

SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Primera)
de 22 de octubre de 2002 *

En el asunto T-310/01,

Schneider Electric SA, con domicilio social en Rueil-Malmaison (Francia),
representada por los Sres. F. Herbert, J. Steenbergen y M. Pittie, abogados,

parte demandante,

apoyada por

República Francesa, representada por los Sres. G. de Bergues y F. Million, en
calidad de agentes, que designa domicilio en Luxemburgo,

parte coadyuvante,

* Lengua de procedimiento: francés.

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por los Sres. P. Oliver, P. Hellström y F. Lelièvre, en calidad de agentes, que designa domicilio en Luxemburgo,

parte demandada,

apoyada por

Comité central d'entreprise de la SA Legrand,

Comité européen du groupe Legrand,

con sede en Limoges (Francia), representados por el Sr. H. Masse-Dessen, abogado,

partes coadyuvantes,

que tiene por objeto un recurso de anulación contra la Decisión C(2001) 3014 final de la Comisión, de 10 de octubre de 2001, por la que se declara una concentración incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE (asunto COMP/M.2283 — Schneider-Legrand),

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

integrado por los Sres. B. Vesterdorf, Presidente, N.J. Forwood y H. Legal,
Jueces;

Secretaria: Sra. B. Pastor, Secretaria adjunta;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 10 de
julio de 2002;

dicta la siguiente

Sentencia

Marco jurídico

- 1 El artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [DO L 395, p. 1; rectificado en el DO 1990, L 257, p. 13, en su versión modificada por el Reglamento (CE) n° 1310/97 del Consejo, de 30 de junio de 1997, DO L 180, p. 1; en lo sucesivo, «Reglamento n° 4064/89»] dispone lo siguiente:

«1. Las operaciones de concentración contempladas en el presente Reglamento se evaluarán en función de las disposiciones que figuran a continuación, con el fin de establecer si son compatibles con el mercado común.

En esta evaluación, la Comisión tendrá en cuenta:

- a) la necesidad de preservar y de desarrollar una competencia efectiva en el mercado común a la vista, en particular, de la estructura de todos los mercados en cuestión y de la competencia real o potencial de empresas situadas dentro o fuera de la Comunidad;

- b) la posición en el mercado de las empresas participantes, su fortaleza económica y financiera, las posibilidades de elección de proveedores y usuarios, su acceso a las fuentes de suministro o a los mercados, la existencia de hecho o de derecho de obstáculos al acceso a dichos mercados, la evolución de la oferta y la demanda de los productos y servicios de que se trate, los intereses de los consumidores intermedios y finales así como la evolución del progreso técnico o económico, siempre que ésta sea en beneficio de los consumidores y no constituya un obstáculo para la competencia

2. Se declararán compatibles con el mercado común las operaciones de concentración que no supongan un obstáculo significativo para una competencia efectiva, al no crear ni reforzar posición dominante alguna en el mercado común o en una parte substancial del mismo.

3. Se declararán incompatibles con el mercado común las operaciones de concentración que supongan un obstáculo significativo para una competencia efectiva, al crear o reforzar una posición dominante en el mercado común o en una parte substancial del mismo.

[...]»

2 Según el artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento nº 4064/89, si la Comisión comprobara que la operación de concentración que se notifica entra en el ámbito de aplicación de dicho Reglamento y plantea serias dudas sobre su compatibilidad con el mercado común, decidirá incoar el procedimiento.

3 A tenor del artículo 7 del Reglamento nº 4064/89:

«1. No podrá llevarse a cabo una concentración según se define en el artículo 1, ni antes de ser notificada ni hasta que haya sido declarada compatible con el mercado común [...]

3. El apartado 1 no impedirá hacer una oferta pública de compra o de canje que haya sido notificada a la Comisión con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 4 siempre y cuando el comprador no ejerza los derechos de voto inherentes a las participaciones en cuestión o sólo los ejerza para salvaguardar el pleno valor de su inversión y sobre la base de una dispensa concedida por la Comisión con arreglo a lo dispuesto en el apartado 4.

[...]»

4 El artículo 8 del Reglamento nº 4064/894 precisa, en particular:

«2. Cuando la Comisión compruebe que una operación de concentración notificada, llegado el caso tras las modificaciones aportadas por las empresas

afectadas, responde al criterio definido en el apartado 2 del artículo 2 [...], tomará una decisión en la que declarará que la concentración es compatible con el mercado común.

[...]

3. Cuando la Comisión compruebe que una operación de concentración responde al criterio definido en el apartado 3 del artículo 2 [...], tomará una decisión en la que declarará que la concentración es incompatible con el mercado común.

4. Si la concentración se hubiere ya realizado, la Comisión, mediante decisión adoptada en virtud del apartado 3 o mediante decisión distinta, podrá ordenar la separación de las empresas o activos agrupados, el cese del control común o la adopción de cualesquiera otras medidas que permitan restablecer una competencia efectiva.»

5 Según el artículo 10, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89, las decisiones por las que se declara que la concentración es incompatible con el mercado común deberán adoptarse en un plazo máximo de cuatro meses a partir de la fecha de incoación del procedimiento.

6 Conforme al apartado 4 del mismo artículo, dicho plazo se suspenderá excepcionalmente si la Comisión, por circunstancias de las que sea responsable una de las empresas participantes en la concentración, se hubiere visto obligada a solicitar una información mediante decisión en aplicación del artículo 11, apartado 5, del Reglamento n° 4064/89.

- 7 A tenor del artículo 10, apartado 5, del Reglamento n° 4064/89, cuando el Tribunal de Justicia dicte una sentencia que anule total o parcialmente una Decisión de la Comisión adoptada en virtud de dicho Reglamento, los plazos fijados en este texto se aplicarán de nuevo a partir de la fecha en que se haya dictado la sentencia.

- 8 El artículo 10, apartado 6, del Reglamento n° 4064/89 precisa que, si la Comisión no hubiere tomado una decisión con arreglo al artículo 8, apartado 3, en el plazo de cuatro meses antes citado, la operación de concentración será considerada declarada compatible con el mercado común.

- 9 El artículo 11, apartado 1, del Reglamento n° 4064/89 faculta a la Comisión, para el cumplimiento de las tareas que le atribuye dicho Reglamento, para recabar toda la información que considere necesaria, en particular, de las partes de la operación de concentración notificada.

- 10 Este mismo artículo señala, en su apartado 5, que si una persona no facilitare la información así requerida por la Comisión en el plazo establecido, o la suministrare de forma incompleta, la Comisión la pedirá mediante decisión. En dicha decisión se indicará la información solicitada, se fijará el plazo pertinente para que se facilite y se hará referencia al recurso que quepa interponer ante el órgano jurisdiccional comunitario contra la decisión.

- 11 El artículo 18 del Reglamento n° 4064/89 puntualiza, en su apartado 3, que la Comisión basará sus decisiones únicamente en las objeciones sobre las que los interesados hayan podido formular sus alegaciones, por una parte, y que en el curso del procedimiento quedarán plenamente garantizados los derechos de la defensa de los interesados, por otra.

- 12 Por último, según el artículo 9, apartado 1, letra a), del Reglamento (CE) n° 447/98 de la Comisión, de 1 de marzo de 1998, relativo a las notificaciones, plazos y audiencias contemplados en el Reglamento n° 4064/89 (DO L 61, p. 1), el referido plazo de cuatro meses quedará suspendido cuando la Comisión, en virtud de lo dispuesto en el artículo 11, apartado 5, del Reglamento n° 4064/89, tenga que adoptar una decisión por considerar que la información solicitada a una de las partes notificantes no le ha sido facilitada dentro del plazo fijado por ella, o resulte incompleta.

Antecedentes del litigio

- 13 Schneider Electric SA (en lo sucesivo, «Schneider») sociedad francesa, es la matriz de un grupo dedicado a la producción y venta de productos y sistemas en los sectores de la distribución eléctrica, del control industrial y de la automatización. Durante el ejercicio 2000, Schneider realizó un volumen de negocios de 8.750 millones de euros a nivel mundial y de 4.095 millones de euros en la Comunidad.
- 14 Legrand SA es una sociedad francesa especializada en la producción y venta de equipos eléctricos para instalaciones de baja tensión. En el año 2000, su volumen de negocios se elevó a 2.791 millones de euros a escala mundial y a 1.684 millones de euros en la Comunidad
- 15 El 16 de febrero de 2001, Schneider y Legrand notificaron a la Comisión, conforme a lo dispuesto en el Reglamento n° 4064/89, el proyecto de Schneider de lanzar una oferta pública de canje (en lo sucesivo, «OPC») sobre la totalidad de las acciones Legrand que estaban en manos del público.

- 16 Este trámite sucedió a las notificaciones informales que se habían presentado el 12 de diciembre de 2000 y el 5 de enero de 2001, respectivamente.
- 17 El 29 de enero de 2001, las partes notificantes enviaron un nuevo proyecto de notificación a la Comisión.
- 18 El 7 de febrero de 2001, Schneider y Legrand respondieron a otras 71 preguntas que había formulado la Comisión con el fin de completar este tercer proyecto de notificación.
- 19 La Comisión llegó a la conclusión de que la operación de concentración notificada estaba comprendida en el ámbito de aplicación del Reglamento n° 4064/89 y planteaba serias dudas respecto a su compatibilidad con el mercado común y con el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (en lo sucesivo, «EEE»).
- 20 Por consiguiente, el 30 de marzo de 2001, la Comisión adoptó una decisión al amparo del artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento n° 4064/89, mediante la cual abrió la segunda fase del procedimiento de examen de la operación notificada.
- 21 Mediante escrito de 6 de abril de 2001, la Comisión dirigió una solicitud de información a Schneider y a Legrand, sobre la base del artículo 11, apartado 1, del Reglamento n° 4064/89.
- 22 Al no haber facilitado ninguna de las empresas, antes de la expiración del plazo de respuesta fijado a 18 de abril de 2001, la información requerida relativa a los diferentes mercados afectados por la operación de concentración, la Comisión notificó a cada una de ellas una decisión de solicitud de información en el sentido del artículo 11, apartado 1, del Reglamento n° 4064/89, con fecha de 27 de abril de 2001.

- 23 El 25 de junio de 2001, la Comisión había recibido toda la información solicitada.
- 24 El 7 de junio de 2001, Schneider presentó los términos de su OPC al Conseil français des marchés financiers, que la declaró admisible en su sesión de 14 de junio siguiente. La aprobación de la Commission des opérations de bourse se obtuvo el 19 de junio de 2001.
- 25 Dado que el artículo 7, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89 autoriza la realización de las ofertas públicas que hayan sido notificadas a la Comisión siempre y cuando el comprador no ejerza los derechos de voto inherentes a las participaciones en cuestión, Schneider lanzó su OPC el 21 de junio de 2001 y la cerró el 25 de julio siguiente.
- 26 Conforme a lo dispuesto en el artículo 13, apartado 2, del Reglamento n° 447/98, la Comisión remitió a Schneider, el 3 de agosto de 2001, un pliego de cargos señalando que la operación de concentración notificada daría lugar a la creación o refuerzo de una posición dominante en cierto número de mercados sectoriales nacionales.
- 27 El 6 de agosto de 2001, la Commission des opérations de bourse emitió el dictamen del resultado definitivo de la OPC de Schneider sobre los títulos de Legrand. Schneider obtuvo así el 98,7 % de los títulos de Legrand.
- 28 Schneider presentó un informe a la Comisión, con fecha de 14 de agosto de 2001, elaborado por el profesor L. Waverman y la consultoría «National Economic

Research Associates» por cuenta de las partes notificantes (en lo sucesivo, «primer informe NERA»). Este documento analiza la definición del mercado sectorial de los cuadros de distribución eléctrica, las ventas integradas de componentes para cuadros eléctricos de dos competidores de Schneider, a saber, ABB y Siemens, así como la situación de competencia en el mercado de los cuadros eléctricos en Italia, España, Portugal y Dinamarca.

- 29 Las partes notificantes respondieron al pliego de cargos mediante escrito presentado el 16 de agosto siguiente.

- 30 El 21 de agosto de 2001 se celebró una audiencia.

- 31 El 29 de agosto de 2001, tuvo lugar una reunión entre Schneider y los servicios de la Comisión para definir eventuales modificaciones, en el sentido del artículo 8, apartado 1, del Reglamento nº 4064/89, destinadas a resolver los problemas de competencia identificados por la Comisión.

- 32 A tal efecto, el 14 de septiembre de 2001, último día del plazo legal, Schneider presentó sus propuestas de compromisos («remedios» o «medidas correctoras»).

- 33 El 18 de septiembre de 2001, la Comisión envió a los terceros afectados un cuestionario sobre tales propuestas.

- 34 El Comité consultivo en materia de concentraciones de empresas se reunió el 19 de septiembre de 2001 para examinar el proyecto de decisión final.
- 35 El 24 de septiembre de 2001, Schneider presentó a la Comisión una nueva versión de sus mencionados compromisos de 14 de septiembre, con el fin de responder a las preguntas específicas que la Comisión había formulado el 21 de septiembre anterior.
- 36 Ese mismo día, los servicios de la Comisión convocaron a las partes a una reunión.
- 37 En una nota aneja a su escrito de 25 de septiembre de 2001 dirigido al Miembro de la Comisión encargado de los asuntos de competencia, Schneider y Legrand expresaron lo mucho que les había sorprendido la nueva reacción negativa de los servicios de la Comisión con respecto a sus nuevas propuestas de compromisos, que preveían la retirada de Legrand de los mercados de componentes para cuadros eléctricos de todo el EEE.
- 38 El Comité Consultivo en materia de concentraciones de empresas se reunió nuevamente el 28 de septiembre de 2001 para examinar las medidas correctoras propuestas y pronunciarse sobre el proyecto de decisión.
- 39 El 10 de octubre de 2001, la Comisión adoptó una Decisión, al amparo del artículo 8, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89, [C(2001) 3014 final (asunto COMP/M.2283 — Schneider/Legrand); en lo sucesivo, «Decisión»].

40 A tenor del artículo 1 de dicha Decisión:

«La concentration notifiée à la Commission par Schneider le 16 février 2001, qui lui permettrait d'acquérir le contrôle exclusif de Legrand, est déclarée incompatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE» (Se declara incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del EEE la concentración notificada a la Comisión por Schneider el 16 de febrero de 2001, que le permitiría adquirir el control exclusivo de Legrand).

- 41 La Decisión comprende la descripción del sector de material eléctrico de baja tensión [punto V A, titulado «Compatibilité avec le marché commun» (Compatibilidad con el mercado común)], la definición de los mercados sectoriales nacionales afectados por la operación de concentración (punto V B), el análisis de dicha operación (punto V C) y la apreciación de los remedios propuestos por Schneider para solucionar los problemas de competencia detectados por la Comisión [punto VI, titulado «Mesures correctives» (Medidas correctoras)].
- 42 El sector industrial afectado por la operación notificada abarca los equipos instalados en los edificios industriales, del sector terciario o residenciales, después de su conexión a la red de distribución de media tensión. Tales equipos se pueden agrupar en tres categorías, descritas en el considerando 12 de la Decisión.
- 43 En primer lugar, los cuadros de distribución de baja tensión sirven esencialmente para alimentar de energía eléctrica los diferentes niveles de la instalación y para proteger a la misma y al usuario del riesgo de sobrecarga y de cortocircuitos.

44 Dichos cuadros, principalmente compuestos por un armario y por elementos de protección, como disyuntores, fusibles o interruptores diferenciales, pueden subdividirse en tres grupos distintos de productos que corresponden a los diferentes niveles de distribución eléctrica:

- los cuadros generales, para la conexión de los grandes edificios del sector terciario o industriales a la red de media tensión;

- los cuadros de distribución secundaria, utilizados a nivel de un piso;

- los cuadros de distribución terminal empleados a nivel del usuario final que necesita poca energía, como el ocupante de un apartamento.

45 En segundo lugar, los soportes de cables y las canalizaciones eléctricas prefabricadas garantizan el soporte de los cables eléctricos en sótano, manguera para cables o falso techo de un inmueble.

46 En tercer lugar, los equipos eléctricos instalados tras el cuadro de distribución terminal abarcan seis categorías de productos (véase, en particular, el considerando 302 de la Decisión):

- los aparatos ultraterminales que constituyen la parte terminal de la instalación eléctrica (enchufes, interruptores, etc);

- los sistemas de control, que dirigen una aplicación específica, como la calefacción, en una zona particular de un edificio;

- los sistemas de protección, que garantizan la seguridad de bienes y personas (sistemas de alarma, detección de incendios, alumbrado de seguridad, etc.);

- los conectores informáticos para sistemas de comunicación (conectores informáticos, armarios de empalme, etc);

- los materiales de fijación y de derivación, que permiten la derivación, la fijación y el cableado de las instalaciones situadas tras los cuadros terminales;

- los componentes de conducción abierta de cables (portacables, cajas de suelo o puntales).

47 La operación notificada afecta asimismo a otros tipos de productos de uso industrial, en particular los auxiliares de control y de señalización, también llamados «pulsadores industriales», y los equipos de alimentación y de transformación eléctrica.

- 48 Las partes acordaron dividir el sector industrial de que se trata con arreglo al cuadro siguiente, reproducido en el considerando 14 de la Decisión:

Segmento	Nombre	Productos
Segmento 1	Cuadros generales de baja tensión	Elementos de armarios, disyuntores, fusibles, etc.
Segmento 2	Cuadros de distribución	Elementos de armarios, disyuntores, fusibles, etc.
Segmento 3	Soportes de cables y canalizaciones prefabricadas	Soportes de cables y canalizaciones prefabricadas
Segmento 4	Cuadros terminales	Elementos de armarios, disyuntores, fusibles, interruptores y disyuntores diferenciales, etc.
Segmento 5A	Equipos eléctricos instalados tras el cuadro terminal	Sistemas de aparatos ultraterminales Sistemas de control Sistemas de seguridad y de protección Componentes para sistemas de redes de comunicación
Segmento 5B	Accesorios de instalación distribuida	Cajas de derivación, material de fijación y material de cableado instalado tras el cuadro terminal y encima del aparato de instalación
Segmento 5C	Conducciones abiertas	Cajas de suelo, portacables murales, puntales, etc.
Componentes industriales	Productos de transformación y de alimentación Auxiliares de mando y de señalización.	Equipos destinados a garantizar la alimentación eléctrica de corriente alterna o de corriente continua de equipos industriales Aparatos de conexión destinados a garantizar el manejo de un equipo industrial.

- 49 La oferta y la demanda de los referidos equipos hacen intervenir a seis tipos de operadores distintos.

- 50 Los fabricantes, como Schneider y Legrand, son los grupos industriales que producen los equipos eléctricos de que se trata.

- 51 Los mayoristas son los distribuidores de proximidad que compran a los fabricantes y ofrecen a los instaladores y a los cuadristas la gama de materiales necesarios para realizar una instalación eléctrica.
- 52 Les cuadristas son los profesionales que ensamblan los distintos elementos de un cuadro de distribución eléctrica en un edificio. En la práctica, cumplen cuatro funciones, a saber:
- el estudio y la adaptación del cuadro a las necesidades particulares de cada instalación;
 - el suministro y ensamblaje de las partes constitutivas del cuadro (elementos de armario, disyuntores, fusibles, etc);
 - el cableado del cuadro;
 - la verificación del buen funcionamiento del conjunto.
- 53 Seguidamente, los cuadristas entregan los armarios listos para su utilización al instalador que los colocará en el local del cliente final. En la práctica, los cuadristas intervienen principalmente en los cuadros generales y de distribución. Los cuadros terminales generalmente son adaptados y ensamblados directamente por los instaladores.

- 54 Los instaladores son los profesionales que garantizan la colocación de los materiales eléctricos de baja tensión en el local del cliente final.
- 55 Los directores de obra son los arquitectos, las oficinas de proyectos, las sociedades de construcción y obras públicas o los promotores inmobiliarios responsables de los proyectos en los que se instalarán los materiales eléctricos.
- 56 Los clientes finales son las personas o empresas propietarias del edificio en el que se instala el material eléctrico. Según una clasificación tradicional, los clientes finales pueden dividirse en dos grandes categorías: los industriales, por una parte, y las empresas de construcción, por otra. El propio sector de la construcción se divide a veces en sociedades del sector terciario y en clientes residenciales.
- 57 La Comisión consideró, en el considerando 782 de la Decisión, que la operación propuesta daría lugar a la creación de una posición dominante cuya consecuencia sería una obstaculización significativa de la competencia efectiva en los mercados siguientes:
- los mercados de disyuntores de caja moldeada, mini-disyuntores y armarios destinados a los cuadros modulares de distribución eléctrica en Italia;
 - los mercados de mini-disyuntores, interruptores diferenciales y cajas destinadas a los cuadros terminales de distribución eléctrica en Dinamarca, España, Italia y Portugal;
 - los mercados de disyuntores de acometida en Francia y Portugal;

- el mercado de soportes de cables en el Reino Unido;

- el mercado de enchufes e interruptores en Grecia;

- el mercado de aparatos estancos en España;

- el mercado de materiales de fijación y de derivación en Francia;

- el mercado de productos de transformación eléctrica en Francia;

- el mercado de auxiliares de mando y de señalización en Francia.

58 Asimismo, en el considerando 783 de la Decisión, la Comisión estimó, que la operación proyectada reforzaría una posición dominante cuya consecuencia sería una obstaculización significativa de la competencia efectiva en los siguientes mercados:

- los mercados de disyuntores de caja moldeada, mini-disyuntores y armarios destinados a los cuadros modulares de distribución eléctrica en Francia;

- los mercados de mini-disyuntores, interruptores diferenciales y cajas destinadas a los cuadros terminales de distribución eléctrica en Francia;

- el mercado de enchufes e interruptores en Francia;

- el mercado de equipos estancos en Francia;

- el mercado de sistemas de alumbrado de seguridad o de bloques autónomos de alumbrado y de seguridad en Francia.

⁵⁹ Por último, la Comisión consideró que los compromisos propuestos por Schneider no permitirían resolver los problemas de competencia identificados en la Decisión.

⁶⁰ Schneider presentó a la Comisión un segundo informe, elaborado por la consultoría NERA en diciembre de 2001 (en lo sucesivo, «segundo informe NERA»), relativo a la elasticidad de la demanda de componentes para cuadros eléctricos, la fidelidad de los instaladores a las marcas, la estructura de la distribución en Italia, España, Portugal y Dinamarca, las características de las ventas integradas de componentes para cuadros eléctricos efectuadas por ABB y Siemens y, por último, la definición del mercado sectorial de los cuadros eléctricos que había de tenerse en cuenta.

