interesados durante el procedimiento y de la complejidad del asunto (sentencia SCK y FNK/Comisión, antes citada, apartado 57).
- 279 En el caso de autos, el procedimiento consta de numerosas fases, cuyo ritmo iba siendo marcado por la presentación de denuncias (a este respecto, véanse los puntos 1 a 5 del escrito de demanda) y por el examen de las alegaciones que la empresa demandante presentaba en su defensa. Las primeras inspecciones efectuadas por la Comisión en el domicilio social de la empresa demandante y de su filial McKinney en 1990 y en 1991, en el marco de una investigación más amplia relativa a las actuaciones contrarias al artículo 85 del Tratado de varias refinerías, condujeron a la Comisión a enviar a la demandante un primer pliego de cargos el 4 de mayo de 1992. Este primer procedimiento fue sobreesido el 2 de agosto de 1995 (véase el apartado 3 *supra*). El segundo procedimiento se inició el 22 de abril de 1993, mediante el envío de un segundo pliego de cargos relativo a actuaciones contrarias a los artículos 85 y 86 del Tratado. El 28 de junio de 1995, la Comisión comunicó a la demandante que había decidido sobreeser la parte de este segundo procedimiento relativa al artículo 85 del Tratado (véase el apartado 4 *supra*). El 19 de julio de 1995, la Comisión adoptó una Decisión basada en el artículo 11 del Reglamento n° 17 (véase el apartado 4 *supra*). En enero de 1995, la Comisión prosiguió sus inspecciones sobre el terreno (véase el apartado 5 *supra*). El 25 de marzo de 1996, por último, la Comisión envió a la demandante un pliego de cargos.

280 Por consiguiente, aunque es elevado el número de meses transcurridos entre el comienzo del procedimiento administrativo y su terminación, es preciso hacer constar que la Comisión adoptó una serie de actos durante dicho período. Por lo demás, la demandante no le reprocha a la Comisión el no haber actuado durante dicho período, sino más bien el haber dedicado demasiado tiempo a los cargos relativos al artículo 85 del Tratado. Pues bien, resulta que los dos procedimientos dirigidos contra las actuaciones contrarias al artículo 86 del Tratado (los procedimientos segundo y tercero) se inician, como más pronto, el 22 de abril de 1993, fecha del envío del segundo pliego de cargos. Por consiguiente, se dedicó exclusivamente al artículo 85 del Tratado menos de la mitad de la duración total del procedimiento administrativo.

281 Además, como subraya la Comisión, la demandante no puede pretender que le haya perjudicado la atención con la que dicha Institución examinó los cargos basados en la infracción del artículo 85 del Tratado, puesto que todos esos cargos fueron retirados. La demandante tuvo asimismo la oportunidad de manifestar cada vez su punto de vista acerca de los cargos relativos al artículo 85 del Tratado que se le imputaban. En respuesta a una pregunta formulada por este Tribunal de Primera Instancia, la demandante precisó que había respondido a los dos primeros pliegos de cargos los días 11 de septiembre de 1992 y 1 de septiembre de 1993 y que había participado en las audiencias de los días 6 de octubre de 1992 y 21 y 22 de septiembre de 1993.

282 Así pues, en lo que atañe a los cargos relativos al artículo 86 del Tratado, el primer período que debe tomarse en consideración es el transcurrido entre el envío del segundo pliego de cargos, el 22 de abril de 1993, y el envío del tercer pliego de cargos, el 25 de marzo de 1996, es decir, un período de 35 meses. Es preciso indicar, sin embargo, que, durante dicho período, la demandante tuvo ocasión de responder al segundo pliego de cargos, el 1 de septiembre de 1993. Tras tomar conocimiento de los argumentos alegados por la demandante en respuesta al segundo pliego de cargos, la Comisión le notificó el sobreseimiento de los dos expedientes instruidos con arreglo al artículo 85 del Tratado, los días 28 de junio y 2 de agosto de 1995, y la requirió para que respondiera a una solicitud de información basada en el artículo 11 del Reglamento nº 17, el 19 de julio de 1995. Aunque las partes discrepan sobre el interés de este último requerimiento, procede hacer constar que las explicaciones avanzadas por la demandante en el marco del presente procedimiento no permiten llegar a la conclusión de que su adopción resulte de un error cometido por la Comisión en la tramitación del asunto. A este respecto, además, es preciso insistir en la

complejidad fáctica del asunto y en las diversas denuncias formuladas ante la Comisión, extremos que no discute la demandante. Por consiguiente, el plazo de 35 meses transcurrido entre el segundo pliego de cargos y el tercero no reviste carácter poco razonable.

