SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Segunda)

de 9 de julio de 2007 *

En el asunto T-282/06,

Sun Chemical Group BV, con domicilio social en Weesp (Países Bajos),

Siegwerk Druckfarben AG, con domicilio social en Siegburg (Alemania),

Flint Group Germany GmbH, con domicilio social en Stuttgart (Alemania),

representadas por la Sra. N. Dodoo y el Sr. K.H. Eichhorn, abogados,

partes demandantes,

contra

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por los Sres. A. Whelan, S. Noë y V. Bottka, en calidad de agentes,

parte demandada,

* Lengua de procedimiento: inglés.

apoyada por

The Apollo Group, con domicilio social en Nueva York, Nueva York (Estados Unidos),

Hexion Specialty Chemicals, Inc., con domicilio social en Columbus, Ohio (Estados Unidos),

representadas por los Sres. I.M. Sinan, Barrister, y J. Uphoff, Solicitor,

partes coadyuvantes en el asunto,

que tiene por objeto un recurso de anulación de la Decisión de la Comisión de 29 de mayo de 2006 por la que se declara compatible con el mercado común y el Acuerdo EEE la operación de concentración que tiene por objeto la adquisición por Hexion Specialty Chemicals (The Apollo Group) del control total de la división «Tintas y resinas adhesivas» de Akzo Nobel (asunto COMP/M.4071 — Apollo/Akzo Nobel, IAR),

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

integrado por el Sr. J. Pirrung, Presidente, y los Sres. N.J. Forwood y S. Papasavvas, Jueces;

Secretaria: Sra. C. Kantza, administradora;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 27 de febrero de 2007;

dicta la siguiente

Sentencia

Marco jurídico

1 El artículo 2 del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DO L 24, p. 1; en lo sucesivo, «Reglamento de concentraciones»), dispone, en particular:

«2. Las concentraciones que no sean susceptibles de obstaculizar de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo, en particular como consecuencia de la creación o refuerzo de una posición dominante, se declararán compatibles con el mercado común.

3. Las concentraciones que sean susceptibles de obstaculizar de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo, en particular como consecuencia de la creación o refuerzo de una posición dominante, se declararán incompatibles con el mercado común.»

2 El artículo 6, apartado 1, del Reglamento de concentraciones establece que la Comisión procederá al examen de la notificación de la operación de concentración tan pronto como la reciba y señala en su letra b):

«Si comprueba que la concentración notificada, pese a entrar en el ámbito de aplicación del Reglamento, no plantea serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común, decidirá no oponerse a la misma y la declarará compatible con el mercado común.

[…]»

3 La Comisión ha descrito el enfoque analítico de su valoración de las concentraciones horizontales en sus Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento de concentraciones (DO 2004, C 31, p. 5; en lo sucesivo, «Directrices»).

Hechos

A. *Partes del procedimiento y de la operación de concentración*

4 Sun Chemical Group BV (en lo sucesivo, «Sun») fabrica tintas de impresión para su utilización en los sectores del envasado, la publicación, el comercio y la industria, los pigmentos, las dispersiones, así como la seguridad y la protección de las marcas.

Está indirectamente controlada al 100 % por Dainippon Ink and Chemicals Inc. Sun da empleo a más de 12 000 personas y su volumen de negocios del último ejercicio económico superó los tres mil millones de euros. En 2005, Sun compró alrededor de *[confidencial]* t[1] de resinas de colofonia en Europa.

5 Siegwerk Druckfarben AG (en lo sucesivo, «Siegwerk») es un productor de talla mundial de tintas de impresión, especializado en los sectores de la tinta para el envasado, el grabado y las rotativas offset. Es la empresa matriz del grupo de empresas Siegwerk. Emplea aproximadamente a 4 000 personas y su volumen de negocios del último ejercicio económico alcanzó cerca de 830 millones de euros. En Europa, Siegwerk compra cada año alrededor de *[confidencial]* t de resinas de colofonia a terceros proveedores independientes.

6 Flint Group Germany GmbH (en lo sucesivo, «Flint») es un proveedor de la industria de la imprenta, la transformación y los colorantes. Surgió de la fusión en 2005 de XSYS Print Solutions y Flint Ink Corp. Flint da empleo a cerca de 7 500 personas y su volumen de negocios del último ejercicio económico fue aproximadamente de 2 200 millones de euros. En Europa, Flint compra cada año en torno a *[confidencial]* t de resinas de colofonia a terceros proveedores independientes.

7 Hexion Specialty Chemicals, Inc. (en lo sucesivo, «Hexion») fabrica y comercializa una gama de resinas termoendurecibles y de resinas especiales, en particular resinas de colofonia, resinas de hidrocarburos, resinas híbridas de colofonia-hidrocarburos, resinas alquídicas, dispersiones acrílicas, resinas acrílicas y otras resinas como las resinas aminoplásticas, resinas epóxidas, resinas fenólicas y resinas de poliéster. Posee más de noventa unidades de producción y distribución situadas en dieciocho países de América del Norte y del Sur, Europa y de la región Asia-Pacífico y emplea a unas 7 000 personas.

1 — Datos confidenciales ocultos

8 The Apollo Group (en lo sucesivo, «Apollo») gestiona varios fondos de inversión con intereses en un amplio abanico de actividades a escala mundial. Apollo controla a Hexion.

9 La división «Tintas y resinas adhesivas» de Akzo Nobel (en lo sucesivo, «Akzo») fabrica principalmente productos a base de colofonia, en particular, resinas de colofonia, resinas híbridas y otros derivados de la colofonia, destinados fundamentalmente a las tintas de impresión y los adhesivos. Sus unidades de producción se encuentran en los Países Bajos, Portugal, China, Nueva Zelanda, Argentina, Canadá y los Estados Unidos.

B. *Mercado de productos*

10 La resina de colofonia es una resina natural que se extrae del pino. Existen tres tipos: la colofonia de extracción, la gema de colofonia y la resina de tall oil. La materia prima se trata por medio de procedimientos químicos que comprenden la hidrogenación, la esterificación, la polimerización y la purificación. Desde un punto de vista químico o técnico, estas resinas de colofonia pueden clasificarse en varias categorías: jabones de colofonia, resinatos, esteres de colofonia, resinas maleicas y resinas fumáricas modificadas. La resina de colofonia es un componente esencial de la fabricación de las tintas de impresión. Las empresas que fabrican tintas de impresión son muy dependientes del suministro de resinas de colofonia y, según las demandantes, cada año llevan a cabo esfuerzos considerables para asegurarse los suministros necesarios para su producción de tintas de impresión. Según sus propios datos, las demandantes compran el 90 % de las resinas de colofonia destinadas a aplicaciones en el sector de las tintas que están disponibles en Europa. La resina de colofonia se utiliza también para fabricar otros productos como barnices, adhesivos (colas), medicamentos, goma de mascar y jabón.

C. *Procedimiento administrativo*

11 El proyecto de concentración mediante el cual Hexion, perteneciente a Apollo, pretendía adquirir, en el sentido del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones, bien directamente, bien por medio de filiales participadas al 100 %, el control de todas las actividades de Akzo a través de la compra de acciones y de activos no tenía dimensión comunitaria en el sentido del artículo 1, apartado 2, ni del artículo 1, apartado 3, del Reglamento de concentraciones. Conscientes de que dicho proyecto podía ser analizado a la luz de las legislaciones nacionales sobre control de concentraciones en cuatro Estados miembros, las partes de la concentración presentaron a la Comisión, el 3 de febrero de 2006, una solicitud de remisión del asunto en aplicación del artículo 4, apartado 5, del Reglamento de concentraciones. Dado que ningún Estado miembro expresó su desacuerdo dentro del plazo correspondiente, se consideró que la operación de concentración tenía dimensión comunitaria y la Comisión recibió una notificación del proyecto de concentración el 18 de abril de 2006.

12 El 25 de abril de 2006, la Comisión envió cuestionarios detallados a veintiún competidores (en lo sucesivo, «cuestionario a competidores») y a trece clientes (en lo sucesivo, «cuestionario a clientes») de las partes de la concentración en el mercado de las resinas de colofonia, de hidrocarburos e híbridas. Debía responderse a estos cuestionarios antes del 2 de mayo de 2006. La Comisión recibió las respuestas de trece competidores y diez clientes.

13 El 28 de abril de 2006, Flint presentó su respuesta al cuestionario a clientes. El mismo día, la Comisión publicó una comunicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea* (DO C 102, p. 9) por la que se invitaba a los terceros interesados a enviarle, a más tardar el 8 de mayo de 2006, sus posibles observaciones acerca del proyecto de concentración.

14 El 4 de mayo de 2006, tras obtener una prórroga del plazo de dos días, Sun presentó su respuesta al cuestionario a clientes. El 10 de mayo de 2006, Sun se puso en contacto

con el equipo de la Comisión encargado del asunto y dejó un mensaje de voz para concertar una cita con el fin de hablar de la concentración y de la respuesta de Sun al cuestionario. El 11 de mayo de 2006, Sun envió un correo electrónico a uno de los miembros del equipo encargado del expediente para hacer saber que estaba dispuesta a reunirse a la mayor brevedad posible con la Comisión para tratar el asunto.

15 El 12 de mayo de 2006, Siegwerk hizo llegar su respuesta al cuestionario a clientes. El mismo día, Sun proporcionó información y explicaciones complementarias acerca de las razones por las que la operación de concentración le preocupaba. La Comisión solicitó a la parte notificante que le hiciese llegar sus comentarios sobre los problemas expuestos por Sun en sus observaciones.

16 El 16 de mayo de 2006, la parte notificante envió sus comentarios por correo. El 17 de mayo de 2006, Sun presentó dos documentos con sus observaciones en los que exponía los motivos por los que consideraba que la Comisión debía declarar que la operación era incompatible con el mercado común. La información facilitada se refería a los recientes aumentos de precios, las limitaciones de capacidad existentes en el mercado y las dificultades de los clientes de las partes de la concentración para cambiar de proveedor. La Comisión invitó a la parte notificante a que le enviase sus comentarios sobre las últimas observaciones de Sun.

17 Los días 18 y 19 de mayo de 2006, la parte notificante envió sus observaciones a través de tres correos electrónicos.

D. *Decisión impugnada*

18 El 29 de mayo de 2006, en aplicación del artículo 6, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones, la Comisión adoptó su Decisión en el asunto

COMP/M.4071 — Apollo/Akzo Nobel IAR, por la que se declara que la operación de concentración notificada es compatible con el mercado común (en lo sucesivo, «Decisión impugnada»).

19 En la Decisión impugnada, la Comisión examinó en primer lugar, en los considerandos 10 a 45, los mercados de productos y el mercado geográfico afectados, y después analizó, en los considerandos 51 a 80, los efectos de la concentración sobre la competencia en dichos mercados.

20 En lo que concierne a los mercados de productos afectados, la Comisión declaró, en los considerandos 8 a 24 de la Decisión impugnada, que se daba un solapamiento de las actividades de producción de resinas de colofonia, resinas de hidrocarburos, resinas alquídicas y dispersiones acrílicas de las partes de la concentración. Puso de relieve que ese solapamiento sólo afectaba a las resinas utilizadas para producir tintas. Dejando abierta la cuestión de la delimitación precisa del mercado de productos afectado, por estimar que la operación no planteaba problemas de competencia con independencia de la definición que se utilizase, la Comisión examinó cada una de las resinas destinadas a aplicaciones en el sector de las tintas de impresión y consideró que todas las resinas de colofonia destinadas a aplicaciones en el sector de las tintas de impresión pertenecían al mismo mercado de productos.

21 En lo que atañe al mercado geográfico afectado, la Comisión estimó, en los considerandos 35 a 38 de la Decisión impugnada, que se trataba, al menos, del Espacio Económico Europeo (EEE), pero que ese mercado podía ser mundial. Dejó abierta la cuestión de su determinación precisa al observar que la valoración final seguía siendo la misma tanto si se consideraba que el mercado cubría por lo menos el EEE o tenía una dimensión mundial.

22 En lo que se refiere a la valoración de los efectos de la operación de concentración sobre el mercado del EEE de las resinas de colofonia destinadas a aplicaciones en el

sector de las tintas de impresión, la Comisión evaluó, en los considerandos 51 y 53 de la Decisión impugnada, las cuotas de las partes de la concentración y de sus competidores en ese mercado, en 2005, del modo que sigue: Hexion [10-20] %, Akzo Nobel IAR [20-30] % —es decir, una cuota de mercado conjunta del [30-50] %—, Arizona [10-20] %, Cray Valley [10-20] %, Respol [0-10] %, DRT [0-10] %, Euro-Yser [0-10] %, Kraemer [5] %, Westvaco [5] %, otros [0-10] %. En relación con el mercado mundial de las resinas de colofonia, la Comisión estimó que la cuota de mercado conjunta de las partes de la concentración ascendía al [20-30] % debido a la presencia de numerosos operadores nuevos.

23 En lo que atañe a los efectos contrarios a la competencia en ese mercado, la Comisión comenzó por exponer, en el considerando 59 de la Decisión impugnada, que once de los trece competidores de las partes de la concentración consideraban que la operación no produciría tales efectos, pero que aproximadamente la mitad de los clientes que participaron en el estudio de mercado habían declarado que la reducción del número de operadores y la cuota de mercado relativamente importante de la entidad fusionada podrían entrañar aumentos de precios y una limitación en el desarrollo de los productos.

24 En el considerando 60 de la Decisión impugnada se señala que el estudio de mercado confirmó que la mayoría de los clientes necesitaban categorías específicas de resinas de colofonia para sus aplicaciones y que a veces la resina se hacía por encargo del cliente, proceso que podía llevar varios meses. Esto demuestra, según la Comisión, que los productos vendidos en el mercado en cuestión no eran homogéneos y que existía un gran número de productores en el mercado, el cual se caracteriza por una falta de simetría desde el punto de vista de las cuotas de mercado. También se recogen, en el considerando 60, las preocupaciones expresadas por aproximadamente el 30 % de los productores en cuanto al creciente impacto de otros productores establecidos fuera del EEE, como Arez (China). Por tanto, la Comisión estimó que, en principio, era poco probable que la operación en cuestión hubiera conllevado un comportamiento coordinado contrario a la competencia. No obstante, a la vista de la fusión de dos operadores importantes, la operación podía, según la Comisión, dar lugar a efectos contrarios a la competencia en ese mercado debidos a un comportamiento unilateral de las empresas participantes en la concentración.