Procedimiento ante el Tribunal de Primera Instancia

- 61 Mediante demanda presentada en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 13 de diciembre de 2001, Schneider interpuso un recurso de anulación contra la Decisión.
- 62 Mediante escrito separado, Schneider solicitó al Tribunal de Primera Instancia la sustanciación del asunto en un procedimiento acelerado, al amparo del artículo 76 *bis* de su Reglamento de Procedimiento.
- 63 El 23 de enero de 2002, el Tribunal de Primera Instancia desestimó esta solicitud habida cuenta de la naturaleza de los autos y, en particular, del volumen de la demanda y de los documentos que la acompañan.
- 64 El 5 de abril de 2002, se organizó una reunión informal con los representantes de las partes ante el Presidente de la Sala Primera y el Juez Ponente.
- 65 El 3 de mayo de 2002, el Tribunal de Primera Instancia (Sala Primera) decidió, acceder, después de haber oído a la Comisión, a la solicitud de sustanciación en un procedimiento acelerado, presentada por Schneider, habida cuenta de que ésta había confirmado que mantendría la versión abreviada de su demanda, transmitida el 12 de abril 2002.
- 66 Mediante auto de 6 de mayo de 2002, se admitió la intervención de la República Francesa en apoyo de las pretensiones de Schneider.

- 67 EL 16 de mayo de 2002, la Comisión presentó una nueva versión de su escrito de contestación, que había presentado anteriormente, adaptada al texto abreviado de la demanda.
- 68 Mediante auto de 7 de junio de 2002, se admitió la intervención en el asunto del Comité d'entreprise de la SA Legrand y del Comité européen du groupe Legrand, en apoyo de las pretensiones de la Comisión.
- 69 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia decidió iniciar la fase oral y, en concepto de medidas de ordenación del procedimiento previstas en el artículo 64 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia, formuló algunas preguntas a las partes. Las partes respondieron a dichas preguntas.
- 70 En la vista celebrada el 10 de julio de 2002 se oyeron los informes orales de las partes y sus respuestas a las preguntas del Tribunal de Primera Instancia.

Pretensiones de las partes

- 71 Schneider, apoyada por la República Francesa, solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Con carácter principal, acogiendo el primer motivo, anule la Decisión y declare inaplicable en el presente caso el artículo 10, apartado 5, del Reglamento n° 4064/89.

- Con carácter subsidiario, anule la Decisión.

- Reserve, en su caso, a la demandante el derecho de solicitar cualquier diligencia de ordenación del procedimiento o de instrucción que sea necesaria para la determinación de los hechos y para el análisis de la operación de concentración controvertida.

- Condene a la Comisión al pago de la totalidad de las costas.

72 La Comisión, apoyada por el Comité central d'entreprise de la SA Legrand y por el Comité européen du groupe Legrand, solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

- Desestime el recurso.

- Condene en costas a Schneider.

Fundamentos de Derecho

73 Las alegaciones desarrolladas por Schneider en apoyo de su recurso se articulan en distintos motivos que, para mayor comodidad en su presentación, deben considerarse basados en la irregularidad en el procedimiento en el sentido del artículo 10, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89, en errores manifiestos en que incurrió la Comisión en su apreciación, por una parte, del impacto de la

operación notificada y, por otra, de los compromisos presentados por Schneider para hacer que la operación fuera compatible con el mercado común, así como en la violación del derecho de defensa.

Irregularidad en el procedimiento

Sobre el primer motivo, basado en la inobservancia del artículo 10, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89

— Alegaciones de las partes

- 74 En el marco de este motivo, invocado con carácter principal, Schneider observa que, con arreglo al artículo 10, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89, la Comisión disponía de un plazo de cuatro meses a partir del 30 de marzo de 2001, fecha de incoación de la segunda fase del procedimiento, para declarar la incompatibilidad de la operación de concentración con el mercado común.
- 75 Señala que este plazo perentorio expiró el 10 de agosto de 2001, en aplicación de las disposiciones del Reglamento n° 447/98 relativas al cálculo de plazos, es decir, antes de que la Comisión adoptara la Decisión, el 10 de octubre de 2001.
- 76 Según Schneider, en estas circunstancias, la operación de concentración controvertida debería considerarse declarada compatible con el mercado común, al amparo del artículo 10, apartado 6, del Reglamento n° 4064/89.

- 77 Afirma que la Comisión invocó, no obstante, la suspensión excepcional del plazo de cuatro meses prevista en el artículo 10, apartado 4, del Reglamento n° 4064/89, cuando circunstancias imputables a una de las partes de la operación de concentración notificada obliguen a la Comisión a solicitar información mediante decisión, en aplicación del artículo 11, apartado 5, del Reglamento n° 4064/89.
- 78 La Decisión de 27 de abril de 2001 dirigida a Schneider (véase el apartado 22 *supra*) le ordenaba efectivamente que facilitara a la Comisión una serie de datos que ésta ya había solicitado, mediante escrito de 6 de abril de 2001, para el 18 de abril de 2001. Schneider considera, sin embargo, que no se cumplían los estrictos requisitos que impone el artículo 10, apartado 4, del Reglamento n° 4064/89 para la suspensión del plazo de cuatro meses.
- 79 A su juicio, tal suspensión es excepcional y no resulta necesariamente de cualquier decisión de solicitud de información. En el caso de autos, la Comisión no se vio obligada a adoptar tal decisión en razón de circunstancias imputables a las partes de la operación notificada, sino debido a la fijación, en el escrito de solicitud de información de 6 de abril de 2001, de un plazo de cinco días laborables para responder a 322 preguntas. Dichas preguntas significaban recoger más de 300.000 datos, cuya utilización posterior en la apreciación de la operación quedaba por demostrar.
- 80 De este modo, la propia Comisión había creado una circunstancia que utilizó posteriormente para justificar la adopción de una decisión de solicitud de información dotada de efecto suspensivo.
- 81 Schneider destaca que, en su considerando 8, la Decisión basa la suspensión del plazo en el artículo 10, apartado 4, del Reglamento n° 4064/89, mientras que la Decisión de solicitud de información de 27 de abril 2001 se funda, a este respecto, en el artículo 9 del Reglamento n° 447/98.

- 82 Considera que la Comisión no puede pretender justificar la suspensión del plazo de cuatro meses destacando que, a diferencia del artículo 10, apartado 4, del Reglamento n° 4064/89, el artículo 9 del Reglamento n° 447/98 no menciona el carácter excepcional de la suspensión ni la necesidad de demostrar la existencia de circunstancias imputables a una parte de la operación de concentración. El Reglamento n° 447/98, afirma, no puede constituir una excepción a las disposiciones del Reglamento de base n° 4064/89, cuyo cumplimiento garantiza.
- 83 El hecho de que Schneider no haya interpuesto directamente un recurso de anulación contra la Decisión de solicitud de información de 27 de abril de 2001 no afecta a la admisibilidad del presente motivo. La suspensión del plazo máximo de cuatro meses constituye, a su juicio, un acto desprovisto de contenido material específico que afecte a los derechos de las empresas. La indicación en el propio cuerpo de la decisión de 27 de abril de 2001 de la vía del recurso de anulación de que podía ser objeto, no modifica este análisis. Su parte dispositiva no menciona la suspensión del plazo de cuatro meses y, en todo caso, Schneider no habría podido demostrar un interés suficiente para solicitar la anulación de dicha Decisión.
- 84 En caso de que se acoja el primer motivo, Schneider solicita además al Tribunal de Primera Instancia que declare, sobre la base del artículo 241 CE, la inaplicabilidad del artículo 10, apartado 5, del Reglamento n° 4064/89, según el cual los plazos fijados por dicho Reglamento se aplican de nuevo a partir de la fecha en que se haya dictado la sentencia que anule una decisión de la Comisión. Estima que hacer renacer los plazos, en el supuesto de una decisión de compatibilidad presunta, no equivale a sancionar, sino a consagrar la ilegalidad cometida, puesto que de ello resultaría que la Comisión dispone de un plazo renovado para pronunciarse de nuevo.
- 85 La Comisión alega la inadmisibilidad manifiesta del motivo basado en la ilegalidad de la Decisión de 27 de abril de 2001, al no haberse interpuesto un recurso de anulación contra dicha Decisión en el plazo de recurso contradictorio (sentencia del Tribunal de Justicia de 30 de enero de 1997, Wiljo, C-178/95, Rec. p. I-585, apartado 19).

- 86 En efecto, afirma, la Decisión de solicitud de información de 27 de abril de 2001 adoptada al amparo del artículo 11, apartado 5, del Reglamento n° 4064/89 constituía un acto susceptible de recurso de anulación. Por otra parte, Schneider demostraba un interés nato y real suficiente para solicitar directamente la anulación de dicha Decisión.
- 87 En cualquier caso, el motivo carece de fundamento: esta misma Decisión es conforme con lo dispuesto en el Reglamento n° 4064/89 y en el Reglamento n° 447/98. En particular, la información solicitada era necesaria para la investigación y la Comisión se vio efectivamente obligada a adoptar dicha Decisión en razón de un retraso imputable a las partes notificantes.
- 88 La Comisión apunta que el carácter razonable de un plazo debe apreciarse en función de las circunstancias propias de cada asunto (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 22 de octubre de 1997, SCK y FNK/Comisión, asuntos acumulados T-213/95 y T-18/96, Rec. p. II-1739) y la Comisión está obligada a respetar plazos estrictos.
- 89 El escrito de solicitud de información de 6 de abril de 2001 no era más que la continuación lógica de distintas dudas expresadas por la Comisión desde el comienzo del procedimiento, a las que una empresa como Schneider debía responder con toda la diligencia exigible a un operador normalmente informado.
- 90 Según la Comisión, no hay ninguna divergencia, por lo que respecta a los efectos de las decisiones de solicitud de información en el sentido del artículo 11, apartado 5, del Reglamento n° 4064/89, entre el artículo 10, apartado 4, del Reglamento n° 4064/89 y el artículo 9 del Reglamento n° 447/98. Es posible referirse a cualquiera de estas dos disposiciones.

- 91 En estas circunstancias, carece de consecuencias el hecho de que, para motivar la suspensión del plazo de cuatro meses, la Decisión de 27 de abril de 2001 tome como base legal, en su décimo considerando, el artículo 9 del Reglamento n° 447/98 y la Decisión, en su octavo considerando, el artículo 10, apartado 4, del Reglamento n° 4064/89.
- 92 Por otra parte, la Comisión considera prematura y, por tanto, inadmisibile la excepción de ilegalidad propuesta contra el artículo 10, apartado 5, del Reglamento n° 4064/89, según el cual los plazos fijados en este Reglamento se aplicarán de nuevo a partir de la fecha en que se haya dictado una sentencia de anulación.
- 93 En todo caso, la Comisión estima lógico, incluso indispensable, que el Reglamento n° 4064/89 contenga una disposición que prevea los efectos que la anulación contenciosa de una decisión, sobre la base de este texto, tiene en los plazos.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 94 La suspensión impugnada del plazo de cuatro meses previsto para que la Comisión se pronuncie se refiere al período comprendido entre el 19 de abril de 2001, día después del término fijado en la solicitud de información de la Comisión, de 6 de abril de 2001, y el 25 de junio siguiente, fecha en la que la Comisión estima haber recibido toda la información que había solicitado.
- 95 Consta que, si debiera considerarse legal la suspensión del plazo, la Decisión de 10 de octubre de 2001 se habría adoptado, contando los días laborables, dentro del plazo de cuatro meses a partir del 30 de marzo de 2001, fecha de incoación del procedimiento; por el contrario, si se declarase la ilegalidad de la suspensión habría que considerar que la Comisión no adoptó una Decisión al amparo del artículo 8, apartado 3, en el plazo reglamentario.

- 96 Tal suspensión, presentada como excepcional por el Reglamento n° 4064/89, supone que la Comisión se haya visto obligada a solicitar información mediante decisión, por circunstancias de las que sea responsable una de las participantes en la concentración.
- 97 A este respecto, la Comisión destacó, en el séptimo considerando de la Decisión de 27 de abril de 2001, que la información solicitada en su escrito de 6 de abril de 2001 era necesaria, en el sentido del artículo 11, apartado 1, del Reglamento n° 4064/89, para examinar la compatibilidad de la transacción propuesta con el mercado común y, en particular, para determinar la posición de las partes notificantes en los diferentes mercados sectoriales afectados.
- 98 Schneider no niega seriamente la necesidad de dichos datos, puesto que se limita a mantener que queda por demostrar su utilización posterior en la apreciación de la operación de concentración notificada.
- 99 Consta, por otra parte, que las participantes en la notificación no respetaron el término del plazo de respuesta, fijado en el 18 de abril de 2001 por el escrito de 6 de abril de 2001. Tal como resulta del cuarto considerando de la Decisión de solicitud de información de 27 de abril de 2001, las partes notificantes informaron a la Comisión, mediante escrito de 23 de abril de 2001, de que no les era posible respetar dicho plazo de respuesta.
- 100 Habida cuenta de las circunstancias del caso de autos (véanse, en particular, los apartados 15 a 18 *supra*) y al imperativo de celeridad que caracteriza el sistema general del Reglamento n° 4064/89, el Tribunal de Primera Instancia considera razonable, a pesar del gran número de preguntas formuladas, el plazo de respuesta fijado en el escrito de 6 de abril de 2001, que expiraba el 18 de abril siguiente.

- 101 El escrito de solicitud de información de 6 de abril de 2001 sucedió a una serie de contactos y encuentros entre las partes notificantes y la Comisión que habían comenzado el 8 de diciembre de 2000. En este período, las partes notificantes ya habían tenido ocasión de responder a numerosas solicitudes informales de información.
- 102 En vista de su naturaleza, los datos solicitados en el escrito de 6 de abril de 2002, que se inscribían en la línea de la información ya facilitada en la fase informal de examen, debían, por tanto, estar normalmente disponibles a corto plazo en una sociedad de la talla de Schneider.
- 103 Además, las partes notificantes no impugnaron en un primer momento la amplitud de los datos solicitados en el escrito de solicitud de información de 6 de abril de 2001, puesto que sólo reaccionaron mediante el escrito de 23 de abril de 2001, antes citado.
- 104 No parece, por tanto, que la Comisión hubiera ordenado erróneamente a las partes notificantes, el 27 de abril de 2001, que le facilitaran la información solicitada, mediante Decisión adoptada sobre la base del artículo 11, apartado 5, del Reglamento n°4064/89.
- 105 Esta conclusión no resulta modificada por el hecho de que las partes notificantes propusieran, el 23 de abril de 2001, es decir, cinco días después de la expiración del plazo de respuesta fijado en el escrito de solicitud de información de 6 de abril de 2001, que se retrasara el término al 29 de abril siguiente.
- 106 En tal caso, el plazo de cuatro meses contemplado en el artículo 10, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89 «se suspenderá excepcionalmente», conforme a los términos imperativos del apartado 4 de este artículo. La utilización del término

«excepcionalmente» no impide que, cuando la Comisión haya dirigido regularmente una decisión de solicitud de información a una empresa notificante, dicha decisión produzca automáticamente el efecto de suspender el plazo de cuatro meses a partir de la fecha en la que se comprobó que no se había facilitado la información necesaria y hasta la fecha en que se ponga fin a este incumplimiento.

- 107 A este respecto, no cabe afirmar que haya contradicción alguna entre los términos empleados por el artículo 10, apartado 4, del Reglamento n° 4064/89 y por el artículo 9 del Reglamento n° 447/98, respectivamente.
- 108 La Comisión pudo también precisar legalmente, en el décimo considerando de la Decisión de 27 de abril de 2001:

«Selon l'article 9 du règlement n° 447/98, les délais fixés à l'article 10, paragraphes 1 et 3 du règlement n° 4064/89 sont suspendus lorsque la Commission adopte une décision au titre de l'article 11, paragraphe 5, dudit règlement, pendant la période comprise entre la fin du délai fixé dans la demande de renseignements et la réception des renseignements complets et exacts requis par cette décision» (Según el artículo 9 del Reglamento n° 447/98, los plazos fijados en el artículo 10, apartados 1 y 3, del Reglamento n° 4064/89 se suspenderán cuando la Comisión adopte una decisión al amparo del artículo 11, apartado 5, de dicho Reglamento, durante el período comprendido entre el final del plazo fijado en la solicitud de información y la recepción de la información completa y exacta requerida por dicha Decisión).

- 109 La alegación basada en que de este modo se habría aplicado la norma de base que figura en el Reglamento n° 4064/89 de manera excepcional e ilegal no es convincente. El carácter excepcional que dicho Reglamento atribuye a la suspensión del plazo se refiere al cumplimiento de los requisitos que permiten adoptar una decisión de solicitud de información y no a las consecuencias que han de deducirse de tal decisión. Pues bien, como resulta del razonamiento anterior, Schneider no ha demostrado la ilegalidad de dicha Decisión.

- 110 Dado que la Comisión pudo adoptar legalmente la Decisión de 27 de abril de 2001, que produjo el efecto de suspender el plazo de cuatro meses previsto para que la Comisión se pronuncie sobre la compatibilidad de la operación notificada, la Decisión no adolece de ilegalidad a este respecto.
- 111 En estas circunstancias, el primer motivo debe ser desestimado, sin que sea necesario pronunciarse sobre su admisibilidad, puesto que invoca, con carácter incidental, la ilegalidad de la Decisión de 27 de abril de 2001.
- 112 Por su parte, la excepción de ilegalidad dirigida contra el artículo 10, apartado 5, del Reglamento n° 4064/89, por cuanto éste impone la reapertura de los plazos a raíz de la anulación de una decisión de incompatibilidad, sólo se ha propuesto en la medida en que el Tribunal de Primera Instancia acoja el motivo basado en la ilegalidad de la suspensión del plazo de cuatro meses. Por tanto, no es necesario pronunciarse a este respecto.
- 113 Por lo demás, aun suponiendo que se hubiera acogido el motivo, se debería haber declarado la inadmisibilidad de esta excepción de ilegalidad, al no haber adoptado la Comisión, en esa fase, decisión alguna contra Schneider, fundada en la disposición cuya ilegalidad se invoca con carácter incidental (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 5 de octubre de 2000, Consejo/Chvatal y otros, asuntos acumulados C-432/98 P y C-433/98 P, Rec. p. I-8535, apartado 33).

Motivos que critican la apreciación por la Comisión del impacto de la operación de concentración notificada

- 114 Con carácter subsidiario, Schneider alega la falta de motivación de los cargos relativos a la creación de una posición dominante. Afirma, además, que la Decisión adolece de errores manifiestos de metodología y de apreciación y vulnera los requisitos que el artículo 2, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89

impone para declarar una concentración incompatible con el mercado común. Así pues, la Decisión adolece de vicios sustanciales que justifican su anulación.

- 115 Antes de emprender el examen de los diferentes motivos comprendidos en esta rúbrica, procede exponer la esencia del razonamiento económico en que la Comisión fundó su análisis del impacto de la operación notificada.
- 116 Según el considerando 488 de la Decisión, el examen de las características principales de la competencia relativa a los cuadros de distribución eléctrica, que figura en la introducción del análisis de la Comisión relativo al impacto de la concentración litigiosa (punto V C 1.1. de la Decisión), «s'applique mutatis mutandis aux autres marchés de produits affectés par l'opération notifiée, sous réserve de considérations spécifiques [...] évoquées dans le cadre des sections portant sur les produits en cause» (se aplica *mutatis mutandis* a los demás mercados de productos afectados por la operación notificada, sin perjuicio de consideraciones específicas [...] evocadas en el marco de las secciones relativas a los productos de que se trata).
- 117 En el marco de este análisis general expuesto en los considerandos 489 a 520, la Comisión destaca la débil sensibilidad a los precios de la demanda de material eléctrico de baja tensión. Por una parte, la decisión de lanzar proyectos de construcción o de renovación no resulta influida por el precio del material eléctrico, que normalmente sólo representa una parte moderada del coste total de las realizaciones. Por otra parte, el material eléctrico con frecuencia sólo representa un 20 % del valor total de la instalación eléctrica, el 80 % restante procede esencialmente del coste de mano de obra. Por consiguiente, un aumento total de los precios del material eléctrico sólo tendría un efecto débil, o incluso nulo, en la demanda.
- 118 La Comisión estima asimismo que los instaladores y los cuadristas manifiestan una fidelidad significativa a la marca de su fabricante, de la que sólo se separan con gran dificultad, incluso aunque los productores competidores les ofrezcan precios más bajos.

- 119 La Comisión precisa, no obstante, que esta fidelidad a la marca no es absoluta. Mientras una marca garantiza una calidad y una disponibilidad inmediata del material eléctrico de baja tensión, no es fácil para los demás fabricantes conquistar la clientela, aunque ofrezcan productos superiores y/o precios reducidos. Por el contrario, si una marca deja de satisfacer las exigencias esenciales de los instaladores y de los cuadristas, podrá perder rápidamente su confianza y le resultará difícil reconquistarla.
- 120 Si la marca representa, por el hecho de seguir siendo uno de los principales factores de elección de los electricistas, una fuerte barrera para la entrada o para la diversificación de los fabricantes en otros mercados sectoriales, la extensión de la gama de productos constituye, según la Comisión, otro factor de éxito para el fabricante. Esta voluntad de los interesados de ampliar su oferta de productos corresponde además al deseo de los mayoristas de favorecer a los fabricantes que dispongan de una amplia gama de productos, a fin de optimizar sus costes.
- 121 Pues bien, como se desprende del considerando 71, aunque no intervengan en las ventas de componentes para cuadros generales, los mayoristas representan entre el 80 y el 90 % de los mercados para los otros tipos de material eléctrico afectados por la transacción notificada.
- 122 Es más, los fabricantes que disponen de extensas gamas de productos tienen ventajas a nivel de la distribución gracias a los diferentes descuentos que conceden a los mayoristas y de los cuales éstos obtienen una fracción importante de su volumen de negocios (véase el considerando 589). En particular, la base de los descuentos llamados de «volumen» (volumen) es el valor de las ventas de todo el material eléctrico de baja tensión (considerando 587).
- 123 Por ello, aunque sus criterios de elección deben seguir evidentemente los de sus clientes (cuadristas e instaladores), no es menos cierto que los mayoristas buscan los proveedores que disponen de las más amplias gamas de productos posibles (considerando 81).

- 124 La entidad resultante de la fusión se convertirá, a juicio de la Comisión, en operador ineludible en relación con la distribución, debido a su capacidad para reforzar sus posiciones existentes, en detrimento de sus competidores, gracias a su cobertura geográfica sin igual, a sus relaciones privilegiadas con los mayoristas, a su gama de productos sin igual y a su incomparable panoplia de marcas.
- 125 Habida cuenta de la fragmentación de la demanda que procede de los cuadristas y de los instaladores, así como de su fidelidad a las marcas más conocidas, el nuevo grupo podrá imponer incrementos de precio, sin que su efecto resulte neutralizado por las pérdidas de mercado correspondientes (considerandos 592 y 688).
- 126 La Comisión llega a la conclusión de que los efectos de la operación de concentración pueden ser particularmente importantes para el nivel de precios de los cuadros de distribución eléctrica (considerando 612), de los soportes de cables (considerando 641) y de los equipos eléctricos ultraterminales (considerando 688).