- 283 El último plazo que debe tomarse en consideración es el transcurrido entre la adopción del tercer pliego de cargos, el 25 de marzo de 1996, y la adopción de la Decisión impugnada, el 14 de mayo de 1997. Ahora bien, dentro de este período, el día 12 de julio de 1996, la demandante transmitió su respuesta al pliego de cargos (véase el apartado 6 *supra*). El transcurso de un plazo de aproximadamente diez meses para redactar una Decisión final en todas las lenguas oficiales de la Comunidad no constituye una violación del principio de la observancia de un plazo razonable en la tramitación de un procedimiento administrativo en materia de política de competencia (véase la sentencia SCK y FNK/Comisión, antes citada, apartado 66).
- 284 La demandante tampoco puede prevalerse de su propio comportamiento durante el procedimiento administrativo para acrecentar la importancia de la duración de éste. En efecto, basta con indicar que, aun cuando la demandante procuró en cada ocasión actuar dentro de los plazos que se le habían concedido, lo cierto es que, en el momento en que se adoptó la Decisión impugnada, aún no había puesto fin a algunos de los abusos que ya se habían identificado en los pliegos de cargos (aquellos contemplados en el artículo 1, puntos 4, 5 y 6).
- 285 Por consiguiente, a pesar de la duración total del procedimiento administrativo que precedió a su adopción, la Decisión impugnada no incurre, habida cuenta de las circunstancias propias del asunto, en violación del principio de la observancia de un plazo razonable. En cualquier caso, la demandante no puede basar ningún argumento en la sentencia Baustahlgewebe/Comisión, antes citada, puesto que los plazos discutidos en aquel asunto se referían a la duración del procedimiento ante el Juez comunitario y no únicamente a la duración del procedimiento administrativo.
- 286 De cuanto antecede resulta que debe desestimarse la cuarta parte de este primer motivo de las pretensiones subsidiarias.

*Sobre el carácter inédito del concepto de abuso de posición dominante colectiva*

- 287 La demandante mantiene que el concepto de posición dominante colectiva no había tenido aún aplicación práctica en el momento en que se produjeron los comportamientos discutidos en el caso de autos. En efecto, todos los abusos contemplados en el artículo 1, puntos 1 a 3, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada habían sido cometidos antes de que se adoptara la Decisión 89/93/CEE de la Comisión, de 7 de diciembre de 1988, relativa a un procedimiento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE (Asunto IV/31.906 — Vidrio plano) (DO L 33, p. 44). El carácter inédito del referido concepto de posición dominante colectiva debería haberse tenido en cuenta a la hora de fijar la cuantía de la multa (sentencia AKZO/Comisión, antes citada, apartado 163).
- 288 La demandante añade que la única enseñanza pertinente que puede extraerse de la sentencia *Compagnie maritime belge transports y otros/Comisión*, antes citada, es que un argumento basado en la novedad no puede tenerse en cuenta si no existe novedad. Pues bien, añade la demandante, en el proyecto de comunicación de la Comisión [COM(96) 649 final], de 10 de diciembre de 1996, relativa a la aplicación de las normas sobre competencia a los acuerdos de acceso en el sector de las telecomunicaciones, la Comisión indica que «las circunstancias en las que existe una posición dominante colectiva y en las que dicha posición da lugar a un abuso, aún no han sido aclaradas plenamente por la jurisprudencia de los Tribunales comunitarios, ni tampoco por la práctica de la Comisión, y el Derecho continúa evolucionando en este punto».
- 289 La Comisión rechaza el argumento de la demandante, alegando, en particular, que la Decisión impugnada se basa, con carácter principal, en la comprobación de una posición dominante individual de la demandante y, tan sólo con carácter subsidiario, en la comprobación de una posición dominante colectiva.
- 290 Con carácter liminar, procede recordar que no cabe admitir la interpretación de la Decisión impugnada que propone la Comisión en su escrito de contestación a la demanda (véanse los apartados 25 a 31 *supra*).