25 En los considerandos 62 a 65 de la Decisión impugnada, la Comisión examinó, en primer lugar, las capacidades de producción y observó que, según los resultados del estudio de mercado, éste no presentaba limitaciones de capacidad. Se pone de manifiesto en el considerando 64 que, habida cuenta de que la producción en el mercado del EEE de resinas de colofonia destinadas a aplicaciones en el sector de las tintas se aproximaba a 144.000 t, los productores que participaron en el estudio de mercado (Arizona, Cray Valley, Respol, Kraemer, Megara, Union Resinera e Eastman) representan 28.200 t de capacidad de producción disponible, es decir, el 19,5 % de la producción total del mercado. Según la Decisión impugnada, de ser exactas las estimaciones de las partes acerca de los demás productores (entre los cuales están DRT y Euro-Yser), la capacidad disponible correspondería al 41 % de la producción total del mercado. En el considerando 65 se afirma que el estudio de mercado confirmó que existía un excedente de capacidad en el mercado, lo que la mayoría de los clientes admitió.

26 A continuación, los considerandos 66 y 67 se refieren a las preocupaciones expresadas por uno de los clientes acerca de, por una parte, el aumento de precio de las resinas de colofonia aplicado por Akzo y Hexion y, por otra parte, los problemas de suministro entre septiembre y diciembre que entrañaron limitaciones de la oferta a lo largo de dichos meses, en el momento en que la demanda estacional de resinas de colofonia es más alta. A este respecto, el considerando 67 subraya que las pruebas presentadas por las partes de la concentración demuestran que los problemas de suministro invocados no habían sido causados por una situación contraria a la competencia en el mercado afectado. En efecto, en primer lugar, éstos se debieron más bien a un aumento de los precios de las materias primas que constituyen elementos esenciales de la producción de resinas de colofonia, como el petróleo bruto, la gema de colofonia y la resina de tall oil, que experimentaron importantes incrementos de precio en los últimos años, habiendo pasado el precio de la gema de colofonia de 500 dólares estadounidenses (USD) por tonelada en enero de 2004 a aproximadamente 1 250 USD por tonelada en la fecha de la Decisión impugnada. En segundo lugar, se advierte que la información disponible acerca de los problemas de suministro arriba aludidos parece indicar que éstos se debían a problemas técnicos que afectaron a un proveedor en particular o a interrupciones de producción debido

a operaciones de mantenimiento programadas, y no a una falta generalizada de capacidad de producción en el conjunto del mercado durante el período de que se trataba. Además, se pone de manifiesto que el cliente en cuestión pudo encontrar fuentes alternativas de suministro que atenuaron el impacto de esta escasez inesperada.

27 En el considerando 68 de la Decisión impugnada se afirma que, en vista de lo que precede, parece probable que los competidores importantes actualmente presentes en el mercado, como Arizona, Cray Valley, Respol, y otros productores más pequeños que aúnan la capacidad disponible y el know-how técnico necesarios para contrarrestar cualquier comportamiento contrario a la competencia, puedan hacer fracasar cualquier tentativa de la entidad fusionada de subir unilateralmente los precios.

28 En los considerandos 69 a 71 de la Decisión impugnada, la Comisión examina el ejercicio, por los fabricantes de tintas, de un posible poder de negociación con los productores de resinas. Pone de relieve, en el considerando 69, que las partes de la concentración expusieron que sus clientes están en condiciones de ejercer una influencia sobre los precios y que algunos de ellos, que tienen producción propia de resina de colofonia, controlan con éxito a sus proveedores. En lo que concierne al impacto de la producción propia de resinas de colofonia de determinados fabricantes de tintas, se señala en el mismo considerando que, según las estimaciones de las partes, tres clientes importantes tienen una producción propia significativa: Flint y Siegwerk, quienes tienen una capacidad de producción estimada de alrededor de 25.000 t y 12.000 t respectivamente, y la empresa Huber, que recientemente adquirió Micro Inks e informó a sus proveedores de que iba a comenzar a transferir sus compras a su filial. A continuación, se subraya en el considerando 70 que la investigación puso de relieve que, en general, las ventas de los productores de resinas de colofonia se concentran en dos o tres grandes clientes, ya que los cinco primeros fabricantes de tintas representan aproximadamente el [80-90] % de las ventas de Hexion de resinas de colofonia, híbridas y de hidrocarburos destinadas a aplicaciones en el sector de las tintas y el [90-100] % de las de Akzo. Además, los dos primeros clientes representan, respectivamente, el [50-60] % y el [70-80] % de las ventas de estas dos empresas de resinas de colofonia, híbridas y de hidrocarburos destinadas a aplicaciones en el sector de las tintas. En consecuencia, la Comisión estima en el considerando 71

que la fuerte dependencia de las partes respecto de un número limitado de grandes clientes y la capacidad de los demás productores de suministrar a esos clientes constituyen un freno importante a un posible comportamiento unilateral contrario a la competencia.

29 En el considerando 72 de la Decisión impugnada se concluye que, a la vista de cuanto precede, la operación proyectada no planteaba problemas de competencia en lo que respecta a las resinas de colofonia destinadas a las aplicaciones en el sector de las tintas de impresión.

Procedimiento

30 Mediante demanda presentada en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 9 de octubre de 2006, las demandantes interpusieron el presente recurso.

31 Mediante escrito separado presentado el mismo día, las demandantes también presentaron una solicitud de procedimiento acelerado conforme al artículo 76 *bis* del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Primera Instancia.

32 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 31 de octubre de 2006, Apollo y Hexion solicitaron autorización para intervenir en el procedimiento en apoyo de la Comisión.

33 El mismo día, la Comisión presentó sus observaciones sobre la solicitud de procedimiento acelerado en las que indicó que, para poder ejercer el derecho de defensa, tendría que apoyarse en informaciones y documentos confidenciales presentados por las partes de la concentración y por terceros.

34 Mediante escrito separado presentado el mismo día en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia, la Comisión presentó una solicitud de diligencias de ordenación del procedimiento en virtud del artículo 64, apartado 4, del Reglamento de Procedimiento.

35 En el marco de las diligencias de ordenación del procedimiento, las demandantes, la Comisión y las coadyuvantes participaron el 8 de noviembre de 2006 en una reunión informal con tres jueces de la Sala Segunda del Tribunal de Primera Instancia, a la que está atribuido el asunto, para examinar la posibilidad de estimar la solicitud de procedimiento acelerado. Durante esta reunión, las demandantes declararon que, dadas las limitaciones del procedimiento acelerado, no tenían intención de refutar la definición del mercado efectuada en la Decisión impugnada.

36 El 14 de noviembre de 2006, la Sala Segunda del Tribunal de Primera Instancia decidió estimar la solicitud de procedimiento acelerado.

37 El 16 de noviembre de 2006, la Sala Segunda del Tribunal de Primera Instancia adoptó las diligencias de ordenación del procedimiento que rigen la presentación de informaciones o de documentos confidenciales como pruebas en el presente asunto.

38 Mediante auto del Presidente de la Sala Segunda del Tribunal de Primera Instancia de 17 de noviembre de 2006, oídas las partes principales, se autorizó a Apollo y Hexion a intervenir en el procedimiento en apoyo de la Comisión y a presentar un escrito de formalización de la intervención, lo que éstas hicieron el 8 de diciembre de 2006.

39 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal de Primera Instancia decidió iniciar la fase oral y, en el marco de las diligencias de ordenación del procedimiento, formuló a las partes demandantes ciertas preguntas por escrito y las invitó a responder a las mismas durante la vista.

40 Los informes orales de las partes, así como sus respuestas a las preguntas escritas y orales formuladas por el Tribunal de Primera Instancia se oyeron en la vista celebrada el 27 de febrero de 2007.

41 Durante la vista, la Comisión distribuyó a los miembros del Tribunal de Primera Instancia y a las demás partes la versión no confidencial de un documento nuevo. Oídas las partes, se reservó la decisión sobre la admisibilidad de este documento como prueba. El Tribunal de Primera Instancia decide no incorporarlo al expediente.

Pretensiones de las partes

42 Las demandantes solicitan al Tribunal de Primera Instancia que:

— Anule la Decisión impugnada.

— Condene en costas a la Comisión.

43 La Comisión solicita al Tribunal de Primera Instancia que:

— Declare la inadmisibilidad del recurso en lo que concierne a Siegwerk y Flint.

— Desestime el recurso en todo lo demás.

— Condene en costas a las demandantes.

44 Las coadyuvantes solicitan al Tribunal de Primera Instancia que:

— Desestime el recurso.

— Condene a las demandantes a cargar con sus propias costas y con las ocasionadas por las coadyuvantes.

Fundamentos de Derecho

A. *Sobre la admisibilidad del recurso*

1. *Alegaciones de las partes*

45 La Comisión sostiene que Siegwerk y Flint no están individualmente afectadas por la Decisión impugnada. Entiende que la cuestión de si un tercero está individualmente afectado por una decisión que declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común depende, por una parte, de su participación activa en el procedimiento administrativo y, por otra parte, del efecto que tiene la decisión en

su posición en el mercado. Una mera participación en el procedimiento administrativo no es suficiente por sí misma ya que el control de las concentraciones exige un contacto regular con numerosas empresas. Solamente una participación activa en el procedimiento administrativo constituye un elemento que habitualmente se toma en consideración para determinar, de consuno con otras circunstancias específicas, la admisibilidad de un recurso, máxime cuando esta participación activa haya influido en el desarrollo del procedimiento y en el contenido del acto impugnado.

46 Pues bien, la Comisión señala que, en el caso de autos, la participación de Flint y de Siegwerk en el procedimiento administrativo se limitó a responder al cuestionario a clientes enviado por la Comisión y sus respuestas fueron lacónicas y generales. Su participación limitada no produjo ningún efecto especial sobre el curso del procedimiento ni sobre el contenido de la Decisión impugnada. Por consiguiente, su participación en el procedimiento administrativo no puede calificarse de participación activa. La demanda no precisa ninguna otra circunstancia que distinga a estas dos empresas de otros clientes de las partes de la concentración. La concentración afecta a la posición en el mercado de Siegwerk y de Flint del mismo modo que afecta a la posición de cualquier otro comprador de resinas de colofonia.

47 Según la Comisión, no estaría justificado, en el caso de autos, autorizar a Siegwerk y Flint a actuar en el marco de un recurso que ellas mismas nunca habrían podido interponer. Estima que el recurso se basa en gran medida en las declaraciones de Siegwerk en su respuesta al cuestionario a clientes enviado por la Comisión a propósito de la disponibilidad de las materias primas y ni Sun ni Flint señalaron este problema de disponibilidad a lo largo del procedimiento administrativo. Esta falta de coherencia en las respuestas respectivas de las demandantes constituye, a juicio de la Comisión, otra razón para considerar la legitimación activa de cada parte por separado.

48 Las demandantes se consideran directa e individualmente afectadas por la Decisión impugnada, porque ésta va a influir en sus actividades y, en particular, en su suministro, ya que las resinas de colofonia constituyen un elemento clave de su producción e inciden en gran medida en el precio del producto terminado. Además, las

demandantes señalan que, antes de la concentración, eran los principales clientes tanto de Hexion como de Akzo y que son los principales compradores de resinas de colofonia de la industria de las tintas, y que, conjuntamente, compran aproximadamente el 90 % de las resinas de colofonia del EEE. También estiman que tomaron parte activa en el procedimiento administrativo.

2. *Apreciación del Tribunal de Primera Instancia*

49 Procede destacar de entrada que la Comisión no impugna la legitimación de Sun. En efecto, puesto que Sun participó activamente en el procedimiento administrativo, la admisibilidad de su recurso no plantea ninguna duda.

50 Pues bien, según una jurisprudencia ya reiterada, al tratarse de un solo e idéntico recurso, no procede examinar la legitimación de las demás demandantes (sentencias del Tribunal de Justicia de 24 de marzo de 1993, CIRFS y otros/Comisión, C-313/90, Rec. p. I-1125, apartado 31, y del Tribunal de Primera Instancia de 8 de julio de 2003, Verband der freien Rohrwerke y otros/Comisión, T-374/00, Rec. p. II-2275, apartado 57; véase también, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 6 de julio de 1995, AITEC y otros/Comisión, T-447/93 a T-449/93, Rec. p. II-1971, apartado 82).

51 Ninguno de los datos expuestos por la Comisión en el caso de autos justifica que el Tribunal de Primera Instancia se separe de esta jurisprudencia. Ciertamente, en algunos asuntos, el Tribunal de Primera Instancia ha distinguido entre demandantes respecto de la admisibilidad del recurso (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 21 de marzo de 2002, Shaw y Falla/Comisión, T-131/99, Rec. p. II-2023, apartado 12, y auto del Tribunal de Primera Instancia de 10 de marzo de 2005, Gruppo ormeggiatori del porto di Venezia y otros/Comisión, T-228/00, T-229/00, T-242/00, T-243/00, T-245/00 a T-248/00, T-250/00, T-252/00, T-256/00 a T-259/00, T-265/00, T-267/00, T-268/00, T-271/00, T-274/00 a T-276/00, T-281/00, T-287/00

y T-296/00, Rec. p. II-787, apartados 38 y 45). Sin embargo, estas distinciones se basaban, al igual que la jurisprudencia citada en el apartado precedente, en razones de economía procesal.

52 Ahora bien, el examen propuesto por la Comisión en el caso de autos iría en contra de tales razones puesto que, aun suponiendo que un examen separado de la admisibilidad del recurso de Flint y Siegwerk revelase que éstas no tienen legitimación activa, el Tribunal de Primera Instancia tendría, sin embargo, que examinar el recurso en su totalidad. En efecto, en este supuesto, no procedería descartar del examen del Tribunal de Primera Instancia las declaraciones realizadas por Flint y Siegwerk. Al haberse sometido dichas declaraciones a la valoración de la Comisión durante el procedimiento administrativo, tendrían que ser tomadas en consideración en el presente procedimiento de todos modos, y el examen del Tribunal de Primera Instancia tendría que referirse a todos los motivos y alegaciones planteados en el marco del presente recurso.

53 Por tanto, no procede, por razones de economía procesal, examinar separadamente la admisibilidad del recurso interpuesto por Flint y Siegwerk.

B. *Sobre el fondo del recurso*

54 Las partes exponen dos motivos en apoyo de su recurso. El primero se basa en que la Comisión no siguió las Directrices y el segundo en errores de hecho y de apreciación que presuntamente cometió la Comisión. En el marco del segundo motivo, las demandantes invocan también, en esencia, una supuesta motivación insuficiente.

1. *Observaciones preliminares*

55 Hay que recordar que la Comisión está vinculada por las comunicaciones que adopta en materia de control de las concentraciones en la medida en que no se aparten de las normas del Tratado y del Reglamento de concentraciones (sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 3 de abril de 2003, BaByliss/Comisión, T-114/02, Rec. p. II-1279, apartado 143, y Royal Philips Electronics/Comisión, T-119/02, Rec. p. II-1433, apartado 242).