Sobre el segundo motivo, basado en el carácter erróneo del razonamiento económico en que se funda el análisis del impacto de la concentración

— Alegaciones de las partes

- 127 En primer lugar, Schneider alega que, para afirmar la facultad de la entidad resultante de la fusión para comportarse independientemente de los demás operadores y, por consiguiente, para aumentar los precios, la Comisión se basó en el criterio de la débil sensibilidad a los precios de la demanda general de material eléctrico de baja tensión. Pues bien, afirma, este criterio carece de pertinencia para la apreciación de las estructuras de la competencia en cada uno de los distintos mercados sectoriales.

- 128 Según Schneider, procede por el contrario basarse en la elasticidad propia de la oferta de tarifas de una empresa. A este respecto, apunta, el segundo informe NERA demuestra que las campañas publicitarias lanzadas por los fabricantes en favor de un artículo entrañan un aumento de las ventas, en detrimento de los competidores.
- 129 La Comisión recuerda que, en los considerandos 517 a 519, tuvo en cuenta que la demanda global de material eléctrico de baja tensión es poco sensible a los precios, o inelástica, puesto que está ampliamente determinada por factores exógenos.
- 130 El punto conflictivo entre la Comisión y Schneider se encuentra, pues, en la sensibilidad a los precios de la demanda dirigida a cada fabricante. Esta cuestión se confunde en realidad con la de la fidelidad de la demanda a las marcas de los fabricantes.
- 131 La Comisión considera que los dos informes NERA no demuestran que las promociones hayan permitido a sus autores conquistar clientes de sus competidores. Sin embargo, afirma, estas actividades pueden contribuir, a pesar del débil grado de elasticidad de la demanda, al lanzamiento de nuevos productos y garantizar el mantenimiento necesario de la fidelidad de los consumidores a la marca.
- 132 Schneider aduce, en segundo lugar, que la Comisión no puede considerar al mismo tiempo, sin incurrir en una contradicción, que la fidelidad significativa de los cuadristas y de los instaladores a la marca es un factor que permite a los competidores resistir mejor a la operación notificada, por una parte, y, por otra, que constituye, sin embargo, una importante barrera de entrada, que ha de tomarse en consideración para analizar los efectos de esta operación contrarios a la competencia.

133 La Comisión recuerda que, según el considerando 499, el grado de fidelidad a la marca carece de consecuencias para la apreciación de la posición dominante y que tal fidelidad no es absoluta, sino significativa. Por tanto, no puede garantizar una protección insuperable en favor de los competidores actuales (considerando 494). Sin embargo, este razonamiento no resulta invalidado por —ni está en contradicción con— el hecho de que, en relación con los competidores potenciales, la fidelidad a la marca constituye una barrera de entrada.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

134 El Tribunal de Primera Instancia observa, en primer lugar, que, como se desprende de la lectura del segundo informe NERA, Schneider no cuestiona el débil grado de elasticidad de la demanda general de material eléctrico de baja tensión. El conflicto entre las partes sólo se refiere a la necesidad que hay, según Schneider, de tener en cuenta una eventual elasticidad cruzada entre fabricantes, para la apreciación de las estructuras competitivas de los diferentes mercados de material eléctrico de baja tensión.

135 Resulta de la exposición de las alegaciones de Schneider, que esta última cuestión está estrechamente relacionada con la de la fidelidad a la marca de los cuadristas y de los instaladores. El segundo informe NERA deduce así, en su punto 2.1.2., del aumento de las ventas de artículos en promoción que los clientes, como los cuadristas y los instaladores, cambian rápidamente de marcas en caso de variaciones de los precios de material eléctrico.

136 Pues bien, Schneider no ha impugnado el considerando 22 según el cual las compras directas a los fabricantes las realizan los mayoristas, cuya débil sensibilidad a los precios que la Comisión destacó, en particular en el considerando 650, no se discute.

- 137 Tampoco parece que Schneider haya criticado el considerando 70, conforme al cual sólo los grandes clientes industriales o los cuadristas de gran talla, presentes en el segmento de los cuadros generales, del que están ausentes los mayoristas, pueden estar interesados en comprar directamente sus productos a los fabricantes.
- 138 En estas circunstancias, aun suponiendo que se hubiera efectuado en detrimento de los competidores, no parece que el aumento de las ventas de artículos en promoción por parte de determinados fabricantes pueda, por sí mismo, cuestionar la fidelidad significativa de los cuadristas y de los instaladores a la marca, fidelidad que tuvo en cuenta la Comisión.
- 139 En efecto, nada prohíbe considerar que la progresión de las ventas de los productos que los fabricantes promocionan sea imputable a los mayoristas.
- 140 Por consiguiente, no cabe deducir necesariamente del aumento de las ventas de artículos en promoción una propensión de los cuadristas y de los instaladores a un cambio rápido de marcas ni, por consiguiente, una fuerte elasticidad cruzada de la demanda procedente de estos operadores.
- 141 Puede, por tanto, admitirse la fidelidad significativa de los cuadristas y de los instaladores con respecto a las marcas de los fabricantes de material eléctrico de baja tensión, tal como mantuvo la Comisión.
- 142 En estas circunstancias, Schneider no ha demostrado que la Comisión tuvo en cuenta erróneamente, a efectos de la apreciación de la incidencia de la operación notificada, el criterio de la sensibilidad a los precios de la demanda general de material eléctrico de baja tensión, en lugar de basarse en la elasticidad cruzada, no demostrada, de la demanda procedente de los cuadristas y de los instaladores.

- 143 El Tribunal de Primera Instancia considera, en segundo lugar, que, en razón del carácter significativo que se ha de reconocer a la fidelidad de los cuadristas y de los instaladores, no cabe excluir que resulte difícil para un nuevo competidor penetrar en un mercado sectorial nacional.
- 144 Sin embargo, ello no impide admitir que dicha fidelidad pueda asimismo constituir, con respecto, en este caso, a un fabricante que ya está presente en el mercado considerado, un factor que le permita resistir mejor los efectos de la operación de concentración controvertida.
- 145 Así pues, no resulta que la Comisión haya efectuado una apreciación contradictoria de la fidelidad de los electricistas a la marca.
- 146 En estas circunstancias, debe desestimarse el motivo.

Sobre el tercer motivo, basado en la sobreestimación de la posición de la entidad resultante de la fusión

— Alegaciones de las partes

- 147 Schneider recuerda que la Comisión realizó una delimitación país por país de los diferentes mercados de productos afectados por la operación notificada, cuando por el contrario, las partes notificantes habían afirmado en el procedimiento administrativo que determinados mercados sectoriales presentaban una dimensión europea.

- 148 Sin volver sobre esta delimitación, Schneider reprocha a la Comisión haber efectuado, en el punto V C de la Decisión, un análisis global a nivel europeo del impacto de la operación notificada, en lugar de proceder país por país sobre la base de la delimitación de los mercados de productos efectuada en el punto V B de la Decisión.
- 149 Considera que este análisis global llevó a la Comisión a calificar a la nueva entidad de «líder europeo» (líder europeo) y a afirmar que dispondrá de una serie de ventajas sustanciales sobre sus competidores, en particular, la extensión de su cobertura geográfica, sus relaciones con los mayoristas, la amplitud de su gama de productos y su panoplia de marcas.
- 150 No obstante, según Schneider, la Comisión no puede reprochar a la futura entidad que se convierta en el líder indiscutible de Europa, cuando la estricta delimitación nacional de los mercados que realizó demuestra, al contrario, los estrechos límites geográficos de las dificultades competitivas identificadas.
- 151 La Comisión considera haber concluido que la operación notificada conducirá a la creación o refuerzo de una posición dominante fundándose exclusivamente en un análisis de los efectos de la operación en cada uno de los países afectados, tanto si dichos efectos son comunes al conjunto de los mercados nacionales como si son específicos de uno sólo o de algunos de ellos.
- 152 La Comisión niega haber intentado demostrar la existencia de una posición dominante de la entidad resultante de la fusión en cualquier mercado sectorial de dimensión europea, ni su posición de «líder europeo». La Comisión subraya que la entidad resultante de la fusión habría disfrutado en particular de una cobertura geográfica inigualada, de una gama de productos y de una panoplia de marcas sensiblemente más extendidas que las de sus competidores.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 153 Tal como resulta del punto 8 de la Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (DO 1997, C 372, p. 5, punto 7), el mercado geográfico que ha de tenerse en cuenta comprende la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia en ella prevalecientes son sensiblemente distintas a aquéllas.
- 154 El Tribunal de Justicia ha confirmado que el mercado geográfico relevante es una zona geográfica definida en la que se comercializa el producto de que se trata y en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas para todos los operadores económicos, de manera que se puedan apreciar razonablemente los efectos que tiene sobre la competencia la concentración de empresas notificada (sentencia del Tribunal de Justicia de 31 de marzo de 1998, Francia y otros/Comisión, asuntos acumulados C-68/94, C-30/95, Rec. p. I-1375, apartado 143).
- 155 En el punto V B de la Decisión, titulado «Définition des marchés pertinents» (Definición de los mercados pertinentes), la Comisión tuvo en cuenta la dimensión nacional de los distintos mercados y segmentos de mercados de material eléctrico de baja tensión, previamente identificados y recogidos en el cuadro reproducido en el apartado 48 de la presente sentencia.
- 156 Para afirmar la existencia de mercados nacionales de componentes para cuadros de distribución y terminales, la Comisión se basó en cuatro factores, en el considerando 194.

- 157 En primer lugar, existen diferencias significativas entre los productos vendidos en los diferentes países.
- 158 En segundo lugar, los precios se siguen determinando a nivel nacional y algunas referencias presentan diferencias de precio considerables (del simple al doble) de un país a otro.
- 159 En tercer lugar, los elementos que determinan el juego de la competencia, tanto del lado de la oferta (posicionamiento de las marcas y acceso a los mayoristas) como de la demanda (estructura y expectativas de los clientes), dependen de factores esencialmente nacionales, como la concentración, la talla y el ámbito de actividad de los mayoristas, la percepción de las marcas y de las gamas de productos por parte de los instaladores. Además, tales factores varían sustancialmente de un país a otro. En particular, el grado de concentración de los mayoristas fluctúa considerablemente según los países y las compras de los mayoristas se organizan a escala nacional (considerando 220). Las negociaciones entre fabricantes y mayoristas, especialmente por lo que respecta a la elección de los proveedores y a la determinación de las gamas de productos que serán compradas y vendidas, se realizan en su práctica totalidad a nivel nacional o regional (considerando 223).
- 160 En cuarto lugar, entre los países existen barreras a la entrada y a la expansión significativas. Consisten, en particular, en el «conservatisme» (conservadurismo) de los instaladores (véase el considerando 240), en las costumbres nacionales (véanse los considerandos 194 y 203) y en la falta de armonización completa de las normas técnicas a nivel comunitario (véase el considerando 201) y pueden exigir inversiones a fondo perdido muy importantes a los nuevos operadores que quieran entrar en el mercado.
- 161 En el considerando 268, la Comisión destaca que estos elementos esenciales se aplican de forma análoga a los soportes de cables y a la canalizaciones prefabricadas.

- 162 Asimismo, la Comisión considera que los diferentes segmentos del mercado de equipos eléctricos ultraterminales son de dimensión nacional (considerandos 380, 381 a 384, 394 y 424).
- 163 Al término de su análisis de la operación notificada, la Comisión reprocha a la mencionada operación cierto número de aspectos que llevan a crear o a reforzar una posición dominante en los distintos mercados sectoriales nacionales afectados por la operación y, como tales, mencionados en los considerandos 782 y 783 (véanse los puntos 57 y 58 de la presente sentencia).
- 164 Sin embargo, la Comisión también se basó, a efectos de su análisis del impacto de la concentración controvertida en cada uno de los mercados sectoriales nacionales afectados por la referida operación, en las posiciones que ocupaba la entidad resultante de la fusión fuera de dichos mercados, en la medida en que tomó en consideración la inigualada cobertura geográfica de esta entidad, es decir, la extensión del ámbito territorial de sus actividades a todo el EEE.
- 165 Por lo que respecta, en primer lugar, a los mercados nacionales de componentes para cuadros eléctricos, la Comisión se refiere, para demostrar la adquisición por la nueva entidad de una posición de poder inigualada, a «la force de l'entité combinée sur l'ensemble des marchés de matériels électriques basse tension» (la fuerza de la entidad combinada sobre la totalidad de los mercados de materiales eléctricos de baja tensión) (considerando 551) y presenta, en el cuadro 30 reproducido a continuación, la gama de materiales eléctricos de baja tensión que el grupo Schneider-Legrand podrá ofrecer en cada uno de los quince países registrados:

(véase la p. II-4118)

Cuadro 30

Mercados de materiales eléctricos de baja tensión afectados por la operación notificada

	Cuadros generales (DFI)	Cuadros de distribución (DBM)	Cuadros terminales	Soportes de cables	CEP	Ultra terminal	Derivaciones y fijaciones	Conducciones abiertas
Austria	*****	***	*	—	*****	**	—	**
Bélgica	*****	*****	**	*	*****	**	—	**
Alemania	*	—	—	—	***	—	—	—
Dinamarca	**	*****	***	**	*****	*****	*****	*
España	***	*****	*****	—	***	**	*	*
Francia	*****	*****	*****	—	*****	*****	*****	**
Finlandia	*	**	*	—	*	**	*	*
Grecia	*	*	*	—	***	***	—	*
Italia	**	***	***	*	*	***	*	*
Irlanda	**	**	*	—	***	*	—	—
Países Bajos	***	**	*	**	***	—	—	*
Portugal	**	**	***	—	***	***	—	**
Reino Unido	*****	*****	**	***	*	*	—	*
Suecia	**	**	**	***	***	***	**	**
Noruega	**	**	*	***	*	***	***	**

Leyenda: un asterisco (*) representa una cuota de ventas entre el 10 y el 20 % y así sucesivamente hasta cinco asteriscos (*****), que representan cualquier cuota de ventas superior al 50 %.

166 A este respecto, la Comisión precisa, en el considerando 550, que, «[d]ès avant l'opération proposée, les parties disposaient chacune d'un très large éventail de produits dans le secteur des matériels électriques basse tension. Elles détenaient le plus souvent des positions très appréciables pour certains de ces produits et dans certaines zones géographiques. Ainsi, l'opération notifiée permettr[a] aux parties de combiner les positions fortes de Schneider dans les pays nordiques pour ce qui est des équipements électriques situés en aval des tableaux terminaux avec celles de Legrand dans le sud de l'Europe. De même, Schneider apporte sa présence forte sur toutes les catégories de tableaux électriques et l'adosse à la forte présence de Legrand sur l'ensemble des produits en aval» (desde antes de la operación propuesta, cada una de las partes disponía de un muy amplio abanico de productos en el sector de los materiales eléctricos de baja tensión. Ocupaban con mucha frecuencia posiciones muy apreciables en algunos de estos productos y en determinadas zonas geográficas. Así, la operación notificada permitirá a las partes combinar las fuertes posiciones de Schneider en los países nórdicos por lo que se refiere a los equipos eléctricos instalados tras los cuadros terminales con las de Legrand en el sur de Europa. Asimismo, Schneider aporta su fuerte presencia en todas las categorías de cuadros eléctricos y la añade a la fuerte presencia de Legrand en todos los productos derivados).

167 En el considerando 551, la Comisión prosigue en los siguientes términos:

«Après l'opération notifiée, il n'exister[a] que deux pays de l'EEE (l'Allemagne et la Finlande) dans lesquels l'entité combinée ne disposer[a] pas de positions prépondérantes. Plus généralement, il convient également de signaler que Schneider déclare occuper le second rang mondial dans les matériels électriques basse tension, tandis que Legrand se présente comme le leader mondial de la distribution électrique ultraterminale [...]» [Tras la operación notificada, sólo habrá dos países del EEE (Alemania y Finlandia) en los que la entidad combinada no ocupará posiciones preponderantes. Con carácter más general, también debe señalarse que Schneider afirma ocupar el segundo puesto mundial en los materiales eléctricos de baja tensión, mientras que Legrand se presenta como el líder mundial de la distribución eléctrica ultraterminal [...]].

168 La Comisión observa además, en el considerando 552, que «aucun des concurrents de Schneider-Legrand ne disposer[a] d'une telle panoplie de produits et d'une telle couverture géographique avec des positions fortes sur les marchés en cause» (ninguno de los competidores de Schneider-Legrand dispondrá de tal panoplia de productos y de tal cobertura geográfica con fuertes posiciones en los mercados de referencia).

169 Por lo que respecta, en segundo lugar, a los mercados nacionales de equipos eléctricos ultraterminales, la Comisión subraya que la entidad resultante de la fusión ofrecerá una completa panoplia de productos y dispondrá de una total cobertura de todo el EEE, sin igual (considerandos 654 y 658). La transacción propuesta conducirá pues, a juicio de la Comisión, a la combinación de las importantes cuotas de mercado que Schneider posee en el norte de Europa con la que Legrand posee en el sur de Europa (considerando 659).

170 Así, aunque haya tenido en cuenta la dimensión nacional de los mercados sectoriales de material eléctrico de baja tensión, para demostrar que en ellos se crea o se refuerza una posición dominante, no es menos cierto que la Comisión se funda en los índices de poder económico obtenidos de todos los mercados sectoriales nacionales, tanto si presentan dificultades competitivas derivadas de la operación notificada como si no.

171 No obstante, procede observar que en el presente asunto sólo se podía comprender la creación o refuerzo de una posición dominante en los mercados sectoriales de dimensión nacional mediante índices de poder económico relativos a tales mercados, eventualmente completados tomando en consideración efectos transnacionales, siempre y cuando su existencia fuera demostrada en el caso de autos. Pues bien, no es el caso.

172 Es más, la propia Comisión destaca a este respecto, en los considerandos 534 y 537, que, si bien la operación de concentración crea, por ejemplo, las sumas de

cuotas de mercado en todos los mercados nacionales de cuadros eléctricos, sin embargo sólo plantea dificultades de competencia en cinco países, como se desprende de los cuadros 27 a 29 reproducidos a continuación (pp. II-4121 y II-4122).

Cuadro 27

Cuotas de los mercados de componentes para cuadros de distribución

Cifras 2000	Disyuntores de caja moldeada (%)				Mini-disyuntores (%)				Armarios (%)			
	F	IT	N	EEE	F	IT	N	EEE	F	IT	N	EEE
Schneider	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Legrand	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
S + L	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Hager	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Siemens	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
ABB	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
GE ¹	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*

1 Abreviatura de General Electric.

* Datos confidenciales.

173 Asimismo, el cuadro 35 de la Decisión, reproducido a continuación, tiene por objeto ilustrar la presencia de la entidad resultante de la fusión y de sus principales competidores en los diferentes segmentos del mercado de equipos eléctricos ultraterminales en todo el territorio del EEE.

Cuadro 35

Presencia de los principales fabricantes en los mercados de equipos instalados tras el cuadro de distribución terminal

	Legrand	ABB	Schneider	Siemens	Hager
Enchufes e interruptores	*** F, GR, I ** A, P * B, E, IRL, GB	** A, D, E, FIN, I, NL * IRL, S	*** DK ** FIN, S, N * B, D, F, GR	* A, D, GR	* GB
Sistemas de control			* DK	* D, FIN	
Sistemas de seguridad	** F * E, I, P		* FIN, S, N	** D, FIN * S	
Elementos para redes de comunicación	* F, I		** DK, N * FIN, NL, S		
Material de fijación y derivación	*** F * E, IRL, NL,P	** FIN	*** DK, N ** F, FIN, S * I	* D	
Material de conducción abierta	*** P ** A, B, E, F * GR, IRL		*** S, N ** FIN, GB * DK, NL	* D	*** DK ** D * B, F, FIN, NL, P, S, N

Legenda: un asterisco (*) representa una cuota de ventas comprendida entre el 5 y el 20%, dos asteriscos (**), una cuota de mercado comprendida entre el 20 y el 50% y tres asteriscos (***), una cuota de mercado superior al 50 %.

- 174 Entre los segmentos de mercados nacionales reproducidos en el cuadro 35 (p. II-4123), los cargos de creación o refuerzo de posición dominante expuestos en los considerandos 782 y 783 sólo se dirigen, no obstante, a los siguientes segmentos:

	Legrand	ABB	Schneider	Siemens	Hager
Enchufes e interruptores	*** F ¹ , GR, * E ²		* F, GR		
Sistemas de control					
Sistemas de seguridad	** F				
Elementos para redes de comunicación					
Material de fijación y derivación	*** F		** F		
Material de conducción abierta					

1 — Cargos que comprenden el segmento de los enchufes e interruptores y el de los aparatos estancos.

2 — Cargo relativo al segmento de los aparatos estancos.

- 175 De ello se desprende que, de todos los mercados sectoriales nacionales mencionados en el cuadro 30 reproducido en el apartado 165 *supra* (p. II-4118), según los elementos de hecho contenidos en la Decisión, sólo plantean dificultades competitivas debido a la creación o refuerzo de una posición dominante, con motivo de la transacción propuesta, los mercados y segmentos siguientes:

(véase la p. II-4125).

	Cuadros generales (DFI)	Cuadros de distribución (DBM)	Cuadros terminales	Soportes de cables	Canalizaciones eléctricas prefabricadas	Ultra terminal	Derivaciones y fijaciones	Conducciones abiertas
Austria								
Bélgica								
Alemania								
Dinamarca			****					
España			****			*** 1		
Francia		****	***** 2			***** 3	*****	
Finlandia								
Grecia						***** 4		
Italia		****	****					
Irlanda								
Países Bajos								
Portugal			**** 5					
Reino Unido				****				
Suecia								
Noruega								

1 — Cargo relativo al segmento de los aparatos estancos.

2 — Cargo igualmente relativo al mercado de los disyuntores de acometida.

3 — Cargos relativos a los segmentos de los enchufes e interruptores, de los aparatos estancos y de los sistemas de seguridad.

4 — Cargo relativo al mercado de los enchufes e interruptores.

5 — Cargo igualmente relativo al mercado de los disyuntores de acometida.

Leyenda: un asterisco (*) representa una cuota de ventas comprendida entre el 5 y el 20%, dos asteriscos (**), una cuota de mercado comprendida entre el 20 y el 50% y tres asteriscos (***), una cuota de mercado superior al 50 %.