- 291 A continuación debe señalarse que, si bien constituye jurisprudencia reiterada que, al fijar la cuantía de la multa, puede tenerse en cuenta el hecho de que las infracciones correspondan a un sector del Derecho en el que nunca se hayan precisado las normas sobre competencia (sentencia AKZO/Comisión, antes citada, apartado 163), varios elementos indican, sin embargo, que la demandante no puede, en el caso presente, invocar el supuesto carácter inédito del concepto de posición dominante colectiva.
- 292 En efecto, si bien en el momento en que la empresa demandante y SDL desarrollaron los diferentes comportamientos constitutivos de explotación abusiva de su posición dominante colectiva, a saber, entre 1986 y 1988 (artículo 1, puntos 1 a 3), dicho concepto no había sido consagrado todavía en el Derecho de la competencia —la Decisión 89/93, antes citada, lleva fecha de 7 de diciembre de 1988, y el proyecto de comunicación de la Comisión [COM(96) 649 final], antes citado, del que la demandante cita un extracto, lleva fecha de 10 de diciembre de 1996— es preciso hacer constar que el objetivo de las prácticas abusivas imputadas a la empresa demandante y a SDL en el período anterior a febrero de 1990, a saber, proteger su posición dominante en el mercado e impedir las importaciones de azúcar en Irlanda, no presenta carácter novedoso alguno en el Derecho de la competencia (en este sentido, véase la sentencia *Compagnie maritime belge transports y otras/Comisión*, antes citada, apartado 248).
- 293 Por otra parte, como observa la Comisión, el contenido de la nota de 21 de noviembre de 1988 (véase el apartado 64 *supra*) indica claramente que, además del hecho de que la demandante conocía la amplitud de su posición y de la posición de SDL en los dos mercados de referencia, tanto la empresa demandante como SDL eran conscientes del carácter estrecho de las relaciones económicas que las vinculaban y de la posibilidad de coordinar su comportamiento en el mercado.
- 294 En tales circunstancias, debe declararse que la Comisión no infringió el artículo 15, apartado 2, del Reglamento nº 17 al no haber considerado el supuesto carácter inédito del concepto de posición dominante colectiva como circunstancia atenuante en el momento de fijar la cuantía de la multa. Por consiguiente, debe desestimarse esta quinta parte del primer motivo de las pretensiones subsidiarias.

*2. Sobre el segundo motivo, basado en la infracción del artículo 3, apartado 1, del Reglamento n° 17*

- 295 En el artículo 3 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, la Comisión conminó a la demandante para que pusiera fin inmediatamente a las infracciones contempladas en los puntos 4 a 6 del artículo 1, en la medida en que no lo hubiera hecho todavía, y para que se abstuviera de repetir en el futuro cualquier acción o conducta de esta naturaleza.
- 296 La demandante alega, por un lado, que la orden conminatoria de abstenerse de conceder descuentos por objetivos a los compradores de azúcar al por menor, tal como se formula en el artículo 3, párrafo cuarto, primera frase, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, infringe el artículo 3, apartado 1, del Reglamento n° 17, en la medida en que tiene un alcance más amplio que el de la infracción a la que se refiere, la cual fue declarada por el artículo 1, punto 6, letra i), de dicha parte dispositiva. En efecto, la Comisión se abstuvo de hacer referencia al efecto de los descuentos de que se trata, siendo así que el artículo 1, punto 6, letra i), sólo contemplaba los descuentos por objetivos, cuyo efecto fue precisamente vincular a los grupos mayoristas con la empresa demandante. Las explicaciones avanzadas por la Comisión, concluye la demandante, se basan en una interpretación errónea del artículo 3, párrafo segundo, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada.
- 297 Por otro lado, la demandante señala que la orden conminatoria de suprimir los demás descuentos, tal como se formula en el artículo 3, párrafo tercero, primera frase, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada, infringe también el artículo 3, apartado 1, del Reglamento n° 17, en la medida en que se refiere, en realidad, al sistema de descuentos adicionales, cuyo carácter abusivo no fue objeto de declaración formal en el lugar de la parte dispositiva de que se trata, a saber, en el artículo 1, punto 5, el cual se limita a condenar la aplicación efectiva de una discriminación de precios frente a los envasadores de azúcar competidores de la empresa demandante en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor. A este respecto, añade la demandante, carece de importancia precisar si dicho pasaje de la parte dispositiva se basa en el punto 145 o en el 149 de los considerandos de la Decisión impugnada. La demandante alega que la Comisión le obliga a renunciar a todos los demás descuentos, aun cuando no sean discriminatorios, basándose en que no son función en modo alguno de la cantidad de azúcar suministrada o de los costes de la operación, lo que, según la demandante, va más allá del alcance del artículo 1, punto 5, de la parte dispositiva de la Decisión impugnada.