56 Pues bien, se desprende del apartado 5 de las Directrices que éstas exponen el enfoque analítico que pretende seguir la Comisión para valorar las concentraciones horizontales y que aplica en función de los hechos y circunstancias particulares de cada caso. En el apartado 13 se precisa que no se trata de una «lista de control» que deba aplicarse mecánicamente en todos los casos, sino que el análisis competitivo de un asunto particular se basará, por el contrario, en una evaluación general del impacto previsible de la concentración, habida cuenta de los factores y condiciones pertinentes. En efecto, según ese mismo apartado, «no todos los elementos resultarán siempre pertinentes en cada una de las concentraciones horizontales, y puede que no sea necesario analizar todos los elementos de un caso con la misma minuciosidad».

57 De esto se deriva que las Directrices no imponen un examen en cada caso de todos los elementos mencionados en ellas y que la Comisión dispone de una facultad de apreciación que le permite tomar o no en consideración determinados factores (véase, por analogía, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 8 de julio de 2004, JFE Engineering y otros/Comisión, T-67/00, T-68/00, T-71/00 y T-78/00, Rec. p. II-2501, apartado 553).

58 Además, de la obligación de motivación no se puede deducir que la Comisión esté obligada a exponer los motivos de su valoración de todos los elementos de hecho o de Derecho que puedan, en su caso, guardar relación con la operación de concentración notificada y/o que se hayan planteado durante el procedimiento administrativo. La motivación exigida debe más bien adaptarse a la naturaleza del acto de que se

trate y apreciarse en función de las circunstancias del caso, en particular del contenido del acto, la naturaleza de los motivos invocados y el interés que los destinatarios u otras personas afectadas directa e individualmente por el acto puedan tener en recibir explicaciones. Así, aunque la motivación debe mostrar de manera clara e inequívoca el razonamiento de la institución de la que emana el acto, de manera que los interesados puedan conocer las razones de la medida adoptada y el órgano jurisdiccional competente pueda ejercer su control, la Comisión no incumple su obligación de motivación si no incluye, en su Decisión, una motivación precisa respecto a la apreciación de determinados aspectos de la concentración que le parecen manifiestamente fuera de contexto, carentes de sentido o claramente secundarios para la valoración de esta última (sentencia Verband der freien Rohrwerke y otros/Comisión, citada en el apartado 50 *supra,* apartados 184 a 186).

59 También se debe recordar que los actos de las instituciones comunitarias disfrutan de una presunción de validez (sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de junio de 1994, Comisión/BASF y otros, C-137/92 P, Rec. p. I-2555, apartado 48, y sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 28 de septiembre de 2004, MCI/Comisión, T-310/00, Rec. p. II-3253, apartado 55), y que la legalidad del acto concreto impugnado debe apreciarse en función de los elementos de hecho y de Derecho existentes en la fecha en que se adoptó. Por consiguiente, la legalidad de la Decisión impugnada debe examinarse a la luz de los elementos fácticos existentes en el momento de su adopción y no de los posteriores a éste (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 4 de julio de 2006, easyJet/Comisión, T-177/04, Rec. p. II-1931, apartados 203 y 204).

60 Por último, hay que tener en cuenta que, según jurisprudencia reiterada, el control ejercido por el juez comunitario sobre las apreciaciones complejas de orden económico realizadas por la Comisión en el ejercicio de la facultad de apreciación que le otorga el Reglamento de concentraciones debe limitarse a comprobar el respeto de las normas relativas al procedimiento y a la motivación, la exactitud material de los hechos, y la falta de error manifiesto de apreciación o de desviación de poder (sentencias del Tribunal de Primera Instancia de 3 de abril de 2003, Petrolessence y SG2R/Comisión, T-342/00, Rec. p. II-1161, apartado 101; de 21 de septiembre de 2005, EDP/Comisión, T-87/05, Rec. p. II-3745, apartado 151, y easyJet/Comisión, citada en el apartado 59 *supra,* apartado 44). A este respecto, debe recordarse que el juez comunitario no sólo debe verificar la exactitud material de los elementos probatorios

invocados, su fiabilidad y su coherencia, sino también comprobar si tales elementos constituyen el conjunto de datos pertinentes que deben tomarse en consideración para apreciar una situación compleja y si son adecuados para sostener las conclusiones que se deducen de los mismos (sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de febrero de 2005, Comisión/Tetra Laval, C-12/03 P, Rec. p. I-987, apartado 39).

61 Por último, de cuanto precede resulta que el control jurisdiccional del Tribunal de Primera Instancia sobre la Decisión impugnada no puede limitarse únicamente a examinar si la Comisión tomó en consideración o no los elementos mencionados en las Directrices como pertinentes para la valoración de los efectos de una concentración sobre la competencia. El Tribunal de Primera Instancia debe considerar también, en el marco de ese control, si las posibles omisiones de la Comisión pueden desvirtuar la conclusión de dicha institución de que la compatibilidad con el mercado común de la presente concentración no plantea dudas serias (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 14 de diciembre de 2005, General Electric/Comisión, T-210/01, Rec. p. II-5575, apartados 42 a 44 y 48).

2. *Sobre el primer motivo, basado en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices*

62 El primer motivo se compone de tres partes que atañen, respectivamente, a las cuotas de mercado y a los grados de concentración, a los efectos no coordinados y a los efectos coordinados de la concentración. Procede examinar las partes segunda y tercera del presente motivo antes que la primera parte.

a) Sobre la segunda parte, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de los efectos no coordinados de la concentración

63 En el marco de la segunda parte del primer motivo, relativo a los efectos no coordinados de la concentración litigiosa, las demandantes exponen cinco alegaciones,

referidas, en primer lugar, a la calificación de las partes de la concentración como competidores inmediatos, en segundo lugar, a la credibilidad de los proveedores alternativos identificados por la Comisión, en tercer lugar, a las posibilidades de los clientes de las partes de la concentración de cambiar de proveedor, en cuarto lugar, a las capacidades disponibles en el mercado y, en quinto lugar, a la capacidad de la entidad fusionada para frenar la expansión de los competidores.

64 A este respecto, hay que recordar los elementos esenciales del razonamiento de la Comisión en la Decisión impugnada en relación con los efectos no coordinados. La Comisión fundamentó su conclusión de que la operación proyectada no plantea problemas de competencia en cuatro elementos de valoración. En primer lugar, declaró que los competidores Arizona, Cray Valley, Respol y otros productores de menor tamaño tienen un excedente de capacidad. En segundo lugar, consideró que los incrementos de precios y los problemas de suministro durante el período crítico que señaló un cliente se derivaban, de acuerdo con las pruebas aportadas, de un alza de los precios de las materias primas y de dificultades técnicas temporales de un productor. En tercer lugar, la Comisión estimó que Arizona, Cray Valley, Respol y otros productores de menor tamaño tienen a la vez la capacidad y los conocimientos necesarios para contrarrestar un comportamiento contrario a la competencia de la entidad fusionada. En cuarto lugar, señaló que los clientes de dicha entidad fusionada pueden ejercer un poder de negociación derivado de su importancia, de la producción propia de resinas de colofonia por parte de algunos de ellos (como Flint y Siegwerk), de la integración vertical para la producción de resinas de colofonia en otros casos (Huber), y de la dependencia de los productores de las resinas de colofonia para sus ventas de dos o tres grandes clientes.

Sobre la primera imputación, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de la proximidad de las relaciones de competencia de las partes de la concentración

— Alegaciones de las partes

65 Las demandantes sostienen que la Comisión debería haber examinado si las partes de la concentración eran competidores inmediatos, si había existido en el pasado una

rivalidad entre ellos y si la concentración iba a eliminar un importante motor de la competencia. Asimismo, ponen de relieve que respondieron al cuestionario a clientes enviado por la Comisión indicando, en primer lugar, que Hexion y Akzo eran sus principales proveedores; en segundo lugar, que esas dos empresas eran proveedores indispensables de primera y segunda opción de los grandes productores de tintas de impresión porque tenían más capacidad que sus competidores para suministrar grandes volúmenes, y en tercer lugar, que, en lo que respecta a determinadas categorías de resinas de colofonia destinadas a aplicaciones en el sector de las tintas de impresión, las partes de la concentración disponían de un know-how altamente confidencial y eran los únicos que tenían acceso a las materias primas y a los clientes necesarios para desarrollarlas.

66 Las demandantes manifiestan que la Comisión no tuvo en cuenta estos comentarios y no examinó si las partes de la concentración eran competidores inmediatos en el sentido de las Directrices ni si la disminución de la competencia que resulta de la concentración conduciría a alzas de precios, a pesar de que las actividades de las dos partes de la concentración coincidieron en parte. Las demandantes señalan que cuanto mayor es el grado de sustituibilidad de los productos de las partes de una operación de concentración, incluida su competencia técnica y las respectivas capacidades de producción de sus fábricas, más probable es que éstas aumenten significativamente sus precios a resultas de la concentración. Consideran que, a la luz de su tamaño y de sus capacidades de producción disponibles, la fusión entre Hexion y Akzo ha hecho de la entidad fusionada un socio inevitable de las demandantes por lo que se refiere al suministro, que le permitirá comportarse de manera totalmente independiente respecto de todos los demás operadores del mercado, incluidos los clientes.

67 La Comisión replica que la calificación de las partes de la concentración como proveedores principales no demuestra que éstos sean competidores inmediatos en el sentido de las Directrices. Al menos otros tres proveedores son también calificados de proveedores principales por las demandantes (sin indicación de preferencia), por otros clientes y por competidores. Puesto que Arizona y Cray Valley, que poseen una cuota de mercado del *[confidencial]* %, y siete de los ocho productores indicaron que pueden fácilmente producir toda la gama de resinas de colofonia, las deman-

dantes no fundamentaron suficientemente su alegación de que los competidores de la entidad fusionada no podrán invertir en el desarrollo de nuevos tipos de resinas potencialmente rentables. Considera que tampoco aportaron pruebas de que exista una proximidad entre sus gamas de productos o entre sus estrategias en materia de competencia.

68 Las coadyuvantes añaden que la declaración de la Comisión en el considerando 68 de la Decisión impugnada, según la cual otros productores podrían hacer fracasar cualquier tentativa por parte de la entidad fusionada de aumentar unilateralmente los precios implica que los productos fabricados por las partes de la concentración no son más sustituibles entre sí de lo que lo son respecto de los de sus competidores.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

69 Con carácter preliminar, hay que declarar que la Decisión impugnada no examina de manera expresa si las partes de la concentración eran competidores inmediatos. A este respecto, se debe destacar que, según el apartado 28 de las Directrices, esta proximidad se aprecia en función del grado de sustituibilidad entre los productos de las partes. Este mismo punto precisa que las indicaciones acerca del grado de sustituibilidad pueden proceder, en particular, del hecho de que numerosos clientes consideren a las partes de la concentración como su primera o segunda opción en tanto que proveedores, que la rivalidad entre las partes de la concentración haya sido fuente de competencia importante y que sus competidores produzcan sustitutos poco parecidos a los productos de las partes de la concentración.

70 Por tanto, se debe comprobar si la Comisión se alejó de las Directrices al no examinar si las partes de la concentración eran competidores inmediatos.

71 En lo que atañe, en primer lugar, a la alegación de las demandantes de que indicaron a la Comisión que las partes de la concentración eran sus principales proveedores, se desprende del expediente que las demandantes también mencionaron a las empresas Arizona, Cray Valley y Respol como sus proveedores principales y que los demás clientes añadieron a esta lista las empresas Arez, Westvaco, Resinall y DRT (respuestas a las preguntas 35 y 36 del cuestionario a clientes). Además, entre las demandantes, sólo Siegwerk indicó claramente que las partes de la concentración eran sus primeros proveedores, puesto que Flint y Sun no hicieron ninguna clasificación entre sus proveedores principales. Entre los demás clientes, sólo dos presentaron a las partes de la concentración como su primero o segundo proveedor (Ciba Specialty Chemicals menciona a Hexion y Akzo, Van Son se refiere a Hexion), pero ninguno de ellos especificó si éste era el caso respecto de las resinas de colofonia. Los demás clientes no efectuaron una clasificación. Además, Huber señala que Hexion perdió cuotas de mercado, Van Son indica que Akzo perdió cuotas de mercado y Epple Druckfarben señala que las dos partes de la concentración perdieron cuotas de mercado.

72 A la vista de todas esas respuestas, procede concluir que las afirmaciones de las demandantes y de los demás clientes de que las partes de la concentración eran sus principales proveedores antes de la concentración no demuestran que un gran número de clientes las considerasen su primera o segunda opción en el sentido del apartado 28 de las Directrices (véase el precedente apartado 69). Así, contrariamente a lo que pretenden las demandantes, estas afirmaciones no apoyan su tesis de que las partes de la concentración eran competidores inmediatos en el sentido de las Directrices.

73 En lo que se refiere, en segundo lugar, a la alegación de que las partes de la concentración son proveedores indispensables para los grandes productores de tinta de impresión porque tienen mayor capacidad que sus competidores para proveer los grandes volúmenes necesarios, procede destacar que Flint y Sun hicieron referencia, en sus respuestas a las preguntas 40 y 45 (Flint) así como 42 (Sun) del cuestionario a clientes, a la importancia de los volúmenes de resinas de colofonia que pueden suministrar los productores. Se desprende del expediente administrativo que tres de los competidores de las partes de la concentración declaran que los volúmenes son importantes

debido al número limitado de clientes que tienen grandes necesidades globales y que compran el 90 % de las resinas destinadas a las tintas de impresión (respuestas de Neville, Cray Valley y Respol a la pregunta 40 del cuestionario a competidores).

74 Ahora bien, se desprende asimismo del expediente administrativo que otros productores más pequeños, como Megara y Kraemer (respuestas de Megara y Kraemer a la pregunta 48 del cuestionario a competidores), también suministran a las demandantes. Este hecho indica, al menos para determinados tipos de resinas de colofonia, que los competidores de menor tamaño de las partes de la concentración pueden satisfacer las peticiones de las demandantes. A este respecto, procede manifestar que se desprende de la Decisión impugnada que las empresas más pequeñas poseen conjuntamente una cuota de mercado no despreciable (alrededor del 21 % según la Comisión) y que disponen de un excedente de capacidad. Además, las cuotas de mercado de Arizona, Cray Valley y Respol muestran que están en condiciones de suministrar todo el volumen requerido. Junto con ello, se desprende del expediente que también disponen de importantes excedentes de capacidad. Asimismo, dos clientes que respondieron a la pregunta 35 del cuestionario a clientes se refieren a Arez como uno de sus proveedores principales y la Comisión subraya, en el considerando 60 de la Decisión impugnada, la importancia creciente de Arez en el mercado. Finalmente, el hecho de que otros clientes señalaran a Westvaco, Resinall y DRT (proveedores más pequeños) como sus proveedores principales tiende a demostrar que la necesidad de grandes volúmenes expuesta por las demandantes no afecta al conjunto de la demanda que existe en el mercado.