- 176 El Tribunal de Primera Instancia observa así que la Comisión ha integrado, no sólo en su presentación de los hechos sino también en el análisis de los mismos, el carácter inigualado de la cobertura geográfica de la entidad resultante de la fusión, en la medida en que se extiende a todo el EEE, a fin de demostrar la creación o el refuerzo de su posición dominante en los mercados sectoriales nacionales de componentes para cuadros eléctricos, así como de equipos ultraterminales, a los que se refieren los cargos mencionados en los considerandos 782 y 783.
- 177 El Tribunal de Primera Instancia destaca a este respecto que, según los elementos documentales contenidos en la propia Decisión, la operación notificada en realidad sólo plantea problemas de competencia en Francia y en otros seis mercados nacionales.
- 178 Ciertamente, como se ha señalado en el apartado 171 *supra*, en principio la Comisión puede tomar en consideración la existencia de efectos transnacionales capaces de reforzar el impacto de una operación de concentración en cada uno de los mercados sectoriales nacionales considerados pertinentes.
- 179 No obstante, tales efectos no pueden presumirse y, por el contrario, corresponde a la Comisión demostrar su existencia de modo suficiente con arreglo a Derecho.
- 180 Debe observarse que la Comisión sólo se ha fundado, en apoyo de su demostración de los problemas de competencia creados en los mercados sectoriales afectados por la concentración controvertida, contemplados en los considerandos 782 y 783, en el poder que tendrá la entidad resultante de la fusión en todos los demás mercados sectoriales nacionales mencionados en el cuadro 30 (p. II-4118), sin ponderar tal poder con las fuerzas competitivas de sus competidores presentes en estos últimos mercados.

- 181 En efecto, en el cuadro 30 no figura ninguno de estos rivales. Así pues, el mencionado cuadro no aporta indicación alguna sobre el impacto de la transacción notificada en cada uno de estos distintos mercados sectoriales nacionales que no presentan, con motivo de esta operación, ningún problema de competencia.
- 182 En particular, el cuadro 30 no refleja que Legrand sólo estaba presente en los mercados de componentes para cuadros de distribución modulares en tres de los quince países mencionados en el cuadro 30, a saber, Francia, Italia y Noruega (véase el considerando 530), ni, por consiguiente, que la transacción propuesta sólo puede plantear problemas de competencia en estos tres países.
- 183 El cuadro 30 tampoco permite saber si la fuerza que se atribuye a la entidad resultante de la fusión en cada uno de los mercados sectoriales nacionales registrados procede de la transacción notificada o de la presencia, anterior a dicha operación, de una u otra parte notificante (véanse los apartados 327 y 392 *infra*). En particular, dicho cuadro no muestra que, antes de la operación notificada, Legrand estaba ausente de todos los mercados nacionales de componentes para cuadros generales y que, por tanto, tal operación no puede plantear problemas de competencia en ellos (considerando 245).
- 184 Por otra parte, ABB, Siemens y GE poseen una amplia cartera de productos de baja tensión (considerando 17), mientras que ABB y Siemens están presentes generalmente en un gran número de Estados miembros (considerando 20). En particular, ABB está representada en todos o en la mayoría de los mercados nacionales de equipos eléctricos ultraterminales, mientras que Siemens y Hager están presentes en varios de estos mercados (considerandos 644 y 645).
- 185 En vista del sistema de la Decisión, el Tribunal de Primera Instancia tampoco puede dar por admitida la afirmación de que «l'évaluation du rôle que jouera Schneider-Legrand sur une échelle européenne, loin d'infirmar la définition

géographique des marchés en cause comme étant de dimension nationale, fait partie intégrante de l'analyse des effets de la concentration sur chacun des marchés de produits et nationaux affectés» (la evaluación del papel que jugará Schneider-Legrand a escala europea, lejos de invalidar la definición geográfica de los mercados de referencia como mercados de dimensión nacional, forma parte del análisis de los efectos de la concentración en cada uno de los mercados de productos y nacionales afectados) (considerando 654).

- 186 En la vista, la Comisión ha aludido, a este respecto, a la capacidad de retorsión de una sociedad presente en todos los mercados y que dispone de una posición dominante en el conjunto de los mercados geográficos del EEE.
- 187 No obstante, en el considerando 605 la Comisión destaca, refiriéndose a cada uno de los territorios afectados, que la presencia de la entidad combinada en una amplísima panoplia de productos le permitirá disponer de medios de represalia dirigidos contra sus competidores.
- 188 Asimismo, según la interpretación que da la propia Comisión del cuadro 30 en su respuesta al séptimo motivo (véase el apartado 304 de la presente sentencia), es en el seno de un mismo mercado geográfico donde se presume que la nueva entidad obtendrá una ventaja competitiva sustancial de sus fuertes posiciones en otros mercados de productos en los que participan los mismos mayoristas.
- 189 Así, sólo el mercado español parece afectado por el registro de equipos eléctricos ultraterminales que Schneider, según la afirmación realizada por la Comisión en los considerandos 678 y 685, ha podido imponer a los mayoristas españoles gracias a la presencia significativa que se le reconoció en dicho país en los mercados de componentes para cuadros eléctricos.

190 Igualmente, según el considerando 604, la práctica que consiste en alimentar regularmente la guerra de precios en el segmento residencial, con el fin de aislar a Hager y ABB en este mercado poco rentable y proteger así sus cuotas de mercado en los segmentos de aplicación terciaria e industrial, sólo se imputa a Schneider en Portugal, donde se considera que ocupa muy fuertes posiciones en el mercado de mini-disyuntores, sobre todo para las aplicaciones industriales y terciarias.

191 Resulta de lo anteriormente expuesto que, al analizar la cobertura geográfica de la entidad resultante de la fusión, la Comisión aplicó erróneamente el artículo 2, apartado 3, du Reglamento n° 4064/89.

192 Por tanto, procede acoger el motivo.

Sobre el cuarto motivo, basado en el análisis contradictorio de la estructura de la competencia a nivel de los mayoristas

— Alegaciones de las partes

193 Schneider señala, por una parte, errores manifiestos de razonamiento en la apreciación global que la Comisión realizó de la relación de fuerza entre fabricantes y mayoristas y, por otra, incoherencias en las consecuencias que dedujo, en particular, del mayor o menor grado de concentración de la distribución sobre la presión competitiva que los mayoristas son capaces de ejercer en la entidad resultante de la fusión.

- 194 La Comisión responde que el grado de concentración de los mayoristas, y, por tanto, su poder individual de compra, varía significativamente de un país a otro. Pero, independientemente del grado de concentración de los mayoristas, su rivalidad no repercute en el nivel de los fabricantes, en todo caso no en los más importantes, en cabeza de los cuales figura la entidad resultante de la fusión.
- 195 Un grado de concentración de la distribución débil (Italia y España) o medio (Portugal) no implica que la competencia entre los mayoristas que de él resulta se traduzca en una presión significativa sobre los principales fabricantes. Al contrario, afirma la Comisión, los márgenes de maniobra de los mayoristas respecto de los fabricantes son particularmente limitados y no les permiten ejercer una presión sensible en los precios.
- 196 En los países donde la distribución está fuertemente concentrada (Francia y Dinamarca), los mayoristas dependen en gran medida de los productos de los fabricantes importantes, que disponen de las marcas más conocidas. Los principales fabricantes conceden descuentos más importantes a los mayoristas cuanto más concentran sus ventas en sus productos, reduciendo así el interés de los mayoristas a ejercer su poder de compra sobre los fabricantes.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 197 Procede observar que, en los considerandos 579 a 583, la Comisión se limitó a realizar un examen muy general de las relaciones de control entre fabricantes y mayoristas a nivel transnacional, cuando la dimensión nacional de los mercados geográficos considerados pertinentes habría requerido un análisis preciso país por país.

- 198 Además, el examen efectuado por la Comisión no permite considerar acreditados el carácter ineludible de la nueva entidad en relación con los mayoristas ni la incapacidad de estos últimos para ejercer una presión competitiva en dicha entidad.
- 199 En primer lugar, no parece que el método seguido por la Comisión para medir las variaciones significativas que comprobó en el grado de concentración de la distribución predominante en los diferentes mercados nacionales sea lo suficientemente fiable como para poder mantener válidamente las conclusiones que la institución demandada deduce de las relaciones de poder existentes entre fabricantes y mayoristas.
- 200 Así, en los considerandos 26 y 221, la Comisión clasifica a Portugal, junto con España, entre los países cuyos mayoristas son los más atomizados. La Comisión destaca también, en el considerando 594: «D'une part, les installateurs et les tableautiers sont trop fragmentés pour exercer une puissance d'achat significative sur l'entité fusionnée. Il en va de même des grossistes espagnols, danois ou portugais» (Por una parte, los instaladores y los cuadristas están demasiado fragmentados para ejercer un poder de compra significativo sobre la entidad fusionada. Lo mismo ocurre con los mayoristas españoles, daneses o portugueses).
- 201 Sin embargo, no resulta del cuadro 6 de la Decisión que figura a continuación (p. II-4123) que la estructura de la distribución esté atomizada en Portugal, puesto que dos mayoristas detentan por sí solos el 40 % del mercado de los cuadros eléctricos.

Cuadro 6

Estimación de Schneider de las cuotas de mercado de los cinco grupos de mayoristas internacionales en los mercados de cuadros de distribución eléctrica

	[A] *	[B] *	[C] *	[D] *	[E] *
Alemania	7	10	13	1	—
Austria	39	—	—	—	—
Bélgica	14	14	—	—	—
Dinamarca	—	7	—	6	—
España	4	7	8		—
Finlandia	—	10	10	2	—
Francia	42	33	—	—	—
Irlanda	3	—	6	—	6
Italia	4	4	—	—	—
Noruega	—	15	10	8	—
Países Bajos	9	37	5	7	6
Portugal	33	7	—	—	—
Suecia	19	12	12	12	—
Reino Unido	7	—	25	—	18

* Datos confidenciales.

- 202 En todo caso, la estructura de la distribución que prevalece en Portugal se desmarca de la de España, donde tres mayoristas tienen conjuntamente el 19 % del mercado de cuadros eléctricos, y de la de Dinamarca, donde dos mayoristas controlan juntos el 13 %. En su defensa, la Comisión califica además a Portugal como un país en el que la distribución está medianamente concentrada, tal como se desprende de la respuesta de la Comisión al motivo anteriormente reproducido.
- 203 En segundo lugar, varios pasajes de la Decisión (véanse los considerandos 26 y 221, antes citados) contradicen la afirmación de la Comisión de que, en los países en que el grado de concentración de la distribución es débil, los márgenes de maniobra de los mayoristas con respecto a los fabricantes son particularmente limitados y no les permiten ejercer una influencia sensible en los precios.
- 204 En el considerando 26, la Comisión observa, refiriéndose a los planes a medio plazo de Legrand, que, «[d]’après les documents internes des parties, ces différences de structure [de la distribution] ne sont pas sans conséquences sur le comportement des grossistes dans les pays concernés» (según los documentos internos de las partes, tales diferencias de estructura [de la distribución] no carecen de consecuencias sobre el comportamiento de los mayoristas en los países afectados) y que «’[il] semble ainsi que, dans les pays où les grossistes sont le plus atomisés, comme le Portugal, la concurrence entre grossistes conduise à une guerre des prix qui se reporte au niveau des fabricants» (parece así que, en los países donde los mayoristas están más atomizados, como Portugal, la competencia entre mayoristas da lugar a una guerra de precios que tiene repercusiones a nivel de los fabricantes). Pues bien, la Comisión considera, no obstante, que Legrand ocupa fuertes posiciones en el sur de Europa.
- 205 En el considerando 221, la Comisión precisa, en efecto:

«Comme l’indique un document interne de Legrand, “il existe [au Portugal] plusieurs niveaux de distributeurs, principalement des indépendants, à gestion

familiale spéculative, sans politique commerciale structurée, fonctionnant à très court terme. Conséquence: forte concurrence anarchique entre eux, qui implique (i) une baisse des prix en général et de leur marge en particulier, d'où une perpétuelle pression sur les fabricants pour améliorer leurs conditions d'achats" [...]» [Como indica un documento interno de Legrand, "existen [en Portugal] varios niveles de distribuidores, principalmente independientes, de gestión familiar especulativa, sin política comercial estructurada, que funcionan a muy corto plazo. Consecuencia: fuerte competencia anárquica entre ellos, que implica (i) una disminución de precios en general y de su margen en particular y, por tanto, una presión perpetua sobre los fabricantes para mejorar sus condiciones de compra" [...]].

206 Por consiguiente, el ejemplo de Portugal citado por la Comisión no puede apoyar su tesis de que, en los países donde la concentración de la distribución es débil, los mayoristas no pueden ejercer una influencia sensible en los precios.

207 Asimismo, según el plan a medio plazo 2001-2005 de Legrand para España, «les marges [des distributeurs] et leur rentabilité continuent à la baisse chaque année due à la forte pression exercée sur les prix, à cause du nombre élevé de distributeurs existant sur le marché, reportant ensuite aux fabricants la baisse de ces prix» (los márgenes [de los distribuidores] y su rentabilidad siguen disminuyendo cada año debido a la fuerte presión ejercida en los precios, a causa del elevado número de distribuidores existente en el mercado, repercutiendo seguidamente a los fabricantes la disminución de dichos precios).

208 Así, tales datos ponen en entredicho la tesis de la Comisión, expuesta en el considerando 579, según la cual es altamente improbable que cada uno de los mayoristas españoles disponga del suficiente poder de compra para influir de forma apreciable en el comportamiento competitivo de la entidad resultante de la fusión, cuyo carácter ineludible para la distribución, a diferencia de lo que afirma la Comisión en el considerando 581, no puede, por otra parte, considerarse acreditado (véanse los apartados 216 y siguientes *infra*).

- 209 En tercer lugar, no cabe considerar suficientemente fundada la conclusión de la Comisión de que un elevado grado de concentración de los mayoristas no implica necesariamente una fuerte presión a la baja sobre los precios.
- 210 En efecto, en apoyo de esta afirmación, la Comisión destaca, en el considerando 582, que, en cierto número de países, como Italia, los mayoristas valoran los productos de Legrand en particular por su relativo alto precio, que les permite obtener un buen margen de beneficios.
- 211 Pues bien, por una parte, resulta de las consideraciones anteriores que la Comisión clasifica a Italia entre los países en que la distribución está débilmente concentrada, como se desprende efectivamente del cuadro 6 de la Decisión que figura en el apartado 201 *supra*.
- 212 Por tanto, la referencia a dicho país no permite demostrar que un elevado grado de concentración de la distribución no implica necesariamente una fuerte presión a la baja sobre los precios.
- 213 En cuanto a la remisión, en el considerando 582, a la estructura de la distribución en Austria, carece de pertinencia: según la propia Decisión, la operación de concentración no afecta a ningún mercado sectorial pertinente de dicho país (véanse los considerandos 782 y 783).

214 Procede, por otra parte, tener en cuenta las características del conjunto de la demanda de material eléctrico, incluida la demanda procedente de los clientes.

215 A este respecto, se desprende del considerando 213 que el alto precio de los productos de Legrand puede más bien suponer un obstáculo significativo en la medida en que en ocasiones convierte a estos productos en «inadaptados al poder de compra de los clientes».

216 En cuarto lugar, el cuadro 31 de la Decisión reproducido seguidamente no ilustra válidamente la calificación que se dio a la entidad resultante de la fusión, en el considerando 567, como socio ineludible para la mayoría de sus mayoristas, y basada en su control de una proporción muy apreciable —en algunos casos más del 40 % de las ventas nacionales— ni su ocupación, la mayoría de las veces, de posiciones considerables en cada país.

217 El cuadro 31 reproducido a continuación (p. II-4137) muestra una horquilla del porcentaje de ventas de todo el material eléctrico de baja tensión realizadas por los principales fabricantes al mayorista [A].*

* Dato confidencial.

Cuadro 31

Porcentaje de las ventas de material eléctrico de baja tensión al mayorista [A] *

	Schneider-Legrand	Siemens	Möller	Gewiss	ABB	GE	Hager	Autres
Austria	0-10	0-10	0-10	0-10	10-20	—	0-10	> 70
Bélgica	10-20	0-10	0-10	—	0-10	0-10	0-10	> 70
Alemania	0-10	0-10	0-10	—	10-20	0-10	10-20	> 50
España	10-20	0-10	0-10	—	0-10	—	0-10	> 70
Francia	40-50	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	> 40
Italia	30-40	0-10	—	0-10	0-10	0-10	0-10	> 50
Países Bajos	0-10	0-10	0-10	—	0-10	0-10	0-10	> 80
Portugal	30-40	0-10	0-10	—	0-10	0-10	0-10	> 50
Reino Unido	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	> 80
Suecia	10-20	0-10	0-10	—	0-10	0-10	0-10	> 80

· SCHNEIDER ELECTRIC / COMISION

- 218 A falta de índice de concentración nacional de la distribución para el conjunto del material eléctrico de baja tensión, como el que se desprende del cuadro 6 *supra* para los mercados de cuadros eléctricos, es imposible deducir del cuadro 31 que la entidad resultante de la fusión será ineludible para los mayoristas nacionales en todo el material eléctrico de baja tensión.
- 219 Una combinación de los cuadros 31 y 6, suponiendo que tal acercamiento fuera posible, puesto que el cuadro 6 está limitado a los componentes para cuadros eléctricos, tampoco permitiría, en cualquier caso, considerar que la proporción de ventas a los mayoristas realizada por la nueva entidad es significativa.
- 220 La atribución al grupo Schneider-Legrand por el cuadro 31 de una horquilla del 30 al 40 % de las ventas de material eléctrico de baja tensión realizadas por el mayorista [A] * en Italia no basta para medir en su justo valor el poder económico que tendrá dicho grupo ante la distribución en ese país.
- 221 Por una parte, el mencionado mayorista sólo representa el 4 % del mercado italiano de componentes para cuadros eléctricos. Pues bien, según la propia Comisión, debe tenerse en cuenta la solidez de la implantación de los mayoristas para determinar en qué medida la posición competitiva de los fabricantes está sustancialmente determinada por su acceso a la distribución.
- 222 Así, en el considerando 73, la Comisión destaca que «la position concurrentielle des différents fabricants sera en grande partie déterminée par [...] leur accès aux grossistes, au moins pour les États membres dans lesquels ceux-ci sont suffisamment implantés» (la posición competitiva de los diferentes fabricantes se determinará en gran medida mediante [...] su acceso a los mayoristas, al menos en los Estados miembros en los que éstos están suficientemente implantados).

* Dato confidencial.

- 223 Por otra parte, el cuadro 6 no es en absoluto exhaustivo. Como la Comisión precisa, en el considerando 72, los fabricantes no tienen acceso necesariamente a los mismos mayoristas. Mientras que los fabricantes más importantes trabajan normalmente con los grandes grupos internacionales, los más pequeños competidores tienen una presencia más regional y trabajan sobre todo con mayoristas más pequeños.
- 224 Resulta del primer informe NERA, que la Comisión no discute a este respecto, que, según las estimaciones de Legrand, en el mercado italiano de material eléctrico ultraterminal hay unos 800 mayoristas.
- 225 Además, el considerando 63 refleja que los mayoristas locales en los que se abastecen los instaladores no son necesariamente filiales de mayoristas de dimensión internacional.
- 226 Por las mismas razones, el Tribunal de Primera Instancia tampoco puede considerar acreditada la afirmación de la Comisión, en el considerando 676, de que el nuevo grupo «représentera une part importante du chiffre d'affaires des grossistes et, par voie de conséquence, une part importante du montant de leurs achats dans la plupart des États membres de l'EEE (voir de plus ci-dessus le tableau 31)» [representará una parte importante del volumen de negocios de los mayoristas y, por consiguiente, una parte importante del importe de sus compras en la mayoría de los Estados miembros del EEE (véase además el cuadro 31 *supra*, p. II-4137)].
- 227 A diferencia de lo que afirma la Comisión en el considerando 637, el Tribunal de Primera Instancia tampoco puede fundarse en que la entidad resultante de la fusión se beneficiará de un acceso privilegiado a la distribución en los mercados

de productos de distribución eléctrica del Reino Unido, por el hecho de que representará entre el 10 y el 20 % de las ventas de productos de distribución eléctrica realizadas por uno de los mayoristas más importantes del Reino Unido, cuando el segundo proveedor de este mismo mayorista representa menos del 10 % de sus ventas.

- 228 Por su carácter indeterminado, puesto que puede estar comprendida entre menos del 1 % y más del 19 %, la distancia que separa al grupo Schneider-Legrand del segundo proveedor no puede considerarse un índice fiable de acceso privilegiado a la distribución.
- 229 Por la misma razón, el Tribunal de Primera Instancia no puede adherirse a la conclusión del considerando 573, según la cual el grupo Schneider-Legrand en España será relativamente más importante que sus competidores, habida cuenta de las horquillas de cuotas de ventas de [A] * respectivamente representadas por los principales operadores del mercado de material eléctrico de baja tensión y reflejadas en el cuadro 31, en el que figuran horquillas de cuotas de mercado igualmente imprecisas.
- 230 En estas circunstancias, no se han demostrado válidamente el carácter ineludible de la nueva entidad en relación con los mayoristas ni la incapacidad de éstos para ejercer una presión competitiva sobre dicha entidad.
- 231 Por tanto, debe declararse fundado el motivo.

* Dato confidencial.

Sobre el quinto motivo, basado en la falta de análisis del impacto de la concentración notificada sobre los diferentes mercados sectoriales nacionales a que se refieren los cargos imputados por la Comisión

— Alegaciones de las partes

232 Schneider considera que el análisis del impacto de la operación notificada que la Comisión efectuó a nivel europeo la llevó a sustituir por consideraciones generales el análisis de la posición de la entidad resultante de la fusión en cada uno de los mercados nacionales afectados. En lugar de proceder a tal análisis, la Comisión se dedicó a realizar consideraciones generales sobre la gama de productos y la panoplia de marcas inigualada de la nueva entidad. En realidad, afirma, la Comisión extrapoló la situación competitiva de los mercados sectoriales franceses resultantes de la operación de concentración a los demás mercados nacionales de productos.

233 La Comisión estima haber estructurado el análisis de la operación en función de una presentación por categorías de argumentos aplicables a cada uno de los mercados afectados, aunque en distinto grado y según diferentes modalidades debidamente explicadas. Considera que la presentación general no solamente no falseó el análisis posterior de cada uno de los mercados afectados por la operación notificada, sino que esclareció válidamente el análisis competitivo de cada uno de tales mercados.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

234 En su respuesta al séptimo motivo (véase el apartado 304 *infra*), la Comisión afirma que el cuadro 30 (véase el apartado 165 *supra*, p. II-4118) pretende mostrar que, en cada uno de los mercados afectados por la operación notificada, la nueva entidad obtendrá una ventaja competitiva sustancial debido a que

ocupará fuertes posiciones, en el mismo mercado geográfico, en otros mercados de productos en los que intervienen los mismos mayoristas (considerandos 567 a 578).