- 298 Procede recordar que la aplicación del artículo 3, apartado 1, del Reglamento nº 17 debe efectuarse en función de la naturaleza de la infracción comprobada y puede suponer tanto la orden de realizar determinadas actividades o prestaciones, omitidas contra Derecho, como la prohibición de continuar determinadas actividades, prácticas o situaciones, contrarias al Tratado (sentencia Istituto Chemioterapico Italiano y Commercial Solvents/Comisión, antes citada, apartado 45). La prohibición únicamente puede referirse a prácticas incompatibles con las normas del Tratado (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 8 de junio de 1995, Schöller/Comisión, T-9/93, Rec. p. II-1611, apartado 159).
- 299 Pues bien, el artículo 3 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada contiene una serie lógica de órdenes conminatorias cuyo objeto es impedir que vuelvan a repetirse actos incompatibles con el artículo 86 del Tratado, las cuales van de lo general a lo particular y de lo presente a lo por venir.
- 300 De este modo, el párrafo primero impone a la demandante el deber de poner fin inmediatamente a todas las infracciones persistentes en el momento de la adopción de la Decisión impugnada, a saber, aquellas que se declaran en el artículo 1, puntos 4, 5 y 6. Dicho artículo se atiene plenamente a las exigencias que, a este respecto, impone la jurisprudencia, extremo éste que no niega la demandante.
- 301 El párrafo segundo prohíbe a la empresa demandante repetir cualquiera de esas infracciones en el futuro o adoptar cualquier medida de efecto equivalente. Se atiene asimismo a las exigencias de la jurisprudencia, en la medida en que no contempla sino comportamientos incompatibles con el Tratado.
- 302 El párrafo tercero especifica para el futuro la prohibición que figura en el párrafo segundo, en lo que atañe, más concretamente, a los descuentos discriminatorios, a saber, los descuentos a la exportación y otros descuentos que discriminen a los envasadores de azúcar competidores. Por lo tanto, esta especificación de la prohibición general para el futuro formulada en el párrafo segundo, se refiere, en particular, a las infracciones declaradas en el artículo 1, puntos 4 y 5. También se refiere solamente al mercado industrial.

- 303 El párrafo cuarto especifica la prohibición general para el futuro formulada en el párrafo segundo, en lo que atañe, más concretamente, a los descuentos selectivos a los clientes de los envasadores de azúcar competidores y a la concesión de descuentos por objetivos a los compradores de azúcar destinado a la venta al por menor. Así pues, esta especificación de la prohibición general para el futuro se refiere, en particular, a la infracción declarada en el artículo 1, punto 6, cuyas letras i) y ii) corresponden a los casos concretos examinados en la Decisión impugnada. Además, esta prohibición se refiere únicamente al mercado del azúcar destinado a la venta al por menor, a diferencia de la que figura en el párrafo tercero.
- 304 Esta concatenación lógica de los párrafos segundo, tercero y cuarto del artículo 3 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada resulta de la utilización de los términos «En particular», al principio del párrafo tercero, y «asimismo», al principio del párrafo cuarto. La conformidad a Derecho del párrafo segundo alcanza lógicamente a los párrafos tercero y cuarto, en la medida en que estos últimos constituyen una mera especificación de aquella prohibición general.
- 305 De lo anterior se deduce que no se ha demostrado la realidad de la supuesta falta de concordancia que, según denuncia de la demandante, existe entre el artículo 1, puntos 4, 5 y 6, y el artículo 3 de la parte dispositiva de la Decisión impugnada. Por consiguiente, no es posible declarar ninguna infracción del artículo 3, apartado 1, del Reglamento n° 17.
- 306 De cuanto antecede resulta que también debe desestimarse el segundo motivo de estas pretensiones subsidiarias.
- 307 En el caso de autos, dado que tan sólo procede estimar parcialmente la segunda parte del primer motivo de las pretensiones subsidiarias (véanse los apartados 258 a 261 *supra*), este Tribunal de Primera Instancia, en el ejercicio de su competencia de plena jurisdicción, dispone que el importe de la multa, que se fija en euros por aplicación del artículo 2, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 1103/97 del Consejo, de 17 de junio de 1997, sobre determinadas disposiciones relativas a la introducción del euro (DO L 162, p. 1), se reducirá a 7.883.326 euros.