75 A la vista de todas estas respuestas, hay que concluir que la afirmación de las demandantes y de ciertos competidores de que las primeras necesitan grandes volúmenes no demuestra que, por ello, los productos de los competidores sean sustitutos menos inmediatos, para los clientes, que los productos de las partes de la concentración. Por consiguiente, contrariamente a lo que pretenden las demandantes, esta indicación no fundamenta su tesis de que las partes de la concentración eran competidores inmediatos en el sentido de las Directrices.

76 En lo que se refiere, en tercer lugar, al argumento de que las partes de la concentración son las únicas que disponen de un know-how altamente secreto, de materias primas

y de los clientes necesarios para desarrollar determinados tipos de resinas, procede señalar que casi todos los competidores de las partes de la concentración indicaron que pueden producir fácilmente toda la gama de resinas de colofonia (respuestas a la pregunta 25 del cuestionario a competidores). Si bien las demandantes refutan este hecho, en particular en lo que concierne a Arizona, debe observarse, sin embargo, que no aportaron prueba alguna a este respecto y que Arizona también afirmó, en respuesta a la pregunta 25 del cuestionario a competidores, que puede producir fácilmente toda la gama de resinas de colofonia. Además, las cuotas de mercado de Arizona y Cray Valley muestran que disponen de una clientela comparable desde un punto de vista cuantitativo a la de Hexion antes de la concentración. Además, las demandantes no precisaron en qué consisten, en el caso de autos, las dificultades de acceso a las materias primas necesarias que alegan. Por tanto, las demandantes no han demostrado suficientemente su alegación.

77 Por último, hay que declarar que las demandantes no proporcionaron ninguna otra indicación además de las reseñadas en los apartados precedentes para poder sostener la alegación específica de que en el pasado existió una rivalidad particular entre las partes de la concentración. Tampoco fundamentaron más su alegación de que la concentración eliminaba un importante motor de la competencia en el sentido de los apartados 37 y 38 de las Directrices.

78 Por estas razones, es obligado concluir que las demandantes no han demostrado que las partes de la concentración fueran competidores inmediatos en el sentido de las Directrices. Por consiguiente, y a la luz de la información presentada por las partes y examinada más arriba, no puede reprocharse a la Comisión que no haya tratado, en la Decisión impugnada, la proximidad de las relaciones de competencia entre las partes de la concentración. Así, dado que la falta de un análisis de este tipo no pone en cuestión la conclusión de la Comisión, procede desestimar la presente imputación.

Sobre la segunda imputación, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de la credibilidad de los proveedores alternativos

— Alegaciones de las partes

79 Las demandantes sostienen que la Comisión no examinó correctamente si los competidores que quedan en el mercado podían considerarse proveedores creíbles para la industria de las tintas de impresión. Consideran que cuando afirma, en el considerando 68 de la Decisión impugnada, que «parece probable que […] otros operadores menos importantes […] tengan a la vez la capacidad y el conocimiento [para ser proveedores creíbles]», la Comisión ignoró las observaciones de las demandantes que indican que, antes de la concentración, sólo existían cuatro o cinco operadores (principales) en el mercado merecedores de ser tomados en consideración. La Comisión estimó, sin embargo, que existían trece proveedores creíbles. Contrariamente a la práctica que había seguido hasta el momento, la Comisión consideró que proveedores que representan menos del 5 % del volumen total de suministros pueden ser considerados como competidores creíbles y, por tanto, capaces de ejercer una presión competitiva suficiente.

80 Según las demandantes, se desprende claramente de decisiones anteriores que la Comisión debería haber tenido en cuenta factores como la credibilidad de proveedores «marginales» [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 sobre el Espacio Económico Europeo una operación de concentración (Asunto COMP/M.1693 — Alcoa/Reynolds) (DO 2002, L 58, p. 25; en lo sucesivo, «Decisión Alcoa/Reynolds»)], su fiabilidad como proveedores a largo plazo de cantidades suficientes cuando el suministro de pequeñas cantidades fraccionadas de forma irregular no les convierte en una opción para los clientes (Decisión Alcoa/Reynolds), la posibilidad de que clientes grandes dejen de realizar sus compras a los grandes proveedores del mercado y las hagan a un número mayor de pequeños proveedores [Decisión 92/553/CEE de la Comisión, de 22 de julio de 1992, relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento de concentraciones (Asunto IV/M.190 — Nestlé/Perrier) (DO L 356, p. 1; en lo sucesivo, «Decisión Nestlé/Perrier»)], y la capacidad de otros

proveedores más pequeños de satisfacer a corto plazo los pedidos respecto de una parte significativa del mercado [Decisión 91/535/CEE de la Comisión, de 19 de julio de 1991, por la que se declara la compatibilidad con el mercado común de una operación de concentración (Asunto IV/M068 — Tetra Pak/Alfa-Laval) (DO L 290, p. 35; en lo sucesivo, «Decisión Tetra Pak/Alfa-Laval»)].

81 Por estas razones, las demandantes ponen en cuestión la definición del mercado efectuada por la Comisión, al considerar que varios competidores de menor tamaño pueden estar en condiciones de proveer a clientes más pequeños pero son incapaces de cubrir necesidades más importantes como las de las demandantes. Por tanto, estiman que la Comisión debería haber examinado si procedía subdividir el mercado de las resinas de colofonia destinadas a aplicaciones en el sector de las tintas de impresión en, por una parte, el segmento de grandes clientes y, por otra parte, el de clientes de menor tamaño.

82 La Comisión considera que, gracias a sus cuotas de mercado, Arizona, Cray Valley y Respol son proveedores alternativos creíbles que también disponen de importantes excesos de capacidad de producción. En lo que atañe a los proveedores más pequeños, la cuestión pertinente no es la de si cada pequeño proveedor puede competir con los principales proveedores sino determinar si conjuntamente pueden ejercer una presión competitiva sobre la entidad fusionada. A este respecto, la Comisión señala que los proveedores más pequeños representan del 21 al 25 % de la capacidad de producción total de resinas de colofonia, que la mayoría de los productores de resinas de colofonia confirmaron que están en condiciones de producir sin dificultad toda la gama de resinas de colofonia y que otros competidores de menor tamaño, incluidos Megara y Kraemer, también suministran a las demandantes. En la Decisión impugnada se pone de manifiesto que productores externos al EEE, en particular Arez, pueden ser proveedores alternativos creíbles. Por último, según la Comisión, los hechos de los asuntos que dieron lugar a las Decisiones Alcoa/Reynolds, Nestlé/Perrier y Tetra Pak/Alfa-Laval son distintos de los del presente asunto.

83 Las coadyuvantes apoyan el razonamiento de la Comisión, en particular en referencia a declaraciones efectuadas por las demandantes durante las reuniones conjuntas que tuvieron lugar después de la adopción de la Decisión impugnada. Esas declaraciones demuestran, a su juicio, que, en efecto, las demandantes compran cantidades considerables de resinas de colofonia a diferentes competidores de las partes de la concentración. Las coadyuvantes afirman también que las demandantes no han aportado pruebas de que los proveedores mencionados en la Decisión impugnada no sean alternativas creíbles.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

84 Con carácter preliminar, hay que recordar que la Comisión examinó, en los considerandos 62 a 67 de la Decisión impugnada, la capacidad de producción y, en particular, el excedente de capacidad de los proveedores presentes en el mercado, incluidos los competidores de menor tamaño de las partes de la concentración. Se desprende del apartado 31 de las Directrices que puede ser difícil para los clientes de las partes de una concentración cambiar de proveedor cuando existe escasez de proveedores o cuando el cambio implique unos costes demasiado elevados y que, por ello, la concentración puede afectar a la capacidad de estos clientes de protegerse contra los aumentos de precios.

85 Por tanto, se debe verificar si la Comisión se alejó de las Directrices al considerar que los productores más pequeños eran proveedores alternativos creíbles.

86 En primer lugar, hay que destacar que las demandantes indicaron, durante el procedimiento administrativo, que faltan proveedores alternativos y que sólo un número limitado de productores (Akzo, Hexion, Arizona, Respol y Cray Valley) son capaces de producir resinas aptas para su utilización en la producción de tintas de impresión

(respuestas de Siegwerk a las preguntas 12 y 15 del cuestionario a clientes), que esas mismas cinco empresas son los principales proveedores de resinas de colofonia en Europa (respuesta de Flint a la pregunta 36 del cuestionario a clientes) y que existe un número muy reducido de proveedores (Akzo, Hexion, Arizona y Cray Valley) (respuestas de Sun a las preguntas 36 y 40 del cuestionario a clientes).

87 Pues bien, ya se ha expuesto que también se desprende del expediente que otros clientes designaron igualmente a otros productores más pequeños como sus proveedores principales (véase el precedente apartado 71), que los pequeños competidores de las partes de la concentración también suministran a las demandantes (véase el precedente apartado 74), que las empresas más pequeñas tienen conjuntamente una cuota de mercado importante y disponen de un excedente de capacidad (véase el precedente apartado 74) y, finalmente, que casi todos los competidores de las partes de la concentración indicaron que pueden producir fácilmente toda la gama de resinas de colofonia (véase el precedente apartado 76). Por tanto, es obligado declarar que las demandantes no han demostrado que la Comisión no haya seguido las Directrices al incluir a los competidores de menor tamaño de las partes de la concentración en el grupo de los proveedores alternativos creíbles. En concreto, a la vista de su cuota de mercado conjunta y de su excedente de capacidad, los datos del expediente no permiten excluir que los competidores de menor tamaño puedan, al menos respecto de los clientes que los señalaron como sus proveedores principales, ejercer una presión competitiva sobre la entidad fusionada.

88 En segundo lugar, en lo que se refiere a la práctica decisoria anterior de la Comisión en la que se apoyan las demandantes, hay que destacar que la valoración de la credibilidad de proveedores alternativos debe efectuarse en función de las circunstancias propias de cada asunto. Por consiguiente, las valoraciones efectuadas por la Comisión acerca de las circunstancias fácticas de los asuntos anteriores no son trasladables al caso de autos. Así, en relación con las declaraciones efectuadas en los apartados precedentes, no puede reprocharse a la Comisión que no haya expresado las mismas valoraciones sobre los hechos del caso de autos y sobre los de los asuntos a los que se hace referencia (véase, en este sentido, la sentencia General Electric/Comisión, citada en el apartado 61 *supra,* apartados 118 a 120).

89 En último lugar, hay que recordar que, si bien las demandantes manifiestan que varios competidores de menor tamaño pueden estar en condiciones de proveer a clientes de menor tamaño pero son incapaces de cubrir necesidades más importantes como las de las demandantes, éstas confirmaron, durante la reunión informal de 8 de noviembre de 2006, que no refutan la definición de mercado realizada en la Decisión impugnada. Por consiguiente, la valoración de la credibilidad de los proveedores alternativos no debe efectuarse únicamente a la vista de las supuestas necesidades de grandes clientes como las demandantes sino que debe tener por objeto las necesidades del conjunto de la demanda existente en el mercado. Por lo demás, esta alegación se confunde con la examinada en los precedentes apartados 86 y 87 y debe, por ello, desestimarse por idénticos motivos.

90 A la vista de cuanto precede, las demandantes no han demostrado que la Comisión no haya seguido las Directrices al considerar que los competidores de menor tamaño de las partes de la concentración eran proveedores alternativos creíbles. Por tanto, procede desestimar esta imputación.

Sobre la tercera imputación, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de la posibilidad de que los clientes de las partes de la concentración cambien de proveedor

— Alegaciones de las partes

91 Las demandantes sostienen que la Comisión debería haber examinado las posibilidades de los clientes de la entidad fusionada de cambiar de proveedor. Entienden que, para las empresas que fabrican tintas, dirigirse a proveedores alternativos de resinas de colofonia sería un proceso complejo y requeriría plazos excepcionalmente

largos, tal como quedó expuesto en las respuestas de las demandantes al cuestionario a clientes y a través de los datos complementarios presentados. Las demandantes indicaron que, debido a los ensayos en laboratorio y a los ensayos complementarios de producción que son necesarios para validar a un nuevo proveedor, es habitualmente necesario un plazo de *[confidencial]* para introducir una nueva resina, pero que, para determinados tipos de tintas, el proceso puede llevar más de *[confidencial].* En consecuencia, incluso admitiendo que se pueda disponer de proveedores alternativos creíbles, los clientes serían incapaces de «amenazar, de manera verosímil, con recurrir, en un plazo razonable, a fuentes alternativas de suministro en caso de que el proveedor decidiera aumentar sus precios», tal como se menciona en el apartado 65 de las Directrices. Así pues, estiman que la Comisión ignoró las observaciones formuladas por las demandantes acerca de las dificultades y la factibilidad de un cambio de proveedor.

92 La Comisión replica que las demandantes no han fundamentado suficientemente su alegación porque, si bien ciertas resinas parecen necesitar, en efecto, un plazo de calificación importante, otras parecen permitir un cambio de proveedor en breve plazo. En particular, determinados tipos de resinas producidas por diferentes proveedores podrían estar precalificadas, lo que permitiría una rápida sustitución. Además, en la medida en que los contratos se celebran para una duración media de uno a tres años, con renegociaciones anuales, y en que los períodos de calificación duran, según determinados clientes *[confidencial],* un período de calificación de, por ejemplo, seis meses permitiría cambiar de proveedor sin dificultad. Por último, la Comisión afirma haber tenido en cuenta las declaraciones de las demandantes en los considerandos 21 y 60 de la Decisión impugnada.

93 Las coadyuvantes subrayan que los grandes compradores de resinas, y en particular las demandantes, siguen estrategias de suministro múltiples y que, por tanto, validan generalmente a varios proveedores al calificar las resinas importantes. Así, pueden cambiar rápidamente de proveedor para esas resinas.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

94 Con carácter preliminar, hay que destacar que se desprende de los considerandos 21 y 60 de la Decisión impugnada que, en el marco de la definición del mercado de productos en cuestión y del examen de los posibles efectos coordinados contrarios a la competencia de la concentración, la Comisión tuvo en cuenta los períodos, comprobaciones y adaptaciones necesarios para la sustitución, desde el punto de vista de los clientes, de unos tipos de resinas de colofonia por otros así como la fabricación por encargo de determinados tipos de resinas de colofonia.