235 Para emplear este índice de poder económico deducido de la gama de materiales eléctricos de baja tensión que la entidad resultante de la fusión ofrecerá a los mayoristas, la Comisión se basó, como resulta de las respuestas que facilitó en la vista, en el artículo 2, apartado 1, letra b), del Reglamento n° 4064/89.

236 Esta disposición precisa efectivamente que, para evaluar la compatibilidad de una concentración con el mercado común, la Comisión tiene en cuenta el acceso a los mercados de las empresas afectadas y, por tanto, su acceso a la distribución.

237 El Tribunal de Primera Instancia estima, no obstante, que la Comisión no ha integrado válidamente este parámetro en su evaluación del poder económico de la nueva entidad en cada uno de los mercados sectoriales nacionales afectados por la operación, mencionados en los considerandos 782 y 783 de la Decisión, debido a las lagunas y las contradicciones observadas, al examinar el cuarto motivo, en el análisis de la estructura de la distribución.

238 Debido a estas insuficiencias, no puede considerarse acreditada la capacidad de que dispondrá la entidad resultante de la fusión, en cada uno de los mercados sectoriales nacionales afectados por la transacción notificada, para obligar a los mayoristas a distribuir otros productos de su gama que hasta entonces no distribuían.

239 Además, el carácter inigualado que la Comisión atribuye a la gama de productos del grupo Schneider-Legrand resulta de la suma abstracta de los distintos tipos de materiales eléctricos de baja tensión que el grupo ofrecerá en todo el territorio del EEE, y no de una apreciación de la gama de productos que dicho grupo ofrecerá

efectivamente en cada uno de los mercados sectoriales nacionales afectados por la transacción propuesta y contemplados por los cargos, en los considerandos 782 y 783 de la Decisión.

240 Como se ha destacado anteriormente, la Comisión considera en efecto que la operación notificada permitirá a las partes «combiner les positions fortes de Schneider dans les pays nordiques pour ce qui est des équipements électriques situés en aval des tableaux terminaux avec celles de Legrand dans le sud de l'Europe» (combinar las posiciones fuertes de Schneider en los países nórdicos por lo que se refiere a los equipos eléctricos instalados tras los cuadros terminales con las de Legrand en el sur de Europa) y adosar la fuerte presencia de Schneider «sur toutes les catégories de tableaux de distribution électrique» (en todas las categorías de cuadros de distribución eléctrica) a la «forte présence de Legrand sur l'ensemble des produits en aval» (fuerte presencia de Legrand en el conjunto de los productos derivados) (considerando 550). Así, la entidad resultante de la fusión dispondrá, según la Comisión, de una panoplia completa de productos que abarcarán todos los mercados de equipos eléctricos instalados tras el cuadro terminal (considerando 654).

241 No obstante, a diferencia de lo que el considerando 654 antes citado podría dar a entender, no resulta de la Decisión que la entidad combinada ofrecerá necesariamente la gama completa de materiales eléctricos de baja tensión en cada uno de los mercados nacionales contemplados por los cargos mencionados en los considerandos 782 y 783 de la Decisión.

242 Así, del cuadro 35, reproducido en el apartado 173 *supra* (p. II-4123), se desprende que el grupo Schneider-Legrand no estará presente en ciertos segmentos del mercado de equipos eléctricos ultraterminales, incluso en Francia, Italia y España. En particular, el referido grupo estará ausente del segmento de los sistemas de control, incluso en Francia.

243 Parece que la Comisión ha reconstituido de forma transnacional la gama de productos de la entidad resultante de la fusión. Dicha gama abstracta no puede sin embargo, aportar una indicación válida del poder económico que tendrá tal entidad en cada uno de los mercados sectoriales nacionales afectados por la operación.

- 244 No se discute, en efecto, que la determinación de las gamas de productos que serán compradas y vendidas entre fabricantes y mayoristas se realiza casi por completo a nivel nacional o regional (considerando 223, antes citado).
- 245 Además, a parte de no hacer referencia, por ejemplo, a la extensión ni a la dispersión de las cuotas de mercado que tienen los competidores de la nueva entidad en los mercados sectoriales nacionales afectados, el cuadro 30 sólo proporciona amplias horquillas de cuotas de mercado, en lugar de posiciones suficientemente precisas, que permitirían por sí solas medir con precisión el poder económico de dicha entidad. Lo mismo ocurre con el cuadro 35.
- 246 Resulta que su enfoque abstracto llevó incluso a la Comisión a sobreestimar directamente el poder del nuevo grupo en algunos de los mercados sectoriales nacionales afectados por la operación. La afirmación, en el considerando 550, de que Schneider aporta su fuerte presencia en todas las categorías de cuadros de distribución eléctrica queda así contradicha por el cuadro 28 reproducido en el apartado 172 *supra*, del que se desprende que las cuotas de mercado que posee Schneider en los mercados italianos de componentes para cuadros terminales en que se fundó la Comisión oscilan entre [...] * y [...].
- 247 Procede, por otra parte, relativizar la importancia que la Comisión concede a la extensión de las gamas de materiales eléctricos de baja tensión. En el considerando 507, la Comisión observa que, según las partes notificantes, «pour être crédible dans les tableaux divisionnaires et les tableaux terminaux, il faut disposer de l'offre complète des composants (armoires, fusibles, disjoncteurs, protections différentielles et appareils de commande, etc.) correspondant à ces tableaux, et [...] dans l'installation répartie, il est nécessaire pour les fabricants de disposer de gammes complètes de produits» [para tener credibilidad en los cuadros de distribución y los cuadros terminales, es necesario disponer de la oferta completa de componentes (armarios, fusibles, disyuntores, protecciones diferenciales y aparatos de mando, etc.) correspondientes a tales cuadros, y [...] en la instalación distribuida, los fabricantes necesitan disponer de gamas completas de productos].

* Datos confidenciales.

- 248 Si la extensión de la gama de productos ofrecida por un fabricante puede constituir un factor de éxito, no resulta, sin embargo, del considerando 507 que un fabricante deba necesariamente ofrecer a los mayoristas todo el material eléctrico de baja tensión ni que los mayoristas pretendan reducir el número de sus proveedores de forma indiferenciada en el conjunto de los mercados sectoriales de material eléctrico de baja tensión.
- 249 En cualquier caso, todos los grandes competidores de las partes (como ABB, Siemens o Hager) disponen de gamas completas de componentes para cuadros eléctricos, según el propio tenor del considerando 141, lo que debería permitirles responder a la necesidad, señalada en el considerando 82, de disponer de la más amplias gamas posibles de productos en tal sector.
- 250 La Comisión observa además, en el considerando 507, que cada uno de los grandes fabricantes, entre los que no sólo figuran Schneider y Legrand, sino también ABB, Siemens y GE, propone más de 2.000 referencias para los componentes de cuadros de distribución y más de 5.000 referencias para los componentes de cuadros terminales.
- 251 Asimismo, la Comisión destaca, en el considerando 17, que ABB, Siemens y GE poseen una amplia cartera de productos de baja tensión. Resulta también, de la lectura del considerando 507, que los catálogos de productos de los grandes fabricantes de materiales instalados tras los cuadros terminales y equipos conexos cuentan igualmente con varios miles de referencias.
- 252 Por otra parte, la mezcla existe incluso para ciertos componentes de cuadros eléctricos (considerandos 136 y 163). A este respecto, la Comisión destaca, en el

considerando 168, que el «monarquisme» (monarquismo) no es absoluto, por lo que se refiere tanto a los cuadros terminales como a los cuadros de distribución.

- 253 Además, a la luz de la Decisión no está excluida en modo alguno la mezcla entre, por una parte, los componentes de los cuadros de distribución eléctrica y, por otra, los demás tipos de material eléctrico de baja tensión.
- 254 Por último, se debe tener en cuenta el papel significativo que la Comisión reconoce al cliente final y a los directores de obra en la elección de los materiales «visibles» (enchufes, interruptores, conducciones abiertas, etc), cuyos principales criterios de selección son la estética y la funcionalidad (considerandos 66 y 79) y no la disponibilidad de una amplia gama de productos.
- 255 La Comisión, por tanto, para evaluar el poder económico de la entidad resultante de la fusión en los mercados sectoriales nacionales afectados, mencionados en los considerandos 782 y 783, no podía fundarse legalmente en una gama de productos cuya supuesta falta de equivalente entre los competidores procede de su composición abstracta mediante la suma de los diferentes tipos de material eléctrico de baja tensión que la entidad resultante de la fusión ofrecerá en todo el territorio del EEE.
- 256 De ello se desprende que la Comisión ha sobreestimado, nuevamente, el poder económico de la nueva entidad en los mercados sectoriales nacionales contemplados en los considerandos 782 y 783, al haber integrado en su análisis del impacto de la operación en dichos mercados la totalidad de una gama de productos que no refleja la situación real de la competencia que prevalecerá en ellos a raíz de la operación de concentración notificada.

- 257 Debe seguirse el mismo razonamiento por lo que respecta a la panoplia de marcas de la entidad resultante de la fusión, cuyo carácter incomparable también resulta de la suma abstracta de las marcas de las partes notificantes en el conjunto del territorio del EEE.
- 258 Puesto que no ofrece necesariamente toda la gama de productos de baja tensión en cada uno de los distintos mercados sectoriales nacionales afectados, el grupo Schneider-Legrand tampoco dispondrá necesariamente en ellos del total de las marcas de que es titular en todo el territorio del EEE.
- 259 Procede, además, tener en cuenta el número y la notoriedad de los demás competidores presentes en cada mercado sectorial nacional. Así, de una respuesta que la Comisión dio en la vista a una pregunta del Tribunal de Primera Instancia resulta que, frente a los cuatro competidores que figuran en los cuadros 27 y 28 reproducidos en el apartado 172 *supra*, el grupo Schneider-Legrand sólo será, por ejemplo, titular de dos marcas en el mercado de componentes para cuadros terminales en Dinamarca, España y Portugal.
- 260 El Tribunal de Primera Instancia observa también que, aun admitiendo la importancia de las gamas de componentes y marcas en el juego de la competencia, no es menos cierto que, como la propia Comisión destaca en el considerando 176, la fuerza de una marca descansa principalmente en la competitividad de sus diferentes componentes.
- 261 Esta afirmación tiende a relativizar la importancia que la Comisión concede en su razonamiento a la panoplia de marcas de la entidad resultante de la fusión.

262 De ello se desprende que la Comisión se refirió erróneamente a toda la gama de productos y a la panoplia de marcas de que dispondrá la entidad resultante de la fusión en el conjunto del EEE para evaluar su poder económico en cada uno de los distintos mercados sectoriales nacionales afectados por la operación.

263 En esta medida, la Comisión aplicó incorrectamente el artículo 2, apartado 3, del Reglamento nº 4064/89.

264 Por tanto, procede acoger el motivo.

Sobre el sexto motivo, basado en errores manifiestos de apreciación en el análisis del impacto de la concentración notificada sobre ciertos mercados nacionales de componentes para cuadros de distribución eléctricos

— Alegaciones de las partes

265 Schneider impugna la negativa de la Comisión a contabilizar en las cuotas de mercado de ABB y de Siemens, dos de los principales competidores de la entidad resultante de la fusión, la cuota nada despreciable de las ventas de componentes para cuadros eléctricos que ambas sociedades realizan con los instaladores y los cuadristas que integraron verticalmente en su grupo.

266 Afirma que, en la medida en que todos ellos pueden ganar las licitaciones que se convocan para los grandes proyectos de construcción, los fabricantes de cuadros eléctricos deben considerarse competidores directos, tanto si tienen actividades integradas de cuadrista y de instalador como si no.

- 267 Las partes notificantes facilitaron a la Comisión ejemplos concretos de licitaciones en las que compitieron directamente con las ofertas que ABB y Siemens habían presentado por medio de sus filiales integradas.
- 268 Según Schneider, esta competencia materializa la existencia de un mercado independiente de los canales de distribución privilegiados por cada fabricante. En esta medida, el mercado de componentes para cuadros eléctricos se distingue radicalmente de los supuestos de producción interna destinada exclusivamente a su transformación para el autoconsumo.
- 269 Al haberse negado a tener en cuenta las ventas integradas de ABB y de Siemens, la Comisión subestimó las cuotas de mercado de estas dos sociedades y, por tanto, sobrevaloró el poder económico de la nueva entidad en los mercados francés e italiano de componentes para cuadros de distribución, así como en los mercados danés, español, francés, italiano y portugués de componentes para cuadros terminales.
- 270 Seguidamente, Schneider reprocha a la Comisión haber incurrido en un error manifiesto de apreciación al cuantificar las ventas integradas de ABB y de Siemens. Schneider indica que estimó en [...] * la cuota de ventas integradas en el volumen de negocios que había de tomarse en consideración para la venta de cuadros de distribución eléctrica en Europa. Dicho porcentaje es muy superior al del 5 % que Siemens anunció en la audiencia de 21 de agosto de 2001 y que la Comisión aceptó, sin examinarlo, en el considerando 527.

* Datos confidenciales.

271 Indica que el estudio Schroder Salomon Smith Barney confirma la evaluación de Schneider en los siguientes términos:

«Around [...] * of [Automation] & [Drives] 2000 sales that includes Low Voltage Activities were made to other Siemens divisions».

272 La Comisión responde que no tomó en consideración las ventas integradas de componentes realizadas por ABB y por Siemens, puesto que dichos productos no pueden reorientarse inmediatamente al mercado libre. En cuanto a tales, no ejercen una presión competitiva directa y no deben ser integrados en el cálculo de las cuotas de mercado de las empresas afectadas, especialmente cuando se aporta un valor añadido a los productos en cuestión [Decisión 2002/174/CE de la Comisión, de 3 de mayo de 2000, por la que se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE una operación de concentración (Asunto COMP/M.1693 — Alcoa/Reynolds), DO 2002, L 58, p. 25]. Esta práctica decisoria la aprobó el Tribunal de Primera Instancia en su sentencia de 28 de abril de 1999, Endemol/Comisión (T-221/95, Rec. p. II-1299, apartado 109).

273 Señala que cada una de las categorías de operadores presentes en los tres niveles de la cadena vertical de producción de cuadros de distribución eléctrica modulares y terminales aporta valor añadido a los componentes [mayoristas (alrededor del 20 %), cuadristas (entre el 15 y el 20 %) e instaladores (alrededor del 80 %)], antes de su instalación al cliente final (considerando 523 y apartado 179 del escrito de contestación).

274 Por tanto, Schneider no puede reprochar a la Comisión haber distinguido entre supuestos modos de distribución, puesto que los componentes utilizados en el marco de las actividades integradas de ABB y de Siemens no se venden, sino que se integran directamente en cuadros montados y cableados (actividad de cuadrista) o instalados (actividad de instalador).

* Datos confidenciales.

- 275 Para que tales ventas internas estén disponibles en un breve lapso de tiempo y con un coste mínimo, los fabricantes afectados deberían tener un interés económico en hacer que los componentes que utilizan en sus actividades integradas estén disponibles en el mercado libre.
- 276 Por ello, señala, Schneider no puede afirmar al mismo tiempo, sin contradecirse, que ABB y Siemens estaban dispuestos a renunciar a ventas en su condición de cuadristas o instaladores en favor de ventas adicionales de componentes en su condición de fabricantes, por una parte, y que estos dos operadores tenían una ventaja competitiva gracias a sus actividades integradas, por otra. Además, tales renunciaciones de venta beneficiarían entonces a cuadristas e instaladores terceros que no utilizarían necesariamente los componentes de ABB y de Siemens.
- 277 Aun suponiendo que estas dos sociedades tuvieran interés en ello, deberían disponer, además, de un medio para dar salida a sus «ex ventas internas», lo que requiere, en particular, un mayor acceso a la distribución y una marca reconocida.
- 278 Por tanto, la sustituibilidad de esta oferta interna por la oferta en el mercado libre no es claramente inmediata, lo que excluye la integración de las ventas internas de ABB y de Siemens en el cálculo de sus cuotas de mercado.
- 279 En cuanto a la evaluación cuantitativa de las ventas internas de componentes de ABB y de Siemens, la Comisión declara que sólo la realizó con carácter meramente subsidiario, sobre la base de datos facilitados por los operadores, para ilustrar su débil incidencia.

280 Según la Comisión, los diferentes métodos de estimación propuestos por Schneider no son convincentes. En cualquier caso, la inclusión de las ventas integradas, una vez que han sido correctamente evaluadas, sólo modifica marginalmente las relaciones de poder en los mercados de referencia (considerando 528).

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

281 En primer lugar, se desprende del primer informe NERA, no discutido en este punto por la Comisión, que la realización de los grandes proyectos de construcción se efectúa normalmente mediante licitaciones a las que los fabricantes presentan directamente sus propuestas.

282 No se puede negar que, en el marco de tales modalidades de puesta en competencia, ABB y Siemens, en su condición de productores integrados, compiten con sus homólogos no integrados como Schneider, bien directamente cuando estos últimos se asocian con los cuadristas y los instaladores para presentar sus ofertas, bien indirectamente cuando estos mismos fabricantes venden componentes para cuadros a un cuadrista al que se ha adjudicado la licitación. En ambos supuestos, los precios de los fabricantes no integrados sufren directamente la presión competitiva procedente de la presentación de propuestas paralelas de ABB y de Siemens a las mismas licitaciones.

283 En estas circunstancias, el razonamiento que siguió la Comisión para negarse a contabilizar las ventas integradas de componentes para cuadros eléctricos de ABB y de Siemens, que se basa en los tres niveles de la cadena vertical de producción de cuadros eléctricos, no puede constituir una respuesta adaptada a las modalidades de competencia directa que se ejercen entre los productores que presentan ofertas en las licitaciones convocadas para la realización de grandes proyectos de construcción.

- 284 Es más, esta competencia directa entre fabricantes, caracterizada por la ausencia de mayoristas, se desprende indirectamente del punto V A de la Decisión, dedicado a la descripción del conjunto del sector de material eléctrico de baja tensión.
- 285 La Comisión destaca que los grandes clientes y los grandes cuadristas, que trabajan en asuntos complejos, normalmente se abastecen directamente de los fabricantes (considerandos 25 y 29).
- 286 La Comisión confirma, en el considerando 41, que, en la mayoría de los contratos industriales y de los grandes contratos de construcción, los fabricantes venden directamente los materiales eléctricos de que se trata, bien al cliente final, para los grandes complejos industriales, bien a los grandes cuadristas.
- 287 En el considerando 71, la Comisión observa además que existe una diferencia entre los grandes proyectos y las demás instalaciones en las que los mayoristas constituirán un intermediario obligatorio entre fabricantes e instaladores (o cuadristas), antes de llegar a la conclusión, en el considerando 79, de que, para los contratos industriales y los grandes contratos de construcción, los equipos los elige generalmente un director de obra o un gran cuadrista y se adquieren directamente de los fabricantes.
- 288 En segundo lugar, el Tribunal de Primera Instancia no puede considerar acreditado que la contabilización de las ventas integradas de ABB y de Siemens en sus cuotas de mercado en cualquier caso sólo modificaría marginalmente la evaluación de las relaciones de poder en los mercados de referencia.

- 289 Si se admite la orientación tradicional de ABB y de Siemens hacia los clientes industriales, idea que parece aceptar la Comisión en el considerando 42, tal circunstancia puede aumentar la importancia cuantitativa de las ventas integradas de estas dos sociedades en sus respectivas cuotas de mercado.
- 290 A la inversa, procede aceptar que, debido a la ausencia de Legrand del sector de componentes para cuadros generales, la operación de concentración controvertida no tendrá el efecto de obstaculizar la competencia de manera significativa en dicho sector (considerando 245).
- 291 Por último, el Tribunal de Primera Instancia destaca que, según el considerando 17, un tercer competidor importante de Schneider, GE, también está integrado verticalmente en cierta medida.
- 292 Por consiguiente, la Comisión se negó erróneamente a contabilizar en las cuotas de mercado de ABB y de Siemens las ventas integradas de componentes para cuadros eléctricos.
- 293 Para estimar que la contabilización de tales ventas integradas sólo tendría una incidencia marginal, la Comisión se basa en su evaluación en 5 % del volumen de negocio de ABB y de Siemens correspondiente a su producción de componentes para cuadros eléctricos.

294 Sin embargo, este porcentaje sólo constituye una estimación general, facilitada sin mayores precisiones, de las ventas integradas de componentes para cuadros eléctricos, que, además, no está relacionada con un mercado nacional específico. Pues bien, la Comisión precisó perfectamente, en el considerando 28, que ABB y Siemens sólo disponen de sus propias actividades de cuadrista en determinados países.

295 En estas circunstancias, no se puede conceder valor probatorio al porcentaje del 5 % que les atribuyó la Comisión, que carece de fiabilidad y sólo se refiere, además, a las actividades ejercidas por Siemens, a nivel europeo. A diferencia de lo que sugiere la Comisión en el considerando 528, tal porcentaje no permite medir la amplitud de las correcciones de cuotas de mercado que han de resultar de una incorporación de las ventas integradas de componentes para cuadros eléctricos realizadas por los competidores de Schneider ni, por tanto, afirmar que la toma en consideración de las ventas integradas de los competidores sólo afectaría marginalmente a la posición de la entidad resultante de la fusión en los mercados nacionales afectados, contemplados por los cargos mencionados en los considerandos 782 y 783.

296 Del razonamiento anterior resulta que, al negarse a contabilizar en las cuotas de mercado de ABB y de Siemens las ventas integradas de componentes para cuadros eléctricos realizadas por ambos grupos, la Comisión subestimó el poder económico de estos dos importantes competidores de la entidad resultante de la fusión y, sobrevaloró, recíprocamente, la fuerza de dicha entidad en los mercados francés e italiano de componentes para cuadros eléctricos de distribución, así como en los mercados danés, español, francés, italiano y portugués de componentes para cuadros eléctricos terminales.

297 Por tanto, procede acoger el motivo.

Sobre el séptimo motivo, basado en el análisis erróneo de la incidencia de la concentración notificada en los mercados daneses de componentes para cuadros eléctricos terminales

— Alegaciones de las partes

- 298 En primer lugar, Schneider niega que la nueva entidad tenga en Dinamarca una posición dominante o un poder inigualado en los mercados de mini-disyuntores, interruptores diferenciales y cajas destinadas a cuadros terminales.
- 299 La Comisión objeta que la nueva entidad habría dispuesto de una cuota de mercado indicativa de dominio (considerandos 534 a 536), porque sería substancialmente superior a las cuotas de mercado de sus competidores (considerando 542). La cuota acumulada de sus tres principales rivales no puede cuestionar esta afirmación.
- 300 En segundo lugar, Schneider alega que nada autoriza a la Comisión a afirmar, en el considerando 546, que la operación notificada eliminaría también la competencia entre Schneider y Legrand. Señala que nunca ha existido rivalidad alguna entre estas dos sociedades en los mercados daneses.
- 301 La Comisión responde que Legrand ha sido un competidor activo en el mercado danés de cuadros terminales (o de sus componentes) y disponía de una posición significativa (considerando 545). Considera que existía una rivalidad competitiva entre Schneider y Legrand y la concentración propuesta habría permitido a la entidad fusionada acceder a una posición de líder indiscutible en dicho mercado.