## Costas

- 308 En virtud del artículo 87, apartado 3, del Reglamento de Procedimiento, cuando se estimen parcialmente las pretensiones de una y otra parte, el Tribunal de Primera Instancia podrá repartir las costas o decidir que cada parte abone sus propias costas. Al haberse estimado parcialmente el recurso, el Tribunal de Primera Instancia considera que, al decidir que la demandante cargue con sus propias costas y con dos tercios de las costas de la Comisión, y que ésta abone el restante tercio de sus propias costas, se efectúa una justa apreciación de las circunstancias del asunto.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Tercera)

decide:

- 1) Anular el artículo 1, punto 1, de la Decisión impugnada, en cuanto que declara que, en el período comprendido entre 1986 y 1988, la demandante acordó la aplicación selectiva de precios inferiores a los clientes de un importador de azúcar francés.
  
- 2) Reducir a 7.883.326 euros el importe de la multa impuesta a la demandante por el artículo 2 de la Decisión impugnada.

- 3) Desestimar el recurso en todo lo demás.
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- 4) La demandante cargará con sus propias costas y con los dos tercios de las costas de la Comisión.
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- 5) La Comisión cargará con un tercio de sus propias costas.

Jaeger

Lenaerts

Azizi

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 7 de octubre de 1999.

El Secretario

El Presidente

H. Jung

K. Lenaerts

## Índice

Hechos que dieron lugar al recurso .....	II-2977
Procedimiento .....	II-2979
Pretensiones de las partes .....	II-2980
Sobre la pretensión principal .....	II-2981
1. Sobre la existencia de una posición dominante colectiva de la empresa demandante y de SDL .....	II-2981
Sobre el carácter incompleto y contradictorio de la parte dispositiva de la Decisión impugnada .....	II-2981
Sobre la modificación de la naturaleza intrínseca de las infracciones imputadas a la demandante .....	II-2988
Sobre la calificación de posición dominante colectiva .....	II-2990
2. Sobre la existencia de una posición dominante de la empresa demandante en el mercado del azúcar industrial .....	II-3007
Sobre la alegada falta de independencia de la demandante frente a sus competidores .....	II-3008
Sobre la alegada falta de independencia de la demandante en relación con sus clientes .....	II-3014
3. Sobre los abusos de posición dominante de la empresa demandante en los mercados del azúcar industrial y del azúcar destinado a la venta al por menor .....	II-3019
Sobre las prácticas relacionadas con la fijación de precios por la demandante ...	II-3023
Sobre el mercado del azúcar industrial .....	II-3023
— Aplicación selectiva de precios inferiores a los clientes potenciales de ASI ..	II-3023
— DFP .....	II-3025
— Aplicación de una discriminación de precios frente a los envasadores de azúcar competidores .....	II-3033
Sobre el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor .....	II-3041
— Descuentos fronterizos .....	II-3041
— Descuento de fidelidad .....	II-3049
— Descuentos por objetivos y precios selectivos .....	II-3052
Sobre los canjes de productos en el mercado del azúcar destinado a la venta al por menor .....	II-3060

IRISH SUGAR / COMISIÓN

Sobre las pretensiones subsidiarias .....	II-3063
1. Sobre el primer motivo, basado en la infracción del artículo 15, apartado 2, del Reglamento nº 17 .....	II-3064
Sobre el carácter excesivo de la multa impuesta .....	II-3064
Sobre la supuesta sanción de infracciones que no fueron debidamente acreditadas .....	II-3070
Sobre la aplicación por la demandante de una política de prácticas abusivas duradera y global a partir de 1985 .....	II-3072
Sobre la falta de diligencia de la Comisión en la tramitación del expediente .....	II-3074
Sobre el carácter inédito del concepto de abuso de posición dominante colectiva .....	II-3079
2. Sobre el segundo motivo, basado en la infracción del artículo 3, apartado 1, del Reglamento nº 17 .....	II-3081
Costas .....	II-3084