95 Se debe, por tanto, comprobar si la Comisión se alejó de las Directrices al no analizar, en el marco de su valoración de los efectos no coordinados de la concentración, tal como reivindicaron las demandantes, las dificultades de los clientes de las partes de la concentración para cambiar de proveedor a causa de la necesidad de calificar las resinas de colofonia.

96 En primer lugar, las respuestas de las demandantes al cuestionario a clientes indican que no es posible un cambio de proveedor dentro de unos plazos breves (respuesta de Sun a la pregunta 7 del cuestionario a clientes), que puede llevar *[confidencial]* (respuesta de Flint a la pregunta 13 del cuestionario a clientes), *[confidencial]* (respuesta de Sun a la pregunta 13 del cuestionario a clientes) y *[confidencial]* (respuestas de Siegwerk a las preguntas 7 y 13 del cuestionario a clientes). Al mismo tiempo, las demandantes y la Comisión indican que la duración de los contratos de suministro varía en general de tres meses a tres años, con renegociaciones anuales en el caso de contratos plurianuales. Por tanto, puesto que los períodos de calificación y la duración de los contratos son variables hasta ese extremo, las presuntas dificultades para transferir los pedidos a otros proveedores, aun suponiendo que existan, sólo pueden afectar a una parte de los pedidos, a saber, en general, a las resinas de colofonia para las que los proveedores competidores no tienen equivalentes (véase el apartado siguiente) y para las que son necesarios períodos de calificación más

largos. Así, la alegación de las demandantes sólo afecta, en todo caso, a un sector del mercado en cuestión.

97 En segundo lugar, hay que poner de relieve que se desprende de una correspondencia por correo electrónico, presentada por Sun durante el procedimiento administrativo, que, *[confidencial].* Así, aunque Sun alegó durante la vista que se trataba de una situación de urgencia, de ello se desprende que, en caso de necesidad, la calificación de los tipos de algunas resinas de colofonia equivalentes a los utilizados por las demandantes puede efectuarse en plazos breves, lo que permite trasladar rápidamente los pedidos a otros proveedores. A este respecto, hay que recordar también que casi todos los productores indicaron en sus respuestas a la pregunta 25 del cuestionario a competidores que están en condiciones de producir toda la gama de resinas de colofonia.

98 En tercer lugar, hay que destacar que, en su respuesta a la pregunta 42 del cuestionario a clientes, Sun explicó que pretende tener dos o tres proveedores precalificados para sus productos más importantes. A este respecto, hay que señalar que una precalificación de las resinas de colofonia de varios proveedores para una misma aplicación permite un suministro a través de varios proveedores para una misma resina, o incluso para tipos de resinas equivalentes, así como un cambio más rápido de proveedor en caso de necesidad. Por consiguiente, se desprende del expediente administrativo que, gracias a la precalificación de varios proveedores, las demandantes pueden cambiar sus pedidos de resinas de colofonia importantes a otros proveedores en plazos más breves.

99 A la luz de cuanto antecede, hay que declarar que las demandantes no han demostrado la alegación de que existen dificultades considerables para cambiar de proveedor debidas a la necesidad de calificar las resinas de colofonia y que impiden que los clientes puedan amenazar, de manera verosímil, con recurrir en un plazo razonable a otras fuentes de suministro si la entidad fusionada decidiese aumentar sus precios de un modo contrario a la competencia. En consecuencia, y a la luz de todos los datos expuestos por las partes y examinados más arriba, no puede

reprocharse a la Comisión que no haya profundizado en su análisis más allá de tener en cuenta, en los considerandos 21 y 60 de la Decisión impugnada, las limitaciones de sustitución de las resinas de colofonia. Así, dado que la falta del análisis requerido por las demandantes no cuestiona la conclusión de la Comisión, procede desestimar esta imputación.

Sobre la cuarta imputación, basada en errores acerca de la capacidad existente en el mercado

100 Las demandantes manifiestan que la Comisión debería haber comprobado la existencia de capacidad disponible o de exceso de capacidad en el mercado. Las demandantes estiman que la Comisión analizó los obstáculos a la capacidad de producción y la posibilidad de que los competidores aumenten su capacidad de producción pero consideran que llegó a una conclusión equivocada.

101 A este respecto, basta con declarar que las demandantes no reprochan a la Comisión, mediante esta imputación, un incumplimiento de las Directrices derivado de la falta de un análisis de la capacidad disponible en el mercado, sino que le reprochan que haya cometido errores al efectuar dicho análisis. Ahora bien, esta cuestión corresponde a la primera parte del segundo motivo y será examinada en ese marco (véanse los apartados 162 y siguientes).

Sobre la quinta imputación, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto a la capacidad de la entidad fusionada para frenar la expansión de los competidores

— Alegaciones de las partes

102 Las demandantes sostienen que la Comisión debería haber analizado si la entidad fusionada puede frenar la expansión de los competidores. Refutan la afirmación de

esta institución de que la mayoría de los competidores, once de trece, estiman que la operación no tendrá efectos contrarios a la competencia. Ponen de manifiesto que la Comisión estaba obligada a exponer los motivos por los que consideraba que la limitación sufrida por las empresas partes de la concentración será tal que éstas no aumentarán los precios ni adoptarán otras medidas perjudiciales para la competencia.

103 La Comisión replica que esta alegación no está en absoluto motivada y que la cuestión planteada por las demandantes se trató extensamente en los considerandos 62 a 74 de la Decisión impugnada.

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

104 Con carácter preliminar, hay que destacar que la Decisión impugnada no contiene un examen expreso de la capacidad de la entidad fusionada para frenar la expansión de los competidores.

105 Se debe, por tanto, comprobar si la Comisión se alejó de las Directrices al no efectuar un análisis de la capacidad de la entidad fusionada para frenar la expansión de los competidores.

106 A este respecto, procede destacar que el apartado 36 de las Directrices dispone que algunos proyectos de concentración pueden obstaculizar significativamente la competencia efectiva al colocar a la empresa fusionada en una posición que le permitiría frenar la expansión de sus competidores y que, en tal caso, es posible que los

competidores no estén en condiciones de ejercer sobre la entidad fusionada una presión suficiente para que no adopte medidas en detrimento de la competencia. Tal posición puede resultar, por ejemplo, de un control sobre la oferta de recursos necesarios para la producción, sobre las posibilidades de distribución o sobre las patentes, así como de la fortaleza financiera de la entidad en cuestión.

107 En el caso de autos, es obligado declarar que las demandantes no exponen datos, en el sentido del apartado 36 de las Directrices, para sostener su alegación específica de que la entidad fusionada disfrutará de una posición que le permitirá frenar la expansión de los competidores. Si bien manifiestan, en otro contexto, que la entidad fusionada puede, habida cuenta de su tamaño, de su infraestructura y de su experiencia, adquirir un elevado grado de control o influencia sobre el suministro de gema de colofonia y disfrutará de un poder de negociación ampliamente superior al de sus competidores (véase el subsiguiente apartado 148), la Comisión destacó, sin embargo, sin que las demandantes la contradijeran, que la entidad fusionada sólo comprará del 5 al 10 % de la producción mundial de gema de colofonia, lo que no es revelador de un gran poder de negociación de la demanda (véase el subsiguiente apartado 154). Por tanto, las demandantes no han demostrado que, en el caso de autos, la Comisión estuviese obligada a examinar si la entidad fusionada dispone de una capacidad para frenar la expansión de los competidores.

108 Por lo demás, la Comisión señala acertadamente, en respuesta a la alegación de que estaba obligada a exponer los motivos por los que considera que las partes de la concentración no aumentarán sus precios, que la Decisión impugnada expone, en los considerandos 62 a 74, las razones por las que considera que la entidad fusionada sufrirá presiones competitivas que le impedirán adoptar medidas en detrimento de la competencia.

109 En estas circunstancias, no se puede reprochar a la Comisión que no haya efectuado un análisis de la capacidad de la entidad fusionada para frenar la expansión de los competidores. Puesto que la falta del análisis requerido por las demandantes no cuestiona la conclusión de la Comisión, procede desestimar esta imputación.

b) Sobre la tercera parte, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de los efectos coordinados de la concentración litigiosa

Alegaciones de las partes

110 Las demandantes sostienen que la Comisión no analizó correctamente los efectos coordinados que pueden derivarse de la concentración. A su entender, el análisis de la Comisión, que se funda en gran medida en los mismos hechos en los que se apoyó para no considerar que se creaba una situación de posición dominante a resultas de la concentración, es insuficiente. Estiman que si la Comisión hubiera examinado de manera objetiva y crítica las pruebas de que disponía y hubiera seguido lo dispuesto en las Directrices acerca de la evaluación de los efectos coordinados, habría concluido que la importancia de las cuotas de mercado conjuntas de las empresas partes de la concentración, el número limitado de proveedores alternativos creíbles disponibles, las limitaciones de capacidad y la falta de poder de negociación de la demanda eran indicios de una posición dominante colectiva y de un mercado que presenta características que pueden dar lugar a efectos coordinados.

111 Según las demandantes, un examen del asunto de acuerdo con las Directrices habría conducido a una valoración, en primer lugar, de la capacidad de los operadores del mercado para vigilar suficientemente el respeto de las condiciones de la coordinación, en segundo lugar, de la existencia de mecanismos disuasorios creíbles y, en tercer lugar, de las reacciones de los terceros y de su capacidad para cuestionar los resultados esperados de la coordinación. Incluso considerando como competidores viables a todos los operadores designados por la Comisión en la Decisión impugnada, el mercado de resinas de colofonia está extremadamente concentrado, ya que sus cuatro primeros operadores poseen entre el 60 y el 90 % de éste. Pues bien, las decisiones anteriores de la Comisión muestran que, cuando tres o más grandes proveedores representan el 60 % o más de las ventas, puede existir un riesgo de posición dominante colectiva.

112 La Comisión estima que podía circunscribir su razonamiento a determinadas cuestiones clave puesto que la materialización de los efectos coordinados es poco probable en el caso de autos. En efecto, el considerando 60 de la Decisión impugnada subraya que el mercado no es homogéneo ya que la mayoría de los consumidores compran calidades específicas de colofonia a veces fabricadas por encargo, que existen numerosos productores en el mercado, que no hay ninguna simetría entre las cuotas de mercado y que el creciente impacto de los productores externos al EEE, como Arez (China), suscita cierta preocupación entre los productores. La Comisión mantiene este análisis y considera que la falta de homogeneidad y de transparencia implica que no es fácil alcanzar una coordinación y que es difícil controlar el comportamiento de los competidores. Añade que el simple hecho de que exista un número reducido de operadores que representan conjuntamente una parte importante del mercado no es un indicio suficiente para concluir que existe una posición dominante colectiva.

113 Las coadyuvantes estiman que, para el análisis de los efectos coordinados y no coordinados de una concentración, son relevantes los mismos hechos. A continuación observan que la concentración va a acrecentar la asimetría de las cuotas de mercado, lo que hará menos probable, según las Directrices y la jurisprudencia (sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 25 de marzo de 1999, Gencor/Comisión, T-102/96, Rec. p. II-753, apartado 134), que las empresas lleguen a una coordinación. Además, consideran que las alegaciones de las demandantes relativas a las dificultades de los clientes para cambiar de proveedor y a la incapacidad de los competidores para incrementar su producción son, si se revelan exactas, un indicio, según las Directrices, de que faltan la incitación y la capacidad de castigar comportamientos divergentes de las condiciones de la coordinación. Por tanto, no puede esperarse que la Comisión realice un análisis profundo de los efectos coordinados.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

114 Con carácter preliminar, debe recordarse que la Comisión fundamentó en cuatro elementos de valoración su conclusión de que hay pocas probabilidades de que, a resultas de la concentración, se adopte un comportamiento coordinado contrario a

la competencia. En primer lugar, consideró que el mercado en cuestión no se caracteriza por la homogeneidad de los productos vendidos, los cuales se fabrican a veces por encargo, en segundo lugar, que el mercado cuenta con numerosos productores, en tercer lugar, que las cuotas de mercado son muy diferentes y, en cuarto lugar, que alrededor del 30 % de los productores que participaron en el estudio de mercado manifestaron preocupación acerca del creciente impacto de los productores situados fuera del EEE, como Arez (China).

115 Por tanto, hay que comprobar si la Comisión se alejó de las Directrices al no efectuar un análisis más profundo de los posibles efectos coordinados de la concentración.

116 En lo que concierne, en primer lugar, a la alegación de que las Directrices prevén un examen de la capacidad de los operadores del mercado para vigilar las desviaciones de comportamientos que se separan de las condiciones de una posible coordinación, de la existencia de mecanismos disuasorios creíbles así como de las posibles reacciones de terceros, es obligado declarar que las Directrices establecen el examen de esos elementos, respectivamente, en los apartados 49 a 51, 52 a 55 y 56 y 57. Ahora bien, hay que destacar que esta parte de las Directrices resalta también, en los apartados 44 a 48, la necesidad de un acuerdo mutuo sobre las condiciones de la coordinación.

117 En primer lugar, los apartados 45 y 48 de las Directrices subrayan que las empresas pueden alcanzar más fácilmente un acuerdo de las condiciones de coordinación si son relativamente simétricas, en particular respecto a estructura de costes, cuotas de mercado, niveles de capacidad y grado de integración vertical. También se desprende de ellos que cuanto menos complejo e inestable sea el entorno económico, más fácil es que las empresas lleguen a un acuerdo sobre las condiciones de la coordinación. Así, la coordinación es más fácil, por ejemplo, entre un reducido número de empresas que entre un gran número de ellas. También es más fácil coordinar los precios de un producto único y homogéneo que cuando existen centenares de precios en un mercado en el que se venden muchos productos diferentes.

118 Se deriva de esto que una falta de homogeneidad entre los productos vendidos, un elevado número de empresas en el mercado y la asimetría de las cuotas de mercado indican que no es fácil que las empresas lleguen a un acuerdo sobre las condiciones de la coordinación. A este respecto, cabe recordar que, en el considerando 60 de la Decisión impugnada, la Comisión destacó que el mercado en cuestión no se caracteriza por la homogeneidad de los productos vendidos, que cuenta con numerosos productores y que las cuotas de mercado de éstos son muy diferentes. De esto se deduce que la Comisión ha centrado su análisis en las posibilidades de que las empresas alcancen un acuerdo sobre las condiciones de la coordinación y que consideró, por las mencionadas razones, sin haberlo expresado explícitamente, que es poco probable que las empresas alcancen dicho acuerdo.