- 302 En tercer lugar, Schneider mantiene que el cuadro 30 de la Decisión reproducido en el apartado 165 *supra* no demuestra la panoplia de productos atribuida por la Comisión a la nueva entidad. Este cuadro no puede, a su juicio, sustituir el análisis de la competencia que la Comisión no efectuó con relación a los mercados daneses.
- 303 Es más, en él no se reflejan ni las superposiciones ni las cuotas de mercado reales de la nueva entidad, al haberse limitado la Comisión a dar simples horquillas. Los competidores tampoco figuran en esta descripción. Por último, la Comisión se sirvió únicamente del mercado francés para comentar el cuadro 30, en el considerando 552, por otra parte totalmente contradictorio.
- 304 La Comisión observa que el cuadro 30 pretende demostrar la sustancial ventaja competitiva de la que se beneficiará el grupo Schneider-Legrand en cada uno de los mercados afectados por la operación de concentración, debido a sus fuertes posiciones, en el mismo mercado geográfico, en otros mercados de productos en los que intervienen los mismos mayoristas (considerandos 567 a 578).
- 305 En cuarto lugar, Schneider considera que la alegación que la Comisión deduce de su panoplia de marcas desigualada no confirma la supuesta creación de una posición dominante en el mercado de referencia. Señala que los instaladores de Dinamarca no conocen la marca Legrand.
- 306 La Comisión afirma haber explicado, en los considerandos 554 a 565, que la panoplia de marcas a disposición de la entidad resultante de la fusión le conferirá una sustancial ventaja competitiva sobre cada uno de sus competidores. Según la Comisión, los cuadros eléctricos y sus componentes comercializados con la marca Legrand representaron [...] * de las ventas en Dinamarca en 2000. Además, la

* Dato confidencial.

marca Legrand se utilizó para comercializar otras categorías de equipos eléctricos de baja tensión en Dinamarca y así goza allí de cierta notoriedad.

307 Es más, como explica el considerando 565, la posesión de varias marcas permitirá consolidar el poder de mercado mediante la posibilidad de ejercer represalias dirigidas contra los competidores o fijando sus esfuerzos comerciales en una de las dos marcas.

308 En quinto lugar, Schneider considera que la ausencia de presiones significativas de la demanda en Dinamarca no está demostrada. La Comisión no acreditó en modo alguno que la nueva entidad constituirá un socio ineludible para los mayoristas, que un elevado nivel de concentración no provoca necesariamente una presión a la baja y que las relaciones complejas entre el grupo Schneider-Legrand y los mayoristas favorecerán el mantenimiento de la posición de la entidad resultante de la fusión. La Decisión no contiene, a su juicio, ninguna descripción de la demanda en el mercado danés, que ni siquiera figura en el cuadro 31, reproducido en el apartado 217 *supra*.

309 Señala que en Dinamarca existe una muy fuerte concentración de los mayoristas, capaz de ejercer una presión nada despreciable sobre los fabricantes. No resulta en modo alguno que la constitución de la nueva entidad habría favorecido el desarrollo de la celebración, entre Schneider y ciertos distribuidores, de acuerdos de convergencia que no existían antes. Las ventas directas a los cuadristas y a los instaladores constituyen 50 % de todas las ventas. La demanda está en función de los instaladores y no de los mayoristas, que, de hecho, se encargan de la logística de los productos pedidos por los instaladores.

- 310 La Comisión replica que ni los mayoristas, ni los cuadristas, ni los instaladores habrían podido oponerse a un incremento de los precios de la entidad resultante de la fusión. En Dinamarca, afirma, los distribuidores son un medio de distribuir sus productos menos importante para los fabricantes, debido al porcentaje del 50 % de ventas directas a los cuadristas y a los instaladores. Los instaladores y cuadristas son extremadamente numerosos y su peso individual en las ventas totales de los fabricantes es débil. Además, no parece que tengan incitación alguna para ejercer una presión sobre los fabricantes.
- 311 Por último, Schneider destaca en sexto lugar que la ausencia de presión significativa sobre la competencia, que tuvo en cuenta la Comisión, no está en modo alguno acreditada, a falta de análisis de la competencia en el mercado danés de cuadros terminales. Tres importantes competidores, ABB, Siemens y Hager, se reparten [...] * o [...] * de dicho mercado.
- 312 Schneider reprocha graves contradicciones a la Comisión. Observa que en el considerando 610, ésta afirmaba, que según Hager, el desarrollo de una gama comparable a la de la nueva entidad en todos los países afectados es prácticamente inimaginable. No obstante, la Comisión destacó, en el considerando 141, que «[t]ous les grands concurrents des parties comme ABB, Siemens ou Hager, disposent de gammes complètes de composants» (todos los grandes competidores de las partes, como ABB, Siemens o Hager, disponen de gamas completas de componentes).
- 313 La Comisión recuerda que, en el considerando 609, calificó de improbable la entrada de un nuevo competidor en el mercado danés de cuadros terminales (o de sus componentes), debido a las ventajas competitivas que acumuló la entidad resultante de la fusión (considerandos 595 a 608).

* Datos confidenciales.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

- 314 Como resulta de la exposición del motivo, Schneider invoca, en relación con los mercados daneses de componentes para cuadros eléctricos terminales, los errores, ya observados anteriormente, en que la Comisión incurrió al apreciar el poder económico de la entidad resultante de la fusión en cada uno de los diferentes mercados sectoriales nacionales afectados por la transacción notificada y mencionados en los considerandos 782 y 783.
- 315 De ello resulta que las conclusiones a las que llegó la Comisión para afirmar, en los considerandos 611 y 613, la incompatibilidad de la concentración controvertida con el mercado común en los mercados daneses de componentes de que se trata adolecen de los mismos vicios que los observados por el Tribunal de Primera Instancia al examinar los motivos tercero, cuarto, quinto y sexto.
- 316 Además de su carácter ilustrativo de los motivos anteriores, la tesis desarrollada por Schneider acerca de los mercados daneses de componentes para cuadros eléctricos terminales presenta un carácter complementario con respecto a los mismos.
- 317 Resulta, en efecto, a este respecto, que el análisis de la Comisión relativo al impacto de la operación de concentración en los mercados daneses de los productos de que se trata adolece de vicios específicos, que afectan en particular a la legalidad de la declaración de incompatibilidad con respecto a dichos mercados.

- 318 Así, el hecho de no contabilizar las ventas integradas de componentes para cuadros eléctricos de ABB y de Siemens en las cuotas de los mercados daneses de componentes para cuadros terminales, controladas por estas dos sociedades, llevó a la Comisión a sobreestimar el poder económico del grupo Schneider-Legrand en dichos mercados.
- 319 A este respecto, de la lectura del siguiente cuadro, extraído del punto 461 de la demanda, se deduce efectivamente que las cuotas que poseía el grupo Schneider-Legrand en tales mercados pueden variar sensiblemente dependiendo de si se toman o no en consideración las ventas integradas de componentes que Schneider atribuye a ABB y Siemens.

Mercados daneses de componentes para cuadros terminales

Mini-disyuntores (%)		Interruptores diferenciales (%)		Cajas (%)	
Sin ventas integradas	Con ventas integradas	Sin ventas integradas	Con ventas integradas	Sin ventas integradas	Con ventas integradas
Schneider [...]*	Schneider [...]*	Schneider [...]*	Schneider [...]*	Schneider [...]*	Schneider [...]*
Hager [...]*	Hager [...]*	Hager [...]*	Hager [...]*	Hager [...]*	Hager [...]*
ABB [...]*	ABB [...]*	ABB [...]*	ABB [...]*	ABB [...]*	ABB [...]*
Siemens [...]*	Siemens [...]*	Siemens [...]*	Siemens [...]*	Siemens [...]*	Siemens [...]*
Legrand [...]*	Legrand [...]*	Legrand [...]*	Legrand [...]*	Legrand [...]*	Legrand [...]*
S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*

* Datos confidenciales

- 320 En estas circunstancias, no puede darse por demostrado que, a pesar de la importancia cuantitativa que reviste en cualquier caso, la suma de las cuotas de mercado de Legrand y de Schneider, consiguiente a la transacción notificada,

baste, por sí misma, para crear una posición dominante en cada uno de estos diferentes mercados.

- 321 Es más, aun suponiéndola acreditada, no podría considerarse, a la luz de la Decisión, que una eventual posición dominante de la nueva entidad suponga en Dinamarca un obstáculo significativo para una competencia efectiva, en el sentido del artículo 2, apartado 3, du Reglamento n° 4064/89.
- 322 En primer lugar, no está probado que la operación notificada, a diferencia de lo que afirma la Comisión en el considerando 544, tendrá el efecto de eliminar un «concurrent immédiat» (competidor directo) en los mercados daneses de componentes para cuadros terminales.
- 323 Resulta, en efecto, de una comparación de las cuotas de mercado de los principales operadores mencionados en el cuadro 28 y en el cuadro que figura en el apartado 319 *supra* que Legrand ocupa la quinta posición en cada uno de los mercados de productos relevantes y no puede, por tanto ser considerado un «concurrent immédiat» (competidor directo) de Schneider.
- 324 A diferencia de lo que observa la Comisión en los considerandos 544 y 545, tampoco resulta que la transacción propuesta pueda analizarse, en los mercados daneses de componentes para cuadros terminales, como un refuerzo sustancial del líder por medio de la adquisición de actividades suplementarias en otros mercados sectoriales de material eléctrico de baja tensión.

325 Legrand está ausente, tanto de todos los segmentos del mercado danés de equipos eléctricos ultraterminales mencionado en el cuadro 35 reproducido en el apartado 173 *supra* (p. II-4123) como, tal como se desprende de los cuadros 14 y 15 siguientes (pp. II-4163 y II-4164) que figuran en los considerandos 286 y 288 de la Decisión, de los mercados daneses de canalizaciones prefabricadas y de soportes de cables.

Cuadro 14

Cuotas de mercado de los principales operadores presentes en el mercado de canalizaciones prefabricadas en los principales Estados miembros del EEE

	Schneider	Moeller	Zucchini	Pogliano	Otros 1	Otros 2
Alemania	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	Siemens [...]*	Lanz [...]*
Austria	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	Lanz [...]*	
Bélgica	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	EAE [...]*	
Dinamarca	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*		
España	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*		
Francia	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	Erico [...]*	
Finlandia	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	MEM [...]*	
Gran Bretaña	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	MEM [...]*	
Grecia	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	EAE [...]*	
Irlanda	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	MEM [...]*	
Noruega	[...]*	[...]*	[...]*			
Países Bajos	[...]*	[...]*	[...]*		EAE [...]*	
Portugal	[...]*	[...]*	[...]*			
Total EEE	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*		

* Datos confidenciales

Cuadro 15

Cuotas de mercado de los principales operadores presentes en el mercado de soportes para cables en diferentes Estados miembros del EEE

	Schneider	Legrand	Hager	Otros 1	Otros 2
Alemania	[...]*	[...]*	[...]*	OBO	Van Geel
Austria	[...]*	[...]*	[...]*		
Bélgica	[...]*		[...]*	Vergocan	Van Geel
Dinamarca	[...]*	[...]*	[...]*	RM Industrial Group	Van Geel
España	[...]*	[...]*	[...]*		
Finlandia	[...]*		[...]*	Meka	Nordic Aluminium
Francia	[...]*	[...]*	[...]*	Tolmega [...]*	Métal Déployé [...]*
Gran Bretaña	[...]*	[...]*	[...]*	RM Cable Tray [...]*	Unitrust [...]*
Grecia	[...]*	[...]*			
Irlanda	[...]*	[...]*		RM Cable Tray	Unitrust
Italia	[...]*	[...]*	[...]*	Sati [...]*	ABB [...]*
Noruega	[...]*	[...]*	[...]*	Ögland	Van Geel
Países Bajos	[...]*	[...]*	[...]*	Van Geel	Gouda
Portugal	[...]*	[...]*	[...]*		
Suecia	[...]*	[...]*	[...]*	Meka	Van Geel
Total	[...]*	[...]*	[...]*		

* Datos confidenciales

326 Así pues, a diferencia de la interpretación que da la Comisión del cuadro 30 (p. II-4118) en su razonamiento antes recordado, los datos que aparecen en la Decisión no permiten demostrar que la entidad resultante de la fusión gozará de una ventaja competitiva sustancial, en forma de fuertes posiciones en otros mercados sectoriales distintos de los de componentes para cuadros terminales.

- 327 En definitiva, no resulta de los cuadros 14, 15 y 35 (pp. II-4163, II-4164 y II-4123) que la presencia del grupo Schneider-Legrand en Dinamarca en estos otros mercados sectoriales proceda de la operación de concentración. El examen de los cuadros antes citados lleva más bien a pensar que tal presencia se deriva de las posiciones que Schneider ocupaba en ellos incluso antes de la realización de dicha operación.
- 328 Por consiguiente, el Tribunal de Primera Instancia no puede considerar suficientemente fundada la tesis de la Comisión, expresada en el considerando 546, según la cual la fusión de Schneider y de Legrand eliminará «la compétition entre les deux entreprises, dont la rivalité semblait constituer un élément central de la concurrence dans les pays concernés» (la competición entre los dos empresas, cuya rivalidad parecía constituir un elemento central de la competencia en los países afectados).
- 329 Además del hecho de que su importancia no está afirmada en términos muy seguros, tal rivalidad no puede darse por acreditada por lo que respecta a Dinamarca. Los ejemplos citados por la Comisión en el considerando 547 en apoyo de su demostración se refieren únicamente a Francia y Portugal. En cuanto al considerando 540, se limita a hacer una referencia general a la «disparition de la rivalité entre Schneider et Legrand dans certains marchés» (desaparición de la rivalidad entre Schneider y Legrand en ciertos mercados), sin mayor precisión.
- 330 Además, tal rivalidad en este país no podía en absoluto esperarse de dos empresas cuyo centro de gravedad está situado, según la Decisión, para una, en el norte de Europa y, para la otra, en el sur de Europa (considerandos 550 y 659).
- 331 En segundo lugar, debido a la ausencia de Legrand de los segmentos del mercado danés de equipos ultraterminales mencionados en el cuadro 35 (p. II-4123), la aportación de las marcas de Legrand y su notoriedad están necesariamente limitadas, como lo confirma la lista de marcas de las partes notificantes que figura en el cuadro 36 y en el anexo 2 de la Decisión. Se deduce de tales listas que Legrand sólo posee en total dos marcas en Dinamarca para el conjunto del material eléctrico de baja tensión.

- 332 El Tribunal de Primera Instancia observa, a este respecto, que este país no se cita nunca, como tal, en los argumentos que la Comisión dedica, en los considerandos 554 a 565, a la panoplia de marcas que se atribuye a la entidad resultante de la fusión.
- 333 De hecho, dado que Legrand está ausente de todos los segmentos del mercado danés de equipos ultraterminales mencionados en el cuadro 35, no parece que Dinamarca pueda verse afectada por la última frase del considerando 555, según la cual «la notoriété et l'image de marque des parties sont évidemment encore accrues par leur présence sur l'essentiel du secteur du matériel électrique basse tension, ainsi qu'illustré par le tableau 30 ci-dessus» (la notoriedad y la imagen de marca de las partes resultan evidentemente incrementadas por su presencia en la parte esencial del sector del material eléctrico de baja tensión, tal como lo ilustra el cuadro 30 *supra*).
- 334 Por consiguiente, tampoco cabe aceptar la notoriedad de la marca Legrand supuestamente procedente, según la argumentación anteriormente expuesta por la Comisión, de la comercialización en Dinamarca de los materiales eléctricos de baja tensión distintos de los componentes para cuadros eléctricos.
- 335 En tercer lugar, resulta asimismo que no puede considerarse probado el acceso privilegiado a los principales mayoristas internacionales de Legrand, la parte notificante menos fuerte en Dinamarca, según el considerando 545.
- 336 Tal acceso puede considerarse aún menos acreditado al no figurar Dinamarca en el cuadro 31 reproducido en el apartado 217 *supra*, del que la Comisión deduce precisamente, en el considerando 573, que cada una de las partes representa una proporción muy significativa del volumen de negocios de los principales mayoristas, sin distinción de materiales eléctricos de baja tensión.
- 337 Debido a la ausencia de Legrand de los segmentos del mercado danés de los equipos ultraterminales mencionados en el cuadro 35, tampoco cabe dar por hecho la calidad de socio obligatorio de los mayoristas que la Comisión atribuye

al nuevo grupo, en el considerando 567, en razón de su gama de materiales eléctricos inigualada.

- 338 La Comisión se limita a observar, en el mismo considerando, que el carácter ineludible de la nueva entidad en relación con los mayoristas será particularmente agudo en Francia y, en menor medida, en España, Italia y Portugal, sin mencionar, por consiguiente, Dinamarca.
- 339 Además, la propia Comisión estima que, antes de la operación de concentración, empresas terceras ejercían una competencia nada despreciable, en términos de cuotas de mercado, con respecto a las partes notificantes en los mercados de componentes para cuadros eléctricos (considerando 548).
- 340 En efecto, la importancia y la concentración relativas de las cuotas de mercado de los tres competidores inmediatos de la entidad resultante de la fusión merecen ser señaladas.
- 341 En cuarto lugar, la afirmación de la Comisión, que figura en el considerando 595, según la cual los competidores existentes de la nueva entidad difícilmente podrán ejercer una presión significativa en el comportamiento de la misma, no está demostrada en la Decisión por lo que se refiere a Dinamarca.
- 342 El punto V C 1.4. de la Decisión no contiene a este respecto ningún análisis de la estructura de la competencia a nivel de los demás fabricantes presentes en los mercados daneses examinados. La importancia y la concentración relativas de las cuotas de mercado de los principales competidores, que se desprenden del cuadro reproducido en el punto 319 *supra* (p. II-4161), habrían requerido, no obstante,

argumentos particularmente elaborados ya que, según el considerando 548, las partes notificantes se enfrentaban a una competencia nada despreciable, en términos de cuotas de mercado, por parte de tales empresas terceras.

343 Pues bien, la Comisión no añade nada a las lacónicas observaciones expuestas en los considerandos 536 y 548, según las cuales la transacción notificada, por una parte, «aboutira à la création de positions très fortes» (dará lugar a la creación de posiciones muy fuertes) y, por otra, «permettra à l'entité fusionnée d'accéder à une position de leader incontestable» (permitirá a la entidad fusionada acceder a una posición de líder indiscutible) en los mercados daneses de referencia.

344 Tales consideraciones no pueden demostrar, por sí mismas, que la eventual creación de una posición dominante, debido a la operación notificada, supondrá un obstáculo significativo para una competencia efectiva en esos mismos mercados.

345 Además, Dinamarca no aparece citada, como tal, por la Comisión en su demostración, en el punto V C 1.4. de la Decisión, de la dificultad que supondrá para los competidores existentes de la nueva entidad el ejercicio de una presión significativa en su comportamiento.

346 Así, los argumentos dedicados a este aspecto, en la Decisión, en los considerandos 596 y siguientes, acentúan la preeminencia de las marcas líderes de las partes de la operación de concentración, fundada en referencias basadas, una vez más, en otros mercados nacionales distintos de los de Dinamarca.

347 La dificultad que los competidores de la entidad resultante de la fusión podrán encontrar, según el considerando 601, a nivel de los instaladores y de los cuadristas como consecuencia de la reputación supuestamente inferior de sus ofertas no está acreditada en modo alguno por elementos fácticos directamente relacionados con Dinamarca.

- 348 Por último, debido a la débil presencia de Legrand en los mercados daneses de materiales eléctricos de baja tensión y, en particular, de su ausencia de los mercados daneses de equipos ultraterminales mencionados en el cuadro 35 (p. II-4123), el Tribunal de Primera Instancia no puede considerar demostrada la afirmación de la Comisión en el considerando 606, según la cual la operación propuesta va a dar lugar a que se refuercen los polos tradicionales de excelencia de cada una de las partes notificantes y a permitir la constitución de un grupo que posea las marcas de referencia en cada uno de los tres segmentos de aplicación (residencial, terciario e industrial).
- 349 De ello resulta que no se han demostrado de modo suficiente conforme a Derecho ni la creación, con motivo de la transacción notificada, de una posición dominante en los mercados daneses de componentes para cuadros terminales, ni, suponiéndola probada, un obstáculo significativo de la competencia efectiva, en el sentido del artículo 2, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89, procedente, en esos mismos mercados, de tal posición dominante.
- 350 Por tanto, procede admitir el motivo por fundado.

Sobre el octavo motivo, basado en el análisis erróneo de la incidencia de la concentración notificada sobre los mercados italianos de componentes para cuadros eléctricos de distribución y terminales

— Alegaciones de las partes

- 351 Schneider alega, en primer lugar, que las cuotas de los principales operadores de los mercados italianos de componentes para cuadros de distribución y terminales, donde reina una viva competencia, no permiten demostrar la creación de una posición dominante en los mismos. Según Schneider, la operación no producirá el efecto de reforzar sustancialmente al líder existente en tales mercados.

352 Afirma que de la adquisición en un año por Gewiss de sólo [...] * del mercado de mini-disyuntores para cuadros de distribución o terminales no cabe deducir la existencia de muy fuertes barreras de entrada en Italia. Una viva competencia en un mercado caracterizado por la presencia de ocho marcas no se puede asimilar a la existencia de tales barreras. Al contrario, la penetración de Gewiss en los mercados de cuadros de distribución y terminales y su fulgurante progresión en [...] * de cajas para cuadros terminales acreditan la ausencia de tales barreras.

353 La Comisión replica que los cuotas de mercado de la entidad resultante de la fusión, comparadas con las de sus competidores, son manifiestamente un indicador serio de dominio. Gewiss es un caso excepcional porque, como se desprende del considerando 516, pudo franquear las barreras de entrada, con un éxito muy relativo, abasteciéndose en ABB y disponiendo del acceso a los mayoristas y a los instaladores derivado de sus actividades en el mercado de equipos ultraterminales.

354 En segundo lugar, Schneider reprocha a la Comisión el haber basado ampliamente su análisis en la desaparición de la rivalidad entre Schneider y Legrand, la cual no constituía en modo alguno, a su juicio, un factor central de competencia. ABB, Siemens y GE, en el mercado de cuadros de distribución, y ABB, Siemens, Hager y GE, en el mercado de cuadros terminales, tenían una talla equivalente a la de Legrand.

355 La Comisión responde que, como resulta del considerando 545, Legrand constituye la referencia competitiva en Italia. Allí, Schneider ocupaba una posición significativa y gozaba de una buena reputación y de un acceso privilegiado a los principales mayoristas internacionales. Los mayoristas clasifican a Schneider y Legrand en primera línea.

* Datos confidenciales.

- 356 Schneider observa, en tercer lugar, que los mercados italianos de componentes para cuadros eléctricos no se concentran únicamente en tres marcas (Bticino, ABB y Merlin-Gerin), como afirma la Comisión, sino que integran también nuevas ofertas (Gewiss) y renovaciones (GE, Siemens).
- 357 Considera que la fuerte fidelidad a las marcas, afirmada por la Comisión, deja sin efecto cualquier decisión de la nueva entidad de acentuar la especialización de cada una de las marcas de referencia que Schneider y Legrand detentarían, respectivamente, en las aplicaciones industriales y terciarias, por una parte, y en las aplicaciones residenciales, por otra.
- 358 La Comisión responde que, como señala el considerando 565, las clientelas de Schneider y de Legrand no se solapan completamente, de forma que el grupo Schneider-Legrand podría reforzar la especialización de sus marcas en determinadas categorías de clientelas.
- 359 En cuarto lugar, Schneider niega el carácter ineludible de la nueva entidad, a la que ABB y GE ofrecen alternativas. Se comprende mal cómo las buenas relaciones de Legrand con sus mayoristas en Italia, suponiéndolas acreditadas, pueden restringir la competencia. Según Schneider, los principales mayoristas controlan una parte muy minoritaria de la distribución, como se desprende del cuadro 6 de la Decisión (reproducido en el apartado 201 *supra*, p. II-4132).
- 360 Además, afirma, las partes notificantes no representan la mayoría de las ventas de los distribuidores, comercializando cada uno muchas marcas diferentes. Schneider y Legrand no gozan de relaciones privilegiadas con los mayoristas. La transacción propuesta no da lugar en modo alguno a una marginalización de los demás fabricantes, porque los mayoristas proceden a reequilibrar su oferta con otros proveedores.

361 Es más, no se ve bien cómo la operación de concentración producirá la consecuencia de debilitar a los competidores, puesto que las ventas combinadas de las partes notificantes sólo representan [...] * de las ventas totales de su principal mayorista. Por último, aun suponiendo acreditado el fuerte vínculo a las marcas, los mayoristas tienen interés en seguir satisfaciendo la demanda de productos de los más pequeños fabricantes.

362 Para demostrar que una fuerte concentración de la distribución no supone necesariamente una intensa presión a la baja de los precios, la Comisión afirma que los mayoristas aprecian los productos de Legrand, cuyo relativo alto precio les permite obtener un buen margen de beneficios. Schneider objeta que la distribución está muy fragmentada en los mercados italianos de cuadros de distribución y terminales, como la propia Comisión indica en el cuadro 6 (p. II-4132) de la Decisión.

363 La Comisión recuerda los tres factores que hacen ineludible a la nueva entidad con respecto a la demanda en Italia: la captación de una proporción muy apreciable del volumen de negocios global de los mayoristas, una gama de materiales eléctricos inigualada y posiciones competitivas considerables en cada país (véase el cuadro 30, p. II-4118). Además, Schneider no negó la exposición, en los considerandos 584 a 591, de los medios de que dispondrá el grupo Schneider-Legrand para consolidar su dominio. Por consiguiente, los mayoristas no pueden ejercer una presión significativa sobre la nueva unidad.

364 Por último, en quinto lugar, Schneider estima aproximativa la actuación de la Comisión que consiste en deducir el debilitamiento de los competidores de la concentración de marcas resultante de la operación notificada, dado el conjunto de las marcas presentes en el mercado italiano.

* Dato confidencial.

- 365 Considera que la marginalización de los demás competidores es una exageración. Competidores como ABB, Siemens y GE disponen, en los mercados de cuadros de distribución eléctrica, de un poder comparable al de la nueva entidad. Competidores como Hager, Gewiss y Moeller gozan de una buena notoriedad en los mismos.
- 366 Por otra parte, la ausencia de presión procedente de la competencia es fundamentalmente incompatible con la estructura de los mercados y de la distribución en Italia, habida cuenta de su gran sensibilidad a cualquier promoción practicada por un competidor creíble, de la presencia de tales competidores entre los mayoristas y de la falta de acceso privilegiado (véase el primer informe NERA, puntos 4.3, 4.4 y 4.5).
- 367 La Comisión recuerda, por una parte, que Schneider reconoce que el único verdadero competidor de la entidad resultante de la fusión es ABB y, por otra, que el informe NERA versaba únicamente sobre las condiciones de competencia anteriores a la operación notificada y no sobre los efectos de ésta.
- 368 Afirma que la Comisión se limitó a considerar que los competidores «éprouveront des difficultés croissantes à soutenir des clients au groupe Schneider-Legrand et pourraient se satisfaire de positions de suiveurs sur les marchés en cause» (tendrán cada vez más dificultades para captar clientes del grupo Schneider-Legrand y podrán contentarse con posiciones de seguidores en los mercados de referencia) (considerando 602). En el considerando 608, la Comisión observó además: «Les concurrents existants des parties ne seront pas en mesure d'exercer une pression suffisamment forte pour contraindre le comportement de l'entité fusionnée» (los competidores existentes de las partes no podrán ejercer una presión suficientemente fuerte para forzar el comportamiento de la entidad fusionada).

— Apreciación de Tribunal de Primera Instancia

- 369 Al igual que el motivo anterior, el octavo motivo invoca, a la luz de los mercados italianos de componentes para cuadros eléctricos de distribución y terminales, los errores, ya señalados anteriormente, en que la Comisión incurrió al evaluar el

poder económico de la entidad resultante de la fusión en cada uno de los diferentes mercados sectoriales nacionales afectados por la transacción notificada y mencionados en los considerandos 782 y 783.

- 370 De ello resulta que las conclusiones a que llegó la Comisión para afirmar, en los considerandos 611 y 613, la incompatibilidad de la concentración controvertida con el mercado común en los mercados italianos de componentes de que se trata, adolecen de los mismos vicios que los observados por el Tribunal al examinar los motivos tercero, cuarto, quinto y sexto.
- 371 Además de su carácter ilustrativo de tales motivos anteriores, la argumentación desarrollada por Schneider por lo que respecta a los mercados italianos de componentes para cuadros eléctricos de distribución y terminales presenta un carácter complementario en relación con estos mismos motivos.
- 372 Parece en efecto, a este respecto, que el análisis de la Comisión relativo al impacto de la operación de concentración en los mercados italianos considerados adolece de vicios específicos, que afectan de modo más particular a la legalidad de la declaración de incompatibilidad con respecto a dichos mercados.
- 373 Así, el hecho de no contabilizar las ventas integradas de componentes para cuadros eléctricos de ABB y de Siemens en las cuotas de los mercados italianos de componentes para cuadros de distribución y terminales, controladas por estas dos sociedades, llevó a la Comisión a sobreestimar el poder económico del grupo Schneider-Legrand en tales mercados.
- 374 A este respecto, se desprende efectivamente de los cuadros siguientes (pp. II-4175 y II-4176), extraídos del punto 461 de la demanda, que las cuotas que detenta la nueva entidad en dichos mercados pueden variar sensiblemente según se tengan o no en cuenta las ventas integradas de componentes que Schneider atribuye a ABB y Siemens.

Mercados italianos de componentes para cuadros de distribución

		Disyuntores de caja moldeada		Mini-disyuntores Armarios	
Sin ventas integradas	Con ventas integradas	Sin ventas integradas	Con ventas integradas	Sin ventas integradas	Con ventas integradas
Schneider [...]*	ABB [...]*	Schneider [...]*	ABB [...]*	Schneider [...]*	ABB [...]*
ABB [...]*	Schneider [...]*	ABB [...]*	Schneider [...]*	ABB [...]*	Schneider [...]*
Legrand [...]*	Siemens [...]*	Legrand [...]*	Legrand [...]*	Legrand [...]*	Legrand [...]*
GE [...]*	Legrand [...]*	GE [...]*	Siemens [...]*	GE [...]*	Siemens [...]*
Siemens [...]*	GE [...]*	Siemens [...]*	GE [...]*	Siemens [...]*	GE [...]*
Hager [...]*	Hager [...]*	Hager [...]*	Hager [...]*	Hager [...]*	Hager [...]*
S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*

SCHNEIDER ELECTRIC / COMISIÓN

* Datos confidenciales

Mercados italianos de componentes para cuadros terminales

Mini-disyuntores (%)		Interruptores diferenciales (%)		Cajas (%)	
Sin ventas integradas	Con ventas integradas	Sin ventas integradas	Con ventas integradas	Sin ventas integradas	Con ventas integradas
Legrand [...]*	Legrand [...]*	Legrand [...]*	Legrand [...]*	Legrand [...]*	Legrand [...]*
ABB [...]*	ABB [...]*	ABB [...]*	ABB [...]*	ABB [...]*	ABB [...]*
Schneider [...]*	Siemens [...]*	Hager [...]*	Siemens [...]*	Schneider [...]*	Siemens [...]*
Hager [...]*	Hager [...]*	Schneider [...]*	Hager [...]*	Hager [...]*	Schneider [...]*
GE [...]*	Schneider [...]*	GE [...]*	Schneider [...]*	GE [...]*	Hager [...]*
Siemens [...]*	GE [...]*	Siemens [...]*	GE [...]*	Siemens [...]*	GE [...]*
S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*	S + L [...]*

* Datos confidenciales

- 375 Además, en el considerando 195, que aparece en la parte de la Decisión relativa a la delimitación geográfica del mercado de cuadros eléctricos, la Comisión clasifica a Gewiss entre los principales competidores de Legrand en Italia. Pues bien, este fabricante no figura en los cuadros 27 y 28 de la Decisión reproducidos en el apartado 172 *supra* (pp. II-4121 y II-4122).
- 376 Por otra parte, Schneider mantuvo en la vista, sin que la Comisión le contradijera a este respecto, que Gewiss controla [...] * del mercado italiano de cajas para cuadros terminales, frente [...] * de la entidad resultante de la fusión.
- 377 Sobre este extremo, el Tribunal de Primera Instancia observa que el total de las cuotas del mencionado mercado de componentes que poseían los fabricantes presentes en Italia y mencionadas en el cuadro 28 sólo se eleva al 66 %. Por tanto, dicho cuadro no indica ni el reparto ni la dispersión de las cuotas de mercado del o de los productores que controlan el 34 % residual de este mercado.
- 378 Así, en razón de las lagunas de que adolece el análisis de la estructura de los mercados considerados, ni las cuotas que en ellos alcanzan los distintos productores ni las que controlará la entidad fusionada, a raíz de la adición de las cuotas de mercado de las partes notificantes, pueden considerarse suficientemente fiables.
- 379 Por consiguiente, no está demostrada la creación, debido a la operación de concentración, de una posición dominante en los mercados italianos de componentes para cuadros de distribución y terminales.

* Datos confidenciales.

- 380 A mayor abundamiento, aun suponiéndola acreditada, a la luz de la Decisión no podría considerarse que la eventual posición dominante de la nueva entidad suponga en Italia un obstáculo significativo para una competencia efectiva, en el sentido del artículo 2, apartado 3, du Reglamento nº 4064/89.
- 381 Puesto que se deben tener en cuenta las ventas integradas de componentes de ABB y de Siemens, es dudoso que pueda considerarse que Schneider ocupa la primera línea, en términos de cuotas de mercados de componentes para cuadros de distribución, habida cuenta de la pequeña distancia que la separa de ABB, según las propias cifras en que se basa la Comisión en el cuadro 27 (p. II-4121).
- 382 En estas circunstancias, no está demostrada la afirmación, en el considerando 549, de que la operación notificada reforzará la ya preponderante talla de una de las dos partes notificantes, a saber, en el caso de autos, Schneider, en los mercados italianos de componentes para cuadros de distribución.
- 383 En los mercados italianos de componentes para cuadros terminales mencionados en el cuadro 28, Schneider sólo ocupaba, antes de la transacción propuesta, la tercera posición, muy por detrás de ABB. La toma en consideración de las ventas integradas de componentes de ABB y de Siemens evaluadas por Schneider puede, pues, relegarla a la penúltima posición (véase el segundo cuadro reproducido en el apartado 374 *supra*, p. II-4174).
- 384 Por consiguiente, no queda probado que, como afirma la Comisión en el considerando 544, la operación notificada tendrá el efecto de eliminar un «concurrent immédiate» (competidor directo) del líder Legrand de los mercados italianos de componentes para cuadros terminales.

- 385 Además, la rivalidad que oponía a Schneider y Legrand, según el considerando 546, no está suficientemente acreditada por lo que respecta a Italia, dado que los ejemplos que cita la Comisión, en el considerando 547, en apoyo de esta afirmación se basan únicamente en los mercados francés y portugués. Por su parte, el considerando 540 se limita a hacer una referencia general a la «disparition de la rivalité entre Schneider et Legrand sur certains marchés» (desaparición de la rivalidad entre Schneider y Legrand en ciertos mercados), sin más precisiones.
- 386 Asimismo, la Comisión atribuye, en el considerando 612, a la rivalidad entre Schneider y Legrand la calidad de fuente esencial de la competencia «sur certains marchés en cause, notamment en France» (en ciertos mercados de referencia, en particular en Francia), sin facilitar, nuevamente, referencia específica alguna sobre Italia.
- 387 Procede además observar que, según la propia Schneider, sus resultados en el ámbito logístico son mediocres y que debe cambiarlos considerablemente para alcanzar sus objetivos tanto a nivel italiano como a nivel central (considerando 214).
- 388 Por otra parte, como señala la Comisión en el considerando 158, la posición de Schneider se caracteriza por su débil competitividad para los clientes residenciales.
- 389 A diferencia de lo que afirma la Comisión en el considerando 545, de la Decisión no se deduce que Schneider, parte menos fuerte de la operación notificada en los mercados italianos de componentes para cuadros terminales, disponga allí de un acceso privilegiado a los principales mayoristas internacionales.
- 390 En efecto, el considerando 545 sólo se refiere específicamente a Francia y al caso de Legrand, del que la Comisión destaca las posiciones muy significativas en otros mercados de materiales eléctricos de baja tensión.

- 391 Pues bien, a diferencia de Legrand, en Francia, no se puede atribuir a Schneider, en Italia, la ocupación de posiciones muy significativas en los mercados de materiales eléctricos de baja tensión distintos de los de componentes para cuadros eléctricos.
- 392 En efecto, entre todos los segmentos del mercado de equipos eléctricos ultraterminales, mencionado en el cuadro 35 reproducido en el apartado 173 *supra* (p. II-4123), Schneider sólo está presente en Italia en el segmento del material de fijación y de derivación. Además, como se deduce del cuadro 15 reproducido en el apartado 325 *supra* (p. II-4164), Schneider está completamente ausente del mercado italiano de soportes para cables. Por último, Italia no figura entre los países representados en el cuadro 14 de la Decisión relativo a las cuotas del mercado de canalizaciones eléctricas (véase el apartado 325 *supra*, p. II-4163). Por consiguiente, la Decisión ni siquiera considera la posición de Schneider en Italia en dicho mercado sectorial.
- 393 Así, la Comisión no demostró que, debido a la adquisición de actividades suplementarias, la operación notificada reforzará sustancialmente la posición de Legrand en los mercados italianos de componentes para cuadros terminales (véase el considerando 544).
- 394 En cuanto al conjunto de marcas inigualado que se atribuye a la entidad resultante de la fusión, la Comisión observa, en el considerando 556, sin gran convicción por lo demás, que dicha entidad «semble» (parece) poseer una ventaja competitiva significativa en Italia debido a la concentración del mercado en las tres primeras marcas (Bticino, ABB y Merlin Gerin).
- 395 Esta consideración hipotética debe de todos modos relativizarse, habida cuenta de la ausencia de Gewiss, considerada, sin embargo, por la Comisión como uno de los principales competidores de Legrand.

- 396 Procede asimismo afirmar que la Comisión clasifica entre las tres primeras marcas la de ABB, principal rival de la entidad resultante de la fusión en los mercados que son objeto del presente motivo. ABB posee, además, la marca Vimar, como refleja el cuadro 36 de la Decisión. Resulta, por otra parte, del considerando 195 que esta marca reviste una importancia nada despreciable.
- 397 Por lo que respecta a las relaciones de la nueva entidad con los mayoristas, el Tribunal de Primera Instancia observa que, tras haber afirmado, en el considerando 567, que «le caractère incontournable de l'entité combinée vis-à-vis des grossistes sera particulièrement aigu en France et dans une moindre mesure en [...] Italie» (el carácter ineludible de la entidad combinada con respecto a los mayoristas será particularmente agudo en Francia y en menor medida en [...] Italia), la Comisión destaca, en el considerando 569, que Legrand «entretient de très bonnes relations avec la distribution» (mantiene muy buenas relaciones con la distribución).
- 398 Debido a su imprecisión, estas dos consideraciones no pueden contribuir a probar de modo suficiente conforme a Derecho el carácter ineludible de la entidad resultante de la fusión para los mayoristas italianos.
- 399 Además, la Decisión no demuestra con respecto a Italia que, como afirma la Comisión en el considerando 595, los competidores existentes de la nueva entidad difícilmente podrán ejercer una presión significativa en su comportamiento.
- 400 Este dato se desprende, según la Comisión, del carácter ineludible de la entidad para los mayoristas. Pues bien, resulta de los argumentos anteriores que no se puede reconocer esta calidad a dicha entidad en Italia, en el estado de los elementos fácticos aportados por la Comisión en apoyo de tal calificación.

401 Por último, la dificultad que, según el considerando 601, los competidores de la entidad resultante de la fusión podrán encontrar a nivel de los instaladores y de los cuadristas en razón de la reputación supuestamente inferior de sus ofertas no queda en modo alguno acreditada mediante elementos fácticos directamente relacionados con Italia.

402 Por consiguiente, no se ha probado de modo suficiente con arreglo a Derecho ni la creación, debido a la operación de concentración, de una posición dominante en los mercados italianos de componentes para cuadros de distribución y terminales, ni, suponiéndola demostrada, un obstáculo significativo a una competencia efectiva, en el sentido del artículo 2, apartado 3, du Reglamento n° 4064/89, procedente, en estos mismos mercados, de dicha posición dominante.

403 En estas circunstancias, debe acogerse el motivo.

Sobre las consecuencias de los errores de análisis y de apreciación observados anteriormente

404 El Tribunal de Primera Instancia considera que los errores, omisiones y contradicciones observados anteriormente en el análisis efectuado por la Comisión del impacto de la operación notificada revisten un carácter de gravedad cierto.

405 Basándose en la extensión de las actividades de la entidad resultante de la fusión al conjunto del EEE, la Comisión integró indicadores de poder económico extraños a los mercados sectoriales nacionales afectados por la operación y que dieron lugar a la amplificación indebida del impacto de la misma en dichos mercados.

- 406 A este respecto, procede recordar que ninguno de los elementos de hecho que se tuvieron en cuenta en la Decisión permite considerar que la transacción propuesta podría plantear problemas de competencia en otros mercados distintos de los mercados sectoriales de Francia y de otros seis países, que la Decisión identifica como afectados por la operación, en sus considerandos 782 y 783.
- 407 La Decisión no contiene, en particular, ningún análisis de la estructura competitiva de los mercados sectoriales nacionales no afectados por la concentración controvertida, como los mencionados en el cuadro 30 reproducido en el apartado 165 *supra* (p. II-4118).
- 408 Debido a las lagunas y contradicciones de que adolece el análisis de las estructuras de la distribución, la Comisión tampoco podía considerar como ventajas competitivas sustanciales de la entidad resultante de la fusión su supuesto acceso privilegiado a la distribución, derivado de sus posiciones en todos los mercados de materiales eléctricos de baja tensión a nivel de la distribución, ni la incapacidad de los mayoristas para ejercer una presión competitiva sobre la nueva entidad.
- 409 Por su carácter abstracto e independiente de los mercados sectoriales nacionales que han de tenerse en cuenta, los índices de poder económico fundados en la gama de productos inigualada y en la incomparable panoplia de marcas del grupo Schneider-Legrand llevaron a la Comisión a sobreestimar aún más el impacto de la operación notificada en los mercados sectoriales nacionales afectados por ésta.
- 410 Lo mismo ocurre, por una parte, con la negativa de la Comisión a tomar en consideración las ventas integradas realizadas por ABB y Siemens en los mercados nacionales de componentes para cuadros eléctricos afectados por la operación y, por otra, las lagunas de que adolece, en particular, el análisis del impacto de dicha operación en los mercados daneses de componentes para cuadros terminales y en los mercados italianos de componentes para cuadros de distribución y terminales.

- 411 Los errores de análisis y de apreciación antes señalados pueden, por tanto, privar de valor probatorio a la apreciación económica del impacto de la operación de concentración, en la que se basó la declaración de incompatibilidad impugnada.
- 412 No obstante, sea cual sea la extensión de las lagunas que puede presentar una decisión de la Comisión por la que se declara la incompatibilidad con el mercado común de una operación de concentración, sólo pueden dar lugar a la anulación si, y en la medida en que, todos los demás elementos contenidos en dicha decisión permiten al Tribunal de Primera Instancia considerar acreditado que en cualquier caso la realización de la operación dará lugar a la creación o refuerzo de una posición dominante que suponga un obstáculo significativo a una competencia efectiva, en el sentido del artículo 2, apartado 3, du Reglamento n° 4064/89.
- 413 A este respecto, los errores comprobados no son suficientes para cuestionar, por sí mismos, los cargos que la Comisión imputó con respecto a cada uno de los mercados sectoriales franceses mencionados en los considerandos 782 y 783.
- 414 El Tribunal de Primera Instancia destaca, en este sentido, que Schneider no negó seriamente el análisis del impacto de la operación notificada en tales mercados. Se dedicó, por el contrario, a reprochar a la Comisión que hubiera extrapolado a los demás mercados sectoriales nacionales afectados la situación de la competencia en los mercados franceses consiguiente a la operación notificada.
- 415 Efectivamente, a la luz de los elementos de hecho que figuran en la Decisión, es imposible no suscribir la conclusión de la Comisión de que la transacción propuesta creará o reforzará en los mercados franceses, donde cada una de las dos partes notificantes era ya muy poderosa, una posición dominante que suponga, en el sentido del artículo 2, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89, un

obstáculo significativo a una competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo (véase, sobre el concepto de parte sustancial del mercado común, la 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 375 y 448).