119 En segundo lugar, las Directrices subrayan, en el apartado 49, que sólo la amenaza verosímil de represalias suficientes e inmediatas puede disuadir a las empresas que se coordinan de recurrir a desviaciones. Los mercados deben ser, pues, suficientemente transparentes para permitir que esas empresas conozcan adecuadamente los posibles desvíos de las demás empresas respecto de las condiciones de la coordinación y así saber en qué momento deben adoptar represalias. La Comisión estima, en el apartado 50 de las Directrices, que la transparencia en un mercado es generalmente mayor cuanto menor es el número de empresas que están presentes en ese mercado y que el grado de transparencia depende a menudo de cómo se producen las transacciones en dicho mercado.

120 De esto se deriva que un elevado número de productores y una falta de homogeneidad de los productos vendidos, en particular cuando éstos se fabrican por encargo para los clientes, indican una escasa transparencia del mercado y que, por tanto, es difícil vigilar las desviaciones. A este respecto, hay que recordar que, en el considerando 60 de la Decisión impugnada, la Comisión puso de relieve que el mercado en cuestión no se caracteriza por la homogeneidad de los productos vendidos, precisando que a veces éstos se fabrican por encargo para el cliente, y que el mercado

cuenta con numerosos productores. Por consiguiente, la Comisión también evaluó la capacidad de los operadores del mercado para vigilar si se respetan las condiciones de la coordinación y por estas razones consideró, sin haberlo expresado explícitamente, que en el caso de autos es difícil la vigilancia de las desviaciones.

121 Además, la Comisión destacó, en el considerando 60 de la Decisión impugnada, que alrededor del 30 % de los productores que participaron en el estudio de mercado expresaron su preocupación respecto del creciente impacto de productores externos al EEE, como Arez. En relación con esto, hay que destacar que el impacto de éstos en el mercado puede hacer todavía más difícil el acuerdo sobre las condiciones de la coordinación, así como la vigilancia de las desviaciones.

122 En estas circunstancias, no puede reprocharse a la Comisión que no haya seguido las Directrices al considerar, por un lado, que hay pocas posibilidades de un comportamiento coordinado contrario a la competencia a resultas de la operación de concentración y, por otro lado, que no era necesario un examen de los mecanismos disuasorios y de las reacciones de terceras empresas.

123 En lo que concierne, en segundo lugar, a la alegación de que la combinación de las cuotas de mercado de las empresas partes de la concentración, la escasez de proveedores alternativos creíbles, las limitaciones de capacidad y la falta de poder de negociación de la demanda ponen de manifiesto una posición dominante colectiva, hay que observar, de entrada, que tales elementos no figuran entre los enunciados en las Directrices como relevantes para apreciar los posibles efectos coordinados de una concentración.

124 En particular, según las Directrices, el poder de negociación de la demanda es un elemento que debe tenerse en cuenta al valorar la existencia de un posible poder compensador de los clientes de las partes de una concentración y la existencia de limitaciones de capacidad sólo desempeña un papel significativo en el marco del

examen de los efectos no coordinados. En cualquier caso, la Comisión declara, en los considerandos 62 a 67 de la Decisión impugnada, que existe exceso de capacidad y, en el considerando 69, que los clientes disponen de un poder de negociación de la demanda importante. En la medida en que las demandantes reprochan a la Comisión haber cometido un error de apreciación en relación con esto, estos elementos se examinarán en el marco del segundo motivo (véanse los apartados 162 y siguientes y 206 y siguientes).

125 Además, ni la cuota de mercado conjunta de las partes de la concentración del [40-50] % ni la invocada escasez de proveedores alternativos creíbles revelan una probabilidad de coordinación entre empresas en el mercado en cuestión. Por añadidura, se ha declarado ya que las demandantes no han demostrado que los proveedores más pequeños no sean alternativas creíbles (véanse los precedentes apartados 84 y siguientes). Las indicaciones que pueden resultar, a la vista del apartado 17 de las Directrices, de la cuota de mercado de la entidad fusionada se examinarán en los apartados 135 y siguientes.

126 En lo que atañe, en tercer lugar, a la alegación de que el hecho de que los cuatro primeros operadores posean entre el 60 y el 90 % del mercado indica que puede haber un riesgo de posición dominante colectiva, la versión confidencial de la Decisión impugnada revela que las partes de la concentración, Cray Valley y Arizona poseen conjuntamente el *[confidencial]* % del mercado y el *[confidencial]* % junto con Respol. A este respecto, hay que destacar que, en efecto, es necesario, para probar que existe un riesgo de posición dominante colectiva, demostrar la existencia de una cuota de mercado colectiva importante. No obstante, una cuota de mercado colectiva importante no es suficiente, por sí misma, para demostrar que existe una posición dominante colectiva. Tal como se expone en las Directrices, es necesario además que las condiciones del mercado sean propicias para que ésta se logre. Pues bien, ya se ha declarado que, en el caso de autos, no puede reprocharse a la Comisión que no haya seguido las Directrices al considerar que, debido a las dificultades para lograr una coordinación y a la dificultad de su vigilancia, hay pocas posibilidades de que se adopte un comportamiento coordinado contrario a la competencia a resultas de la operación de concentración (véanse los precedentes apartados 115 a 122).

127 En lo que concierne, en cuarto lugar, a la alegación de que decisiones anteriores de la Comisión muestran que, cuando tres o más grandes proveedores representan el 60 % o más de las ventas, puede haber un riesgo de posición dominante colectiva, hay que destacar, en primer lugar, que las demandantes no se refieren a ninguna decisión anterior en particular, en segundo lugar, que se desprende de cuanto precede que una cuota de mercado colectiva importante no es, en sí misma, suficiente para demostrar su existencia, sino que es necesario además que las condiciones del mercado sean propicias para que ésta se logre, y, en tercer lugar, en el caso de autos, no puede reprocharse a la Comisión que no haya seguido las Directrices al considerar que hay pocas posibilidades de que se adopte un comportamiento coordinado contrario a la competencia a resultas de la operación de concentración (véanse los precedentes apartados 115 a 122).

128 En lo que se refiere, en último lugar, al reproche efectuado por las demandantes a la Comisión de que su análisis de los posibles efectos coordinados de la concentración se funda en gran medida en los mismos hechos en los que se apoya para no estimar que se crea una posición dominante a resultas de la concentración, hay que observar que los mismos hechos pueden ser relevantes en relación con varios aspectos distintos de la valoración por la Comisión de los posibles efectos de una concentración y que, por tanto, tenerlos en cuenta varias veces no menoscaba en modo alguno su relevancia en esos respectivos contextos. En el caso de autos, basta con destacar a este respecto que de las consideraciones expuestas en los precedentes apartados 115 a 122 se desprende que la Comisión basó su análisis de los posibles efectos coordinados de la concentración en elementos fácticos pertinentes para dicho análisis.

129 En estas circunstancias procede declarar que las demandantes no han demostrado que la Comisión no haya seguido las Directrices al no efectuar un análisis más profundo de los posibles efectos coordinados de la concentración. Por consiguiente, procede desestimar esta parte del motivo.

c) Sobre la primera parte, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de las cuotas de mercado y el grado de concentración

Alegaciones de las partes

130 Las demandantes manifiestan que, aunque la Comisión estimó correctamente que la operación daría lugar a una entidad fusionada formada por el primer y el segundo operador del mercado de las resinas de colofonia con una cuota de mercado conjunta muy importante que va del 40 al 50 %, reveladora de una posición dominante (sentencia BaByliss/Comisión, citada en el apartado 55 *supra,* apartado 329), mientras que el tercer y el cuarto operador del mercado no poseen más que del 10 al 20 % del mercado cada uno, no extrajo de ello las conclusiones que se imponen de acuerdo con sus propias Directrices (apartados 16 a 21). Indican que la Comisión tampoco tuvo en cuenta el grado de concentración del mercado afectado pese a que éste constituye un dato valioso sobre las condiciones de competencia en un mercado. Consideran que, en el caso de autos, una toma en consideración adecuada de este factor habría revelado que el cambio del grado de concentración que entraña la operación de concentración plantea realmente un problema.

131 La Comisión replica que, de conformidad con el apartado 17 de las Directrices, sólo una cuota de mercado igual o superior al 50 % es indicativa, por sí misma, de una posición dominante. Además, el apartado 21 de las Directrices no implica que los grados de concentración por encima de estos niveles indicativos den lugar a problemas de competencia. Así, no es necesario examinar los grados de concentración cuando existen otros motivos específicos que permiten concluir que no hay una duda razonable.

132 Las coadyuvantes subrayan que las cuotas de mercado y los grados de concentración no constituyen más que el punto de partida del análisis de la Comisión. Además, estiman que la cuestión planteada en la sentencia BaByliss/Comisión, citada en el apartado 55 *supra,* no es la de si la Comisión debería haber supuesto que una cuota

de mercado que supera el 40 % podía crear una posición dominante. Asimismo, el Tribunal de Primera Instancia declaró en su sentencia de 27 de noviembre de 1997, Kaysersberg/Comisión (T-290/94, Rec. p. II-2137, apartado 179), que una cuota de mercado del 43,2 % no es suficiente para crear una posición dominante cuando los otros dos competidores principales poseen una cuota de mercado del 24,5 % y 13,4 %.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

133 Con carácter preliminar, es obligado declarar que la Comisión expuso las cuotas de mercado de los diferentes proveedores del mercado en los considerandos 51 a 53 de la Decisión impugnada, pero no evaluó esas cuotas de mercado en relación con los criterios enunciados en el apartado 17 de las Directrices ni efectuó un cálculo del índice de Herfindahl-Hirschmann (en lo sucesivo, «IHH») a los efectos de una confrontación con los niveles previstos en los apartados 19 a 21 de las Directrices.

134 Por tanto, se debe comprobar si la Comisión se alejó de las Directrices al no efectuar, en la Decisión impugnada, un análisis, por una parte, de las cuotas de mercado respecto de los criterios enunciados en el apartado 17 de las Directrices y, por otra parte, de los grados de concentración.

135 En lo que afecta, en primer lugar, a las cuotas de mercado, se debe destacar que, de acuerdo con el apartado 17 de las Directrices, sólo una cuota de mercado particularmente elevada del 50 % y más puede constituir por sí misma la prueba de que existe una posición dominante en el mercado. En caso de una menor cuota de mercado, la operación puede plantear, según ese mismo apartado de las Directrices, problemas de competencia debido a otros factores como el poder de los competidores y el número de éstos, la existencia de limitaciones de capacidad o que los productos de las partes de la operación sean sustitutos inmediatos. De esto se deriva que, en el caso de autos,

el análisis de las cuotas de mercado no ha demostrado, por sí mismo, la existencia de una posición dominante, puesto que la entidad fusionada sólo posee el [40-50] % del mercado. Por tanto, es necesario analizar los demás factores que se enuncian en el apartado 17 de las Directrices para determinar, en una valoración de conjunto, si existen indicios de una posición dominante. Ahora bien, del examen de las partes segunda y tercera del motivo se desprende que los demás factores que se enuncian en el apartado 17 de las Directrices, y que las demandantes resaltan en el caso de autos, tampoco indican que exista una posición dominante de la entidad fusionada.

136 En lo que concierne a la referencia a la sentencia BaByliss/Comisión, citada en el apartado 55 *supra* (apartado 329), se debe señalar, como ponen de manifiesto las coadyuvantes, que la cuestión planteada en este asunto no es si una cuota de mercado superior al 40 % puede crear una posición dominante sino si, al haber fijado este nivel en el presente asunto, la Comisión apreció adecuadamente otros factores. Por otro lado, las coadyuvantes destacan acertadamente que se desprende de otro asunto que una cuota de mercado del 43,2 % puede no ser suficiente para crear una posición dominante (sentencia Kaysersberg/Comisión, citada en el apartado 132 *supra,* apartado 179). De esto se deduce que la existencia de una posición dominante debe establecerse individualmente en cada asunto, en función de las circunstancias del caso y que las valoraciones efectuadas por la Comisión sobre las circunstancias fácticas de la concentración que dio lugar a la sentencia BaByliss/Comisión, citada en el apartado 55 *supra* (apartado 329), no son trasladables al presente asunto.

137 En lo que afecta, en segundo lugar, al grado de concentración, hay que indicar que los apartados 19 a 21 de las Directrices definen, en lo esencial, los niveles del IHH por debajo de los cuales una concentración no plantea, con toda probabilidad, problemas de competencia. Así, la Comisión estima, en particular, que es poco probable que una operación plantee problemas de competencia horizontal en un mercado en el que el IHH después de la operación está comprendido entre 1.000 y 2.000 y el delta es inferior a 250, o cuando el IHH después de la operación es superior a 2.000 y el delta es inferior a 150, salvo en casos excepcionales. Según el apartado 16 de las Directrices, el IHH es igual a la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de cada una de las empresas presentes en el mercado.

138 En el caso de autos, hay que manifestar, de entrada, que las demandantes no desarrollaron su alegación basada en las horquillas de valores del IHH, pese a que conocían, desde la presentación del escrito de contestación a la demanda de la Comisión, las cuotas de mercado exactas que se tienen en cuenta en la Decisión impugnada. No obstante, el cálculo del IHH sobre la base de estos datos demuestra que éste pasa de *[confidencial]* antes de la concentración a *[confidencial]* después de la misma, lo que significa un delta de *[confidencial]*. Estos valores indican, ciertamente, que los efectos de la concentración sobre el mercado superan los niveles del IHH por debajo de los cuales se excluye, en principio, que la concentración plantee problemas de competencia. Sin embargo, la segunda frase del apartado 21 de las Directrices precisa que superar esos niveles no da pie a una presunción de que existen problemas de competencia. No obstante, hay que considerar que cuanto mayor es la superación de esos niveles con mayor fuerza dichos valores revelan problemas de competencia.

139 De esto se deriva que el valor del IHH después de la concentración no proporciona un indicio claro de que existan problemas de competencia en el presente asunto, puesto que no supera de forma acusada el nivel de 2.000 del IHH. En efecto, sólo el delta sobrepasa claramente el nivel del IHH correspondiente. Sin embargo, este valor es el único que puede indicar problemas de competencia mientras que ni las cuotas de mercado ni los factores examinados en el marco de las partes segunda y tercera del motivo indican problemas de competencia. En estas circunstancias, no puede reprocharse a la Comisión que haya incumplido las Directrices al considerar que no era necesario un tratamiento del grado de concentración en la Decisión impugnada.

140 Por último, hay que poner de relieve que el apartado 14 de las Directrices señala que las cuotas de mercado y el grado de concentración proporcionan a menudo una útil indicación preliminar de la estructura del mercado y de la importancia competitiva de las partes de la concentración, pero no obliga a la Comisión a tratar esos elementos en todas sus decisiones.