- 416 En efecto, de la Decisión se desprende que el grupo Schneider-Legrand posee en cada uno de los mercados franceses afectados cuotas de mercado indicativas de dominio o de una posición dominante reforzada, habida cuenta de la débil presencia y de la dispersión de las cuotas de mercado de los principales competidores de la entidad fusionada (véanse, en particular, los cuadros 27 a 29 reproducidos en el apartado 172 *supra*, pp. II-4121 y II-4122).
- 417 Además, la Comisión afirmó en el considerando 582, sin que Schneider la haya criticado a este respecto, y resulta por otra parte de los cuadros 7 a 10 que figuran en los considerandos 228 y 234 de la Decisión, que los precios del material eléctrico de baja tensión que pagaban los mayoristas eran sensiblemente más elevados por término medio en Francia que en los demás mercados nacionales afectados, antes de la realización de la concentración.
- 418 Por último, es indiscutible que la rivalidad entre las partes notificantes se ejerció de manera preponderante en los mercados sectoriales franceses contemplados por los cargos y que la operación notificada tendrá el efecto de suprimir en ellos un factor esencial de competencia.
- 419 Así pues, el análisis económico que sustenta la Decisión sólo puede considerarse insuficiente respecto a todos los mercados sectoriales nacionales afectados distintos de los mercados franceses, al constituir estos últimos sin ningún género de duda una parte sustancial del mercado común en el sentido del artículo 2, apartado 3, del Reglamento nº 4064/89.

420 Por tanto, procede examinar, exclusivamente a la luz de los mercados franceses afectados por la operación notificada, los demás motivos invocados en la demanda y, en particular, el que Schneider basa en una violación del derecho de defensa en relación con las propuestas de medidas correctoras que Schneider presentó en el procedimiento ante la Comisión para hacer que la operación de concentración fuera compatible con el mercado común.

Violación del derecho de defensa

Sobre el noveno motivo, basado en la discordancia entre el pliego de cargos y la Decisión

— Alegaciones de las partes

421 Schneider, apoyada por la República francesa, alega fundamentalmente que la Comisión imputó, en el considerando 811, un cargo que determina el refuerzo, en Francia, de la posición dominante de Schneider en los mercados de cuadros de distribución y terminales derivado de la posición preponderante de Legrand en el sector de equipos ultraterminales, haciendo abstracción de cualquier solapamiento de las actividades de las dos partes notificantes.

422 Pues bien, afirma, en ningún momento el pliego de cargos formuló éste de modo suficientemente preciso como para permitir que Schneider lo identificara como tal, pudiera presentar eficazmente sus observaciones con respecto al mismo y

deducir las consecuencias apropiadas, incluida la presentación de compromisos adecuados para resolver los problemas de competencia identificados por la Comisión.

- 423 Considera, en efecto, que el análisis de la incidencia en la competencia de la operación de concentración notificada que figura en el pliego de cargos cubre los diferentes mercados geográficos en general, pero no contempla el caso particular de Francia. Por otra parte, cuando el pliego de cargos aborda el dominio de Legrand en Francia en ciertos mercados, no evoca en ningún momento la posición de Schneider en los mercados de cuadros eléctricos.
- 424 En su informe complementario de 8 de octubre de 2001, el consejero auditor reconocía que existe efectivamente un cargo basado en la posición de poder combinada con respecto a los mayoristas fuera de todo solapamiento de las actividades de las dos partes. El consejero auditor consideraba, no obstante, que este cargo ya figuraba en el pliego de cargos por cuanto se trata «de uno de los factores esenciales de una creación o de un refuerzo de posición dominante».
- 425 Sin embargo, según Schneider, ninguno de los puntos extraídos por el consejero auditor del análisis competitivo del pliego de cargos hacía referencia a un cargo en el que se afirmara la acumulación de las posiciones dominantes de las partes en los dos mercados sectoriales franceses de referencia, que justificara por sí mismo una decisión de prohibición de la concentración.
- 426 Tal cargo se presentó a las partes notificantes como el obstáculo decisivo a las propuestas alternativas de medidas correctoras presentadas por Schneider el 24 de septiembre de 2001. La Decisión recoge el cargo en cuestión, en la parte dedicada al examen de las medidas correctoras, por razones evidentes de justificación de la desestimación de las soluciones propuestas por Schneider.

427 La Comisión estima inadmisible en cuanto a la forma el motivo, en la medida en que adolece de falta de claridad y no le permite articular su defensa.

428 En cuanto al fondo, la Comisión observa que Schneider pretende indudablemente demostrar que la Comisión se basó en un concepto que es ajeno al Reglamento n° 4064/89, a saber, la simple acumulación de posiciones dominantes en mercados sectoriales distintos sin que haya solapamiento de actividades. Este argumento deja perpleja a la Comisión, puesto que Schneider reconoce, en el punto 177 de la demanda, que dicho concepto tampoco figura en la Decisión.

429 Según la Comisión, a falta de mención de dicho cargo, meramente ficticio, en la Decisión, Schneider intenta demostrar que la Comisión introdujo en la Decisión frases que contenían una alusión implícita y camuflada al mismo.

430 Sin embargo, esta tentativa no es convincente. Los pasajes de la Decisión citados por Schneider no revelan ninguna modificación sustancial de los cargos mencionados en la comunicación notificada a las partes el 3 de agosto de 2001. Los extractos a que se refiere Schneider se limitan, a juicio de la Comisión, sobre la base de observaciones y de información obtenidas de las partes y de terceros en la continuación del procedimiento administrativo, bien a deducir una conclusión lógica de los cargos expuestos en la comunicación, práctica que el Tribunal de Primera Instancia declaró aceptable en la sentencia Endemol/Comisión, antes citada (apartado 81), o bien a ilustrar un argumento mediante ejemplos.

- 431 Schneider mantiene una confusión entre el concepto, inexistente en el caso de autos, de «acumulación de posiciones dominantes» y el cargo relativo a la posibilidad para la entidad resultante de la fusión de disponer de un acceso privilegiado a los mayoristas, en razón de la gama de actividades que posee.
- 432 Sobre este último punto, tanto el pliego de cargos como la Decisión afirmaban que la nueva entidad iba a poseer un conjunto de actividades en los diferentes mercados de referencia y que esta panoplia de productos inigualada la convertiría en un socio ineludible de los mayoristas. En ambos actos, la Comisión estimó que la posesión de esta cartera de actividades, junto con otra serie de elementos, como la creación de un nuevo operador con cuotas de mercado muy elevadas, la supresión de la rivalidad entre Schneider y Legrand y la combinación de las marcas de estas dos sociedades en un conjunto de marcas incomparable, iba a constituir uno de los factores esenciales de creación y refuerzo de una posición dominante, habida cuenta de las características de los mercados afectados por la operación.
- 433 La Comisión afirma que Schneider podía haber expresado perfectamente su opinión a este respecto durante el procedimiento administrativo. Además, el consejero informador había desestimado su reclamación a este respecto en el primer punto de su informe complementario de 8 de octubre de 2001.
- 434 En la medida en que el motivo se refiere a los compromisos, la Comisión afirma que era materialmente imposible abordarlos en el pliego de cargos, dado que Schneider todavía no los había propuesto.

435 Aun suponiendo que el nuevo cargo se desprendiera claramente del considerando 811, como afirma Schneider en el punto 179 de la demanda, la Comisión se pregunta por qué Schneider no se toma la molestia de analizar dicha cuestión y de explicar en qué consiste la mención de este nuevo cargo.

436 En la medida en que el cargo contempla el «cúmulo de posiciones dominantes en Francia», resulta de los argumentos anteriores que esta rama del motivo se reduce de hecho a reprochar a la Comisión que utilizara esta expresión en una reunión celebrada el 24 de septiembre de 2001. Aunque se considere fundado tal reproche, es difícil comprender cómo se violó el derecho de defensa de Schneider, puesto que este supuesto cargo está ausente tanto del pliego de cargos como de la Decisión.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

437 El Tribunal de Primera Instancia considera que el menoscabo del derecho de defensa de Schneider basado en que la Comisión incluyó en la Decisión un cargo específico que no había formulado claramente en el pliego de cargos se ha alegado con la precisión y la coherencia necesarias para que la Comisión pueda responder eficazmente al motivo y el Tribunal de Primera Instancia pueda examinar su fundamento.

438 Según una jurisprudencia consolidada, la Decisión no tiene por qué ser necesariamente una copia del pliego de cargos. Así, cabe admitir que a la luz del escrito de respuesta de las partes, se añadan extremos al pliego de cargos, cuyos argumentos demuestren que pudieron efectivamente ejercer su derecho de defensa. La Comisión puede asimismo, en vista del procedimiento administrativo,

revisar o añadir argumentos de hecho o de Derecho en defensa de los cargos que imputa (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 28 de febrero de 2002, *Compagnie general maritime y otros/Comisión*, T-86/95, Rec. p. II-1011, apartado 448).

- 439 Evidentemente, la Comisión puede, como ha señalado en la vista, completar su apreciación de la compatibilidad de una concentración con el mercado común a la luz de las medidas correctoras propuestas por las partes notificantes, puesto que, por definición, tales medidas no podían ser contempladas antes del pliego de cargos.
- 440 No obstante, el pliego de cargos debe contener una exposición de los motivos en términos suficientemente claros para poder cumplir la función que le atribuyen los Reglamentos comunitarios y que consiste en facilitar a las empresas todos los datos necesarios para que puedan defenderse efectivamente antes de que la Comisión adopte una decisión definitiva.
- 441 Ello es particularmente cierto por cuanto, en el caso de autos, la Comisión no llevó a cabo una represión, sobre la base de los artículos 81 CE y 82 CE, de comportamientos anticompetitivos ya consumados y cuya materialidad no podían ignorar las empresas contra las que se dirigía el procedimiento sancionador. La Comisión ha declarado la incompatibilidad con el mercado común de una operación de concentración que afecta a la estructura competitiva de los mercados sectoriales nacionales, como los mencionados en los considerandos 782 y 783.
- 442 Además, en los procedimientos de control de las operaciones de concentración, el único objetivo del pliego de cargos no es identificar los cargos y ofrecer a la empresa destinataria la posibilidad de formular observaciones en respuesta a los mismos. Dicho acto tiene también la finalidad de permitir a las partes notificantes plantearse la posibilidad de presentar medidas correctoras y, en particular, propuestas de cesión de activos y medir, con la suficiente antelación, habida

cuenta del imperativo de celeridad que caracteriza el sistema general del Reglamento n° 4064/89, la amplitud necesaria de tales cesiones, con el fin de conseguir en tiempo oportuno que la operación notificada sea compatible con el mercado común.

- 443 Además, del tenor del punto VI de la Decisión resulta que la Comisión realizó, como está obligada a hacerlo en virtud del Reglamento n° 4064/89 (sentencia Francia y otros/Comisión, antes citada, apartado 221), un análisis prospectivo de la situación de la competencia a que puede dar lugar en el futuro la operación de concentración, para pronunciarse sobre las propuestas de cesión de activos presentadas por Schneider.
- 444 Por consiguiente, la Comisión debía precisar de modo particularmente claro los problemas de competencia planteados por la transacción propuesta, para poder permitir a las partes notificantes presentar eficazmente y a su debido tiempo propuestas de cesión de activos capaces, en su caso, de convertir la operación en compatible con el mercado común.
- 445 Pues bien, no resulta de su lectura que el pliego de cargos haya abordado con la suficiente claridad y precisión el refuerzo de la posición de Schneider frente a los distribuidores franceses de materiales eléctricos de baja tensión, derivada no sólo de la suma de las ventas de Legrand en los mercados de componentes de cuadros eléctricos, sino también de la posición preponderante de Legrand en los segmentos de los equipos eléctricos ultraterminales. Procede observar especialmente que la conclusión general del pliego de cargos enumera los diferentes mercados sectoriales nacionales afectados por la operación de concentración, sin destacar yuxtaposición alguna de la posición de una de las dos partes notificantes en un mercado de productos determinado a la posición de la otra parte en otro mercado sectorial.

- 446 Como ha confirmado la Comisión en la parte de sus informes orales relativa al examen de los remedios efectuado en la Decisión, tal refuerzo resultaba de dos factores, según el considerando 811, que se remite al análisis competitivo de los mercados pertinentes: por una parte, los solapamientos puros y simples de las cuotas de mercado de componentes para cuadros de distribución y terminales y, por otra, el refuerzo de la posición de Schneider con respecto a los mayoristas, derivada de la adición de las ventas y de la posición preponderante de Legrand en el sector de los equipos eléctricos ultraterminales.
- 447 La Comisión ha repetido también en la vista que las propuestas de compromiso de 24 de septiembre de 2001 relativas a los mercados franceses de cuadros eléctricos sólo habrían eliminado la adición de las cuotas de mercado de componentes para cuadros eléctricos.
- 448 Habría subsistido, por el contrario, el refuerzo resultante de la suma del peso de Legrand con respecto a los mayoristas con el de Schneider. En efecto, la entidad resultante de la fusión habría conservado la mayor parte de las actividades ultraterminales de Legrand, que confieren a esta última una posición de fuerza hacia los mayoristas, de modo que el problema del acceso privilegiado de la nueva entidad a la distribución habría seguido planteándose.
- 449 La Comisión destaca efectivamente, en el considerando 545, que Legrand ocupa en Francia posiciones muy significativas en otros mercados de productos de baja tensión distintos de los cuadros de distribución eléctrica y que Legrand dispone ya de posiciones dominantes en los mercados de enchufes e interruptores, de aparatos estancos, de material de fijación y de derivación y de bloques autónomos de alumbrado y seguridad. Esta precisión no aparece, sin embargo en el pasaje correspondiente del pliego de cargos (punto 460).

450 Según el punto 501 del pliego de cargos, la transacción propuesta «conduit à la naissance d'un groupe qui, sur de nombreux marchés de produits électriques basse tension, sera le principal fournisseur des grossistes avec une avance substantielle sur le second fournisseur» (da lugar al nacimiento de un grupo que, en numerosos mercados de productos eléctricos de baja tensión, será el principal proveedor de los mayoristas con una ventaja sustancial sobre el segundo proveedor). Sin embargo, la Comisión estimó que debía precisar, en el considerando 590 de la Decisión que «Ainsi qu'expliqué plus haut, ce sera notamment le cas en France» (Como se ha explicado anteriormente, tal será, en particular, el caso en Francia).

451 Por otra parte, del punto 4 de su nota de 18 de septiembre de 2001 dirigida a los miembros del Comité Consultivo en materia de concentraciones de empresas, relativa a las propuestas de compromisos de cesión de activos presentadas por las partes notificantes, se desprende que la Comisión subordinaba su consentimiento a los remedios propuestos en el sector económico de referencia a que la amplitud de tales cesiones fuera suficiente, con el fin de eliminar todos los solapamientos competitivos identificados en el pliego de cargos.

452 Pues bien, un solapamiento competitivo sólo puede concebirse en el seno de un sólo y único mercado sectorial nacional y se distingue pues, por naturaleza, de la yuxtaposición, a nivel de la distribución, de dos posiciones preponderantes ocupadas, en un sólo país, por dos empresas en dos mercados sectoriales distintos pero complementarios.

453 De ello resulta que el pliego de cargos no permitió a Schneider medir en toda su amplitud los problemas de competencia identificados por la Comisión en razón de la operación de concentración notificada en el mercado francés de material eléctrico de baja tensión considerado a nivel de la distribución.

454 Se deduce que se ha menoscabado el derecho de defensa de Schneider por varios motivos.

- 455 En primer lugar, se privó a Schneider de la posibilidad de impugnar de manera efectiva en cuanto al fondo la tesis de la Comisión que consistía en mantener, a nivel de la distribución, el refuerzo, en Francia, de la posición dominante de Schneider en el sector de componentes para cuadros de distribución y terminales debido a la posición preponderante de Legrand en los equipos ultraterminales.
- 456 Así, no se dio ocasión a Schneider de presentar eficazmente sus observaciones a este respecto ni en su respuesta al pliego de cargos ni en la audiencia de 21 de agosto de 2001.
- 457 Si no hubiera sido así, la Comisión habría podido reconsiderar su posición o, por el contrario, reforzar la demostración de su tesis con nuevos elementos, de modo que la Decisión hubiera podido ser en todo caso diferente.
- 458 Debe, además, considerarse que Schneider no tuvo la oportunidad de presentar eficazmente y a su debido tiempo propuestas de cesión de activos lo suficientemente amplias como para permitir resolver los problemas de competencia identificados por la Comisión en los mercados sectoriales franceses de que se trata.
- 459 El Tribunal de Primera Instancia destaca, a este respecto, que Schneider señaló en la vista que efectivamente no había podido proponer a su debido tiempo remedios a los problemas de competencia en los que no se ha fundado para impugnar la Decisión.

460 Así, se pudo dejar indirectamente a Schneider sin la posibilidad de obtener un consentimiento que la Comisión habría podido dar a los remedios propuestos, si se hubiera permitido a las partes notificantes presentar a su debido tiempo propuestas de cesión lo suficientemente amplias para resolver la totalidad de los problemas de competencia identificados por la Comisión a nivel de la distribución en Francia.

461 La incidencia de tales irregularidades es particularmente grave en la medida en que, como la Comisión ha destacado en varias ocasiones en la vista, los remedios constituyen el único medio de preservar una operación de concentración comprendida en el ámbito de aplicación del artículo 2, apartado 3, del Reglamento n° 4064/89 de una declaración de incompatibilidad.

462 Dado que la Decisión adolece de una violación del derecho de defensa, procede admitir el motivo.

463 En estas circunstancias, se debe anular la Decisión, sin que sea necesario pronunciarse sobre los demás motivos y alegaciones formulados por Schneider en apoyo de su recurso y dirigidos, en particular, contra la apreciación por la Comisión de las propuestas de cesión de activos presentadas por Schneider con el fin de hacer compatible la operación de concentración con el mercado común.

464 En virtud del artículo 233 CE, incumbe, en efecto, a la Comisión adoptar las medidas necesarias para la ejecución de la presente sentencia de anulación.

465 Estas medidas de ejecución deben respetar los motivos que constituyen el sustento necesario del fallo de la sentencia (véase la sentencia del Tribunal de Justicia de 26 de abril de 1988, Asteris y otros/Comisión, asuntos acumulados 97/86, 99/86, 193/86 y 215/86, Rec. p. 2181, apartado 27). Los motivos pertinentes de la presente sentencia implican en particular, en el supuesto de que se volviera a examinar la compatibilidad de la operación notificada, que se permita a Schneider defenderse eficazmente respecto a los mercados sectoriales nacionales afectados en relación con los que el análisis económico contenido en la Decisión no ha sido anulado por la presente sentencia, a saber, los mercados sectoriales franceses, y, en su caso, proponer medidas correctoras que respondan a los cargos imputados y previamente precisados por la Comisión.

Costas

466 A tenor del artículo 87, apartado 2, del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así lo hubiere solicitado la otra parte. Por haber sido desestimados, en lo fundamental, los motivos formulados por la Comisión, procede condenarla a cargar, además de con sus propias costas, con las de Schneider, según lo solicitado por esta última.

467 Con arreglo al artículo 87, apartado 4, párrafo tercero, del Reglamento de Procedimiento, el Comité central d'entreprise de la SA Legrand y el Comité européen du groupe Legrand, partes coadyuvantes, soportarán sus propias costas.

468 Con arreglo al artículo 87, apartado 4, párrafo primero, del Reglamento de Procedimiento, los Estados miembros que intervengan en un litigio soportarán sus propias costas. Por consiguiente, la República Francesa soportará sus propias costas.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Primera)

decide:

- 1) **Anular la Decisión C(2001) 3014 final de la Comisión, de 10 de octubre de 2001, por la que se declara una concentración incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE (asunto COMP/M.2283 — Schneider-Legrand).**
- 2) **Condenar a la Comisión a pagar, además sus propias costas, las de Schneider Electric SA.**
- 3) **El Comité central d'entreprise de la SA Legrand y el Comité européen du groupe Legrand cargarán con sus propias costas.**
- 4) **La República Francesa cargará con sus propias costas.**

Vesterdorf

Forwood

Legal

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 22 de octubre de 2002.

El Secretario

El Presidente

H. Jung

B. Vesterdorf

II - 4198

Índice

Marco jurídico	II-4077
Antecedentes del litigio	II-4082
Procedimiento ante el Tribunal de Primera Instancia	II-4095
Pretensiones de las partes	II-4096
Fundamentos de Derecho	II-4097
Irregularidad en el procedimiento	II-4098
Sobre el primer motivo, basado en la inobservancia del artículo 10, apartado 3, del Reglamento nº 4064/89	II-4098
— Alegaciones de las partes	II-4098
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-4102
Motivos que critican la apreciación por la Comisión del impacto de la operación de concentración notificada	II-4106
Sobre el segundo motivo, basado en el carácter erróneo del razonamiento económico en que se funda el análisis del impacto de la concentración	II-4109
— Alegaciones de las partes	II-4109
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-4111
Sobre el tercer motivo, basado en la sobreestimación de la posición de la entidad resultante de la fusión	II-4113
— Alegaciones de las partes	II-4113
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-4115
Sobre el cuarto motivo, basado en el análisis contradictorio de la estructura de la competencia a nivel de los mayoristas	II-4129
— Alegaciones de las partes	II-4129
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-4130
Sobre el quinto motivo, basado en la falta de análisis del impacto de la concentración notificada sobre los diferentes mercados sectoriales nacionales a que se refieren los cargos imputados por la Comisión	II-4141
— Alegaciones de las partes	II-4141
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-4141

Sobre el sexto motivo, basado en errores manifiestos de apreciación en el análisis del impacto de la concentración notificada sobre ciertos mercados nacionales de componentes para cuadros de distribución eléctricos	II-4148
— Alegaciones de las partes	II-4148
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-4152
Sobre el séptimo motivo, basado en el análisis erróneo de la incidencia de la concentración notificada en los mercados daneses de componentes para cuadros eléctricos terminales	II-4156
— Alegaciones de las partes	II-4156
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-4160
Sobre el octavo motivo, basado en el análisis erróneo de la incidencia de la concentración notificada sobre los mercados italianos de componentes para cuadros eléctricos de distribución y terminales	II-4169
— Alegaciones de las partes	II-4169
— Apreciación de Tribunal de Primera Instancia	II-4173
Sobre las consecuencias de los errores de análisis y de apreciación observados anteriormente	II-4182
Violación del derecho de defensa	II-4186
Sobre el noveno motivo, basado en la discordancia entre el pliego de cargos y la Decisión	II-4186
— Alegaciones de las partes	II-4186
— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia	II-4190
Costas	II-4197