141 Se deduce de cuanto antecede que no puede reprocharse a la Comisión no haber analizado, en la Decisión impugnada, el grado de concentración y las cuotas de mercado en relación con los criterios enunciados en el apartado 17 de las Directrices. Puesto que la falta de este análisis no invalida la conclusión de la Comisión, procede desestimar esta parte del motivo.

142 De todo lo antedicho se deduce que procede desestimar el primer motivo.

3. *Sobre el segundo motivo, basado en errores de hecho y de apreciación*

143 El segundo motivo se compone de cuatro partes, en las cuales las demandantes alegan que el análisis, efectuado por la Comisión, de los efectos no coordinados adolece de errores que conciernen, en primer lugar, a las capacidades disponibles en el mercado de las resinas de colofonia destinadas a aplicaciones en el sector de las tintas, en segundo lugar, a la naturaleza y alcance de la integración vertical de los clientes, en tercer lugar, al impacto de los importantes incrementos de precio de las materias primas y, en cuarto lugar, al supuesto poder de negociación de los clientes. En el marco de las alegaciones expuestas en la primera y cuarta partes del presente motivo, las demandantes denuncian también deficiencias de motivación respecto a las conclusiones de la Comisión que se tratarán en los apartados 218 y siguientes.

a) Sobre la primera parte, basada en errores relativos a la valoración de las capacidades disponibles en el mercado

Alegaciones de las partes

144 Las demandantes estiman que la valoración efectuada por la Comisión del excedente de capacidad de los competidores de las partes de la concentración no está

suficientemente motivada y adolece de errores manifiestos de apreciación ya que la Comisión no examinó la disponibilidad de las materias primas necesarias para la producción de resinas de colofonia. Opinan que la importancia de esta disponibilidad se desprende del apartado 71, letra b), de las Directrices y de la práctica decisoria de la Comisión. Consideran que la escasez de materias primas impide a los competidores aumentar la producción y constituyen un obstáculo a la entrada y expansión en el mercado.

145 Alegan que, en su práctica decisoria anterior, la Comisión consideró que podían plantearse serios problemas de competencia derivados de la falta de capacidades disponibles o de un número insuficiente de competidores cualificados y examinó si los competidores disponían de capacidad de reserva suficiente para cubrir una gran parte de las ventas, si podían liberar dicha capacidad y si competidores potenciales podían contribuir a hacer disponibles las capacidades de reserva [Decisión 2006/171/CE de la Comisión, de 3 de mayo de 2005, por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE (Asunto COMP/M.3178 — Bertelsmann/Springer/JV) (DO 2006, L 61, p. 17; en lo sucesivo, «Decisión Bertelsmann/Springer/JV»)]. Las demandantes recuerdan que la Comisión llevó a cabo estudios concienzudos sobre el acceso de los proveedores alternativos a las materias primas para poder competir con la entidad fusionada, al tiempo que subrayó y examinó de cerca la necesidad de acceso a los recursos necesarios (Decisión Bertelsman/Springer/JV), el fácil acceso a las materias primas [Decisión de la Comisión, de 29 de marzo de 2006, por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE (Asunto COMP/M.3975 — Cargill/Degussa Food Ingedients), en lo sucesivo, «Decisión Cargill/DFI»], el acceso a los componentes esenciales [Decisión 96/177/CE de la Comisión, de 19 de julio de 1995, por la que se declara incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE una operación de concentración (Caso nº IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution) (DO 1996, L 53, p. 20; en lo sucesivo, «Decisión Nordic Satellite Distribution»)], la disponibilidad de nuevos suministros [Decisión 2000/42/CE de la Comisión, de 9 de marzo de 1999, relativa a un procedimiento de aplicación del Reglamento de concentraciones (Asunto IV/M.1313 — Danish Crown/Vestjyske Slagterier) (DO 2000, L 20, p. 1; en lo sucesivo, «Decisión Danish Crown/Vestjyske Slagterier»)] y otros aspectos como la localización geográfica, las infraestructuras disponibles, los costes de transporte, los costes de explotación, la estabilidad política, los terrenos disponibles para ampliar las fábricas y un acceso limitado a los suministros (Decisión Alcoa/Reynolds, citada en el precedente apartado 80).

146 Estiman las demandantes que, en la Decisión impugnada, la Comisión no siguió su práctica decisoria anterior e ignoró, no tuvo en cuenta o rechazó las pruebas presentadas por ellas sin motivar este rechazo. Las demandantes afirman haber indicado a la Comisión que en el mercado de las resinas de colofonia existen limitaciones de capacidad, que cada año se esfuerzan para asegurarse los suministros que necesitan para las tintas destinadas a la publicación y que, en una situación de disminución de la capacidad de producción de los proveedores, es difícil obtener de éstos un compromiso sobre los volúmenes necesarios. También señalan que indicaron que la capacidad es el único criterio pertinente para celebrar un contrato de suministro, que están obligadas a incluir a la entidad fusionada en su cartera de proveedores ya que los demás no están en condiciones de proporcionales los volúmenes que necesitan, que la falta de disponibilidad de materias primas es un obstáculo mayor para penetrar en un mercado, que tuvieron graves problemas de suministros en el pasado reciente a causa de la falta de disponibilidad de las materias primas y que un proveedor competidor había debido parar su producción de determinadas resinas de colofonia a causa de una escasez de materias primas.

147 Señalan que la Comisión tuvo efectivamente en cuenta, en la Decisión impugnada, las observaciones complementarias de Sun que aportaban ejemplos concretos de escasez de suministros. En cambio, no extrajo de ello las conclusiones que se imponían en la medida en que atribuyó esa escasez a operaciones técnicas de mantenimiento y no a una deficiencia general de capacidad de producción en el conjunto del mercado. La Comisión tampoco examinó de nuevo esta información después de hablar sobre ella con las partes de la concentración ni explicó cómo un problema técnico aislado de un solo proveedor podía llevarle a negarse totalmente a suministrar a un cliente cuando, según la propia Comisión, todos los proveedores tenían exceso de capacidad. Tampoco se explica cómo pudo la Comisión llegar a la conclusión de que «[parecía], además, que el cliente en cuestión [había] podido encontrar una fuente alternativa de suministro, lo que [había] atenuado el impacto de esta escasez inesperada». Las demandantes advierten que no se proporcionó a la Comisión ninguna información en este sentido y que dicha institución no se puso en contacto con Sun para corroborar esta afirmación.

148 Las demandantes insisten igualmente en los correos electrónicos presentados durante el procedimiento administrativo que muestran que la propia Hexion tuvo que hacer frente a problemas de capacidad de producción porque, al no estar en condiciones de producir las cantidades solicitadas, sorteó entre sus clientes. Manifiestan también que, a la vista de la escasez de materias primas disponibles, la entidad fusionada puede adquirir, habida cuenta de su tamaño, de su infraestructura y de su experiencia, un alto grado de control o de influencia sobre el suministro de gema de colofonia y que esto causará una desventaja aún mayor a los pequeños proveedores que no pueden igualar ni el tamaño ni el poder de Hexion o de Akzo. Inevitablemente, cualquier expansión de las empresas competidoras se volvería todavía más difícil o incluso imposible. Así, consideran que la Comisión no intentó determinar si el poder de negociación conjunto de Hexion y de Akzo respecto de los proveedores de gema de colofonia puede ser ampliamente superior al de sus competidores ni el efecto que ello puede producir en el mercado.

149 Las demandantes sostienen que tres documentos disponibles en Internet confirman la escasez de materias primas durante los últimos meses del año así como la apreciación de la dinámica industrial efectuada por las demandantes. Según ellas, en un informe reciente sobre las resinas, publicado por *Ink World Magazine*, un jefe de producto «Resinas» de Hexion declaró que el problema más importante al que debía hacer frente actualmente la industria de las resinas era la disponibilidad irregular de materias claves y el consiguiente incremento de sus costes, y que, desde el punto de vista de Hexion, los problemas cruciales eran el incremento de costes y la escasez de resina de tall oil y de gema de colofonia. Según las demandantes, una declaración conjunta de Megara y Resinall de 2 de agosto de 2006 confirma de igual modo que la situación de los suministros era muy difícil, puesto que declaran que ese año la industria se enfrentó a desafíos sin precedentes, incluida la escasez de materias primas y los incrementos de costes, que, al acercarse el período más activo del año, la reciente evolución hacía que fueran probables otras interrupciones en el suministro y que, consecuentemente, Resinall no aceptaría nuevos clientes o nuevos pedidos hasta nueva orden y desplegaría todos los esfuerzos necesarios para evitar tener que recurrir a cuotas. Finalmente, según las demandantes, el sitio Internet de la empresa DRT pone de relieve que las noticias más recientes recibidas de China acerca de las materias primas indican que la situación sigue siendo muy difícil.

150 Las demandantes subrayan además que, si bien el informe sobre las resinas y la declaración de Megara y Resinall no estaban disponibles el 29 de mayo de 2006, es sorprendente que la Comisión no haya percibido, antes de adoptar la Decisión impugnada, el mínimo indicio de la existencia de una escasez de materias primas. Mientras en la Decisión impugnada se observa que Megara y DRT disponen respectivamente de reservas de capacidad de 5.000 t (correspondiente al 50 % de su capacidad de producción) y 1.000 t (correspondiente aproximadamente al 6 % de su capacidad de producción), Megara manifestó que temía no estar en condiciones de cumplir con sus compromisos adquiridos. Según las demandantes, por lo demás, DRT también se enfrenta a serios problemas de suministro.

151 Las demandantes se preguntan igualmente acerca del método aplicado por la Comisión para evaluar las capacidades. Consideran que, si bien ésta advirtió el carácter estacional de la demanda, lo que genera problemas de suministro vinculados a las limitaciones de capacidad, la Comisión no tuvo en cuenta que una industria que se caracteriza por su excedente de capacidad debe estar en condiciones de utilizar esta capacidad para responder a los pedidos de sus clientes durante los períodos de fuerte demanda.

152 De ello extraen las demandantes la conclusión de que la información de la que disponía la Comisión no fundamenta sus conclusiones de que «la mayoría de los clientes admitió que el mercado presenta un excedente de capacidad». Estiman que la afirmación de la Comisión de que «cinco de los siete clientes indicaron que el mercado no [estaba] sujeto a limitaciones de capacidad y [tenía] un excedente de capacidad de producción» y «otros dos clientes no se han pronunciado» es errónea, puesto que todas las demandantes declararon que el mercado está sometido a limitaciones de capacidad.

153 En primer lugar, la Comisión pone de manifiesto que las demandantes no refutan que los competidores de las partes de la concentración tenían un excedente de capacidad de al menos el 19,5 % de la producción total del mercado y del 41 % si se tienen en cuenta las estimaciones de las partes respecto de los productores que no respondieron a esta pregunta.

154 En segundo lugar, la Comisión estima que la alegación de las demandantes está equivocada en sus propios fundamentos, ya que una escasez de materias primas en un mercado puede afectar de igual modo a todos los proveedores. Los efectos contrarios a la competencia sólo se producirían si la entidad fusionada obtuviese un acceso preferente a las materias primas que le permitiese limitar el acceso a los competidores. Ahora bien, las demandantes no afirman esto y no existe ningún indicio en este sentido. En efecto, se desprende de un documento obtenido de Internet por la Comisión que sólo el 25 % de la colofonia se utiliza para la producción de resinas destinadas a las tintas de imprenta. Por consiguiente, en virtud de su cuota de mercado mundial del [20-30] % respecto de las resinas de colofonia (considerando 53 de la Decisión impugnada), la entidad fusionada no podría comprar más que entre el 5 y el 10 % de la producción mundial de colofonia, lo que no revela un fuerte poder de negociación de la demanda.

155 En tercer lugar, considera que el estudio de mercado no permite suponer que la escasez de materias primas constituyó un obstáculo al aumento de la producción. Si bien la Comisión no preguntó específicamente a los competidores de las partes de la concentración si padecían escasez de determinadas colofonias, dicha institución estima que si esa escasez fuese un obstáculo mayor para la producción de resinas esta información estaría incluida en sus respuestas a las preguntas 39 y 40 del cuestionario a competidores. Pues bien, no sucede así. La Comisión subraya también que el único cliente que planteó el problema de la escasez de materias primas durante el procedimiento administrativo es Siegwerk. Ni Flint ni Sun mencionaron durante el procedimiento administrativo un problema que ahora consideran un elemento clave para valorar la concentración. Además, la información proporcionada a la Comisión sobre *[confidencial]* pone de manifiesto tanto dificultades técnicas como medidas de mantenimiento de los reactores. No se contiene en ella ninguna referencia a la escasez de materias primas.

156 En cuarto lugar, en lo que se refiere a las publicaciones a las que aluden las demandantes, la Comisión recuerda que la legalidad de los actos impugnados debe apreciarse en función de elementos de hecho y de Derecho existentes en la fecha de adop-

ción de dicho acto. Considera así que un examen atento de esos documentos muestra que ninguno de ellos indica que la escasez de materias primas hubiera impedido el aumento de la producción de resinas de colofonia.

157 En quinto lugar, en lo que se refiere a su práctica decisoria anterior, la Comisión afirma que dichos asuntos se refieren a hechos muy diferentes de los del caso de autos y que, por consiguiente, esa práctica es irrelevante respecto del presente asunto.

158 En último lugar, la Comisión observa que Siegwerk respondió a las preguntas 35 y 39 del cuestionario a clientes diciendo que estimaba «que [había] cierto excedente de capacidad en el mercado».

159 Las coadyuvantes precisan que el precio de la colofonia había aumentado fuertemente en la época de la concentración debido a un retroceso temporal de la oferta respecto de la demanda, producto de la combinación de una situación de partida de bajas reservas, el mal tiempo que retrasó la cosecha de colofonia y la especulación, pero que era posible conseguirla al precio del mercado y que, desde entonces, los precios volvieron a bajar. En referencia a una reunión con Sun, que tuvo lugar después de la adopción de la Decisión impugnada, las coadyuvantes sostienen que las demandantes conocían ese hecho cuando interpusieron el recurso.

160 En lo que respecta a las dos publicaciones a las que se refieren las demandantes, las coadyuvantes explican que las declaraciones que se contienen en las mismas no son pertinentes, puesto que no guardan relación alguna con la producción de resinas de colofonia en Europa. La tercera indica que Arez acometió en China obras de construcción en el marco de un proyecto orientado a duplicar su capacidad de producción, lo que implica que esta empresa está convencida de tener el acceso necesario a

las materias primas. Además, esas publicaciones, así como un acuerdo de fabricación y venta entre Megara y Resinall, son ejemplos de nuevas entradas en el mercado que demuestran que los obstáculos a la entrada y a la expansión son escasos.

161 Por último, nada apoya la conclusión de que la entidad fusionada podría obtener un acceso privilegiado a las materias primas. Al contrario, durante una reunión el 7 de abril de 2006, Sun expresó su preocupación acerca de que Hexion, al contrario que algunos de sus competidores, no está integrada en el mercado ascendente en el sector de la colofonia.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

162 Mediante esta primera parte del presente motivo, las demandantes formulan, en realidad, dos alegaciones, basadas, la primera, en errores presuntamente cometidos por la Comisión al declarar que existía un excedente de capacidad en el mercado y, la segunda, en errores que cometió esta institución, supuestamente, al no analizar, en la Decisión impugnada, ni la disponibilidad de las materias primas necesarias para la producción de resinas de colofonia ni los efectos de la supuesta escasez de esas materias primas sobre la utilización de dichas capacidades.

— Sobre la primera alegación, basada en errores relativos a la capacidad existente en el mercado

163 Con carácter preliminar, hay que recordar que la Comisión estimó, en los considerandos 63 a 67 de la Decisión impugnada, que el mercado se caracterizaba por presentar un excedente de capacidad.

164 Por tanto, se debe examinar si la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al considerar que existía un excedente de capacidad en el mercado.

165 En lo que concierne, en primer lugar, a las limitaciones generales y estacionales invocadas, se desprende del expediente administrativo que las demandantes indicaron que en el mercado existían limitaciones que obstaculizaban la capacidad de producción, que la capacidad de los proveedores estaba en declive potencial y que Sun hacía cada año grandes esfuerzos para asegurarse el suministro que necesitaba, en particular durante el período que va de septiembre a diciembre cuando la demanda es, estacionalmente, importante, y que las capacidades de los proveedores existentes eran insuficientes (respuestas de Flint a la pregunta 40 y de Sun a la pregunta 39 del cuestionario a clientes). Además, Sun indicó, en sus observaciones complementarias la existencia de *[confidencial].*

166 A este respecto, se debe recordar que la Decisión impugnada se basa, en los considerandos 62 a 65, principalmente en los datos proporcionados por los competidores de las partes de la concentración, según los cuales existían reservas de capacidad de producción de al menos el 19,5 % de la producción total del mercado y que podrían llegar, según las estimaciones, hasta el 41 % (véase el precedente apartado 25). Según el considerando 65 de la Decisión impugnada, además, cinco de los siete clientes que respondieron al cuestionario reconocieron que el mercado disponía de un excedente de capacidad. En la medida en que las demandantes refutan este hecho, la Comisión remite acertadamente a las respuestas de Siegwerk a las preguntas 35 y 39 del cuestionario a clientes, en las que ésta reconoce la existencia de excedentes de capacidad. Así, se desprende del expediente que solamente Flint y Sun indicaron claramente, durante el procedimiento administrativo, que existían limitaciones de capacidad. Además, se desprende de las observaciones complementarias de Sun y de la respuesta de *[confidencial]* que *[confidencial].* En efecto, indican que *[confidencial].*

167 Por lo demás, también se desprende de la correspondencia por correo electrónico aportada por Sun que *[confidencial].* Por consiguiente, la Comisión no estaba obligada a explicar más cómo *[confidencial]* ni a verificar sus afirmaciones a este respecto con Sun. Junto con ello, dado que la información proporcionada por *[confidencial]* sobre *[confidencial]* explicaba suficientemente *[confidencial],* el Tribunal de Primera Instancia estima que la Comisión no estaba obligada a comprobar este elemento con Sun.

168 En estas circunstancias, el Tribunal de Primera Instancia estima que la Comisión no estaba obligada a corroborar más las declaraciones que figuran en el considerando 67 de la Decisión impugnada y que no cometió un error manifiesto de apreciación al considerar que existían excedentes de capacidad en el mercado.

169 En lo que concierne, en segundo lugar, a las presuntas limitaciones de capacidad de los competidores de las demandantes, hay que destacar que Flint indicó que los demás proveedores no tenían capacidades disponibles suficientes, que era muy difícil obtener compromisos de los proveedores acerca de los volúmenes pertinentes que ella necesitaba, que la capacidad era el principal criterio que se tiene en cuenta para celebrar un contrato de suministro y que estaba obligada a incluir a la entidad fusionada en su cartera de proveedores porque los demás proveedores no estaban en condiciones de proporcionarle los volúmenes que necesitaba (respuestas a las preguntas 12, 40, 43 y 45 del cuestionario a clientes). Además, Sun indicó que todos los fabricantes de resinas de colofonia abastecían actualmente a la industria de las tintas y que no existía, por tanto, ningún proveedor alternativo disponible para la mencionada industria, que el volumen requerido era uno de los criterios para celebrar los contratos de suministro, que no existía hoy en día ningún proveedor capaz de responder a sus demandas y que todos los grandes compradores de resinas tenían estrategias de suministro múltiples (respuestas a las preguntas 12, 42 y 44 del cuestionario a clientes). Finalmente, Siegwerk señaló que no existían proveedores alternativos a los que hay en Europa (respuesta a la pregunta 12 del cuestionario a clientes).

170 A este respecto, debe tenerse en cuenta que, en el caso de autos, la única cuestión relevante es la de si las capacidades disponibles permiten que los clientes de las partes de la concentración transfieran sus pedidos, hasta ahora atendidos por estas últimas, a otros proveedores existentes o potenciales. Se deduce de las respuestas a los cuestionarios a clientes aludidos en el apartado precedente, que sólo Flint afirmó de modo claro, durante el procedimiento administrativo, que existían dificultades vinculadas a los volúmenes disponibles de los competidores de las partes de la concentración. Ahora bien, Flint también expresó, en relación con las dificultades para obtener el compromiso de los proveedores acerca de los «volúmenes pertinentes», que era posible obtener dicho compromiso si el cliente estaba dispuesto a pagar el precio («If we pay, we get!», respuesta a la pregunta 40 del cuestionario a clientes). Así, las supuestas dificultades planteadas parecen estar más vinculadas a los precios que solicitan los proveedores en función de la demanda que a la escasez de capacidad.

171 A continuación, hay que entender que no es necesario, para desincentivar los posibles comportamientos contrarios a la competencia de la entidad fusionada, que todos sus clientes puedan transferir todos sus pedidos a otros proveedores. En efecto, la posibilidad de que las demandantes transfieran una parte sustancial de sus pedidos a otros proveedores puede considerarse una amenaza para la entidad fusionada de pérdidas lo suficientemente importantes como para disuadirla de seguir tal estrategia. En el presente asunto, se desprende de la estrategia de suministro múltiple a la que se refirió Sun durante el procedimiento administrativo que los clientes intentan tener varios productores en su cartera de proveedores. Pues bien, se deduce de las cuotas de mercado de Arizona, Cray Valley y Respol, así como de su capacidad de producción y de los importantes excedentes de capacidad de los que disponen, mencionados en los considerandos 51 y 62 a 64 de la Decisión impugnada y no refutados por las demandantes, que estos proveedores son capaces de suministrar los grandes volúmenes que pueden requerir las demandantes. También se debe recordar que los proveedores más pequeños disponen, en conjunto, de una cuota de mercado de aproximadamente el 21 % y de importantes excedentes de capacidad. Así, el Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión no cometió un error manifiesto de apreciación al estimar, en los considerandos 68 y 71 de la Decisión impugnada, que

los demás productores del mercado tienen la capacidad que les permite contrarrestar un comportamiento contrario a la competencia y suministrar a los grandes clientes de las partes de la concentración.

172 Por último, se debe recordar que solamente Flint y Sun señalaron limitaciones de capacidad durante el procedimiento administrativo, mientras que todos los demás clientes, incluido Siegwerk, y los competidores de las partes de la concentración reconocieron que existían excedentes de capacidad. Por estas razones, el Tribunal de Primera Instancia considera que la Comisión no cometió un error manifiesto de apreciación al estimar que los competidores de la demandante no tenían limitaciones de capacidad que pudieran impedir a esos clientes transferir una parte suficientemente importante de sus pedidos a otros proveedores.

173 A la luz de cuanto precede, el Tribunal de Primera Instancia estima que la Comisión consideró acertadamente que existían excedentes de capacidad en el mercado. Por consiguiente, procede desestimar esta alegación.

— Sobre la segunda alegación, basada en errores relativos a la disponibilidad de materias primas

174 Con carácter preliminar se debe recordar que, en el apartado 67 de la Decisión impugnada, la Comisión constató, a lo largo de los últimos años antes de la concentración, un aumento de los precios de las materias primas que constituyen elementos esenciales de la producción de resinas de colofonia, como el petróleo bruto, la gema de colofonia y la resina de tall oil, habiendo pasado el precio de la tonelada de gema de colofonia de 500 USD en enero de 2004 a aproximadamente 1 250 USD en la fecha de la Decisión impugnada.

175 Por tanto, hay que comprobar si la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al no analizar, en la Decisión impugnada, la disponibilidad de las materias primas necesarias para la producción de resinas de colofonia ni los efectos de una supuesta escasez de esas materias primas en la utilización de las capacidades.

176 En lo que atañe, en primer lugar, a las indicaciones de que existe escasez de materias primas, hay que destacar que Siegwerk afirmó, en respuesta a las preguntas 36 y 39 del cuestionario a clientes, que el elevado carácter de los precios y la disponibilidad de materias primas eran un obstáculo mayor para entrar en ese mercado actualmente y que en un pasado reciente hubo problemas de suministro debido a la falta de disponibilidad de materias primas. En respuesta a la pregunta 15 del cuestionario a clientes, Siegwerk señaló, además, que en febrero de 2006, Arizona le había dejado de suministrar la mayoría de las resinas fenólicas modificadas porque había interrumpido su producción a causa de una disponibilidad reducida persistente de dos materias primas indispensables, la resina bruta de tall oil y la gema de colofonia. Además, se ha recordado ya que la Decisión impugnada deja constancia, en el considerando 67, de un aumento considerable del precio de las materias primas a lo largo de los últimos años y hasta la adopción de la Decisión impugnada. Por último, las coadyuvantes reconocen que hubo una recesión temporal de la oferta respecto de la demanda, que es resultado de una combinación de diferentes factores.

177 Sin embargo, la Comisión subraya acertadamente que Siegwerk es el único de los diez clientes que respondieron al cuestionario a clientes que señaló problemas vinculados a la disponibilidad de materias primas. Ningún otro cliente, ni siquiera Flint y Sun, advirtieron, durante el procedimiento administrativo, de tales dificultades. Asimismo, ninguno de los trece competidores de las partes de la concentración que respondieron al cuestionario a competidores expuso tales problemas respecto de la resina bruta de tall oil o de la gema de colofonia, a pesar de que la Comisión efectuó preguntas acerca de la utilización de las capacidades para producir resinas híbridas (que están compuestas por resinas de hidrocarburos y resinas a base de tall oil o de gema de colofonia) y de las dificultades para entrar, en particular, en el mercado de las resinas de colofonia (preguntas 39 y 40 del cuestionario a competidores). En efecto, la única indicación en este sentido procede de Cray Valley, que

afirmó que «el acceso limitado a materias primas poco costosas (en particular a los hidrocarburos)» era un obstáculo para las empresas que entran en el mercado. En particular, Arizona no mencionó ninguna dificultad a este respecto. Pues bien, los productores de resinas de colofonia son quienes están en mejor situación para detectar los problemas de suministro que afectan a sus materias primas. Además, las coadyuvantes subrayan también que, pese a la observada recesión temporal de la oferta respecto de la demanda, siempre era posible abastecerse de gema de colofonia al precio de mercado.

178 A la vista de cuanto antecede, el Tribunal de Primera Instancia estima que, habida cuenta únicamente de las indicaciones de Siegwerk, cuando todos los productores deberían experimentar las mismas dificultades, la Comisión no cometió un error manifiesto de apreciación al no tratar la disponibilidad de las materias primas en la Decisión impugnada.

179 En lo que se refiere, en segundo lugar, a los documentos disponibles en Internet a los que aluden las demandantes, por una parte, hay que destacar que no pueden tenerse en cuenta como pruebas de la existencia de la presunta escasez de materias primas ya que ninguno de esos documentos se presentó a la Comisión durante el procedimiento administrativo. Además, el anuncio del acuerdo entre Megara y Resinall así como el informe sobre las resinas se publicaron posteriormente a la adopción de la Decisión impugnada, en tanto que la declaración de DRT no tiene fecha.

180 Por otra parte, en la medida en que las demandantes pretenden apoyarse en esos documentos para demostrar la supuesta notoriedad, en el momento de adoptarse la Decisión impugnada, de la escasez de resina bruta de tall oil y de gema de colofonia, hay que observar que el anuncio de Resinall no precisa las materias primas afectadas por la escasez que se invoca ni su origen, y que las coadyuvantes alegaron, sin que las demandantes lo refutaran, que Resinall no vendía resinas de colofonia en Europa en el momento de la adopción de la Decisión impugnada y del anuncio. Además, la

declaración de DRT se refiere a los derivados terpénicos y las coadyuvantes manifiestan, sin que las demandantes las contradigan, que lo que es válido para los derivados terpénicos no lo es necesariamente para las resinas de colofonia. Por otro lado, en la medida en que esta declaración se refiere a la gema de colofonia, hay que observar que no se desprende claramente de esta declaración que señale un aumento de la producción o del precio y que incluso una afirmación de aumento de los precios no demuestra necesariamente que exista escasez. Por último, se desprende del informe sobre las resinas que éste no se refiere específicamente a la resina bruta de tall oil y a la gema de colofonia sino a todas las materias primas y, en particular, a los hidrocarburos, que da cuenta, de modo general, de la existencia de dificultades en 2005, pero advierte una estabilidad en el suministro en 2006, y que las dificultades de 2005 estaban más bien relacionadas con los aumentos de precios y su inestabilidad que con la falta de disponibilidad de las dos materias primas en cuestión. En efecto, la única referencia a una escasez de esas dos materias primas concierne precisamente al año 2005 y explica esta escasez así como los costes más elevados, en particular, por el mayor coste de la energía. Por tanto, se debe considerar que esos documentos no demuestran que la escasez de resina bruta de tall oil y de gema de colofonia fuera notoria en el momento de la adopción de la Decisión impugnada y que la Comisión estuviera obligada, por ello, a investigar esta cuestión.

181 Por estas razones, el Tribunal de Primera Instancia estima que los documentos disponibles en Internet a los que se refieren las demandantes no demuestran que la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al no tratar la disponibilidad de las materias primas en la Decisión impugnada.

182 En lo que atañe, en tercer lugar, a la afirmación de que la supuesta escasez de materias primas impide que los competidores aumenten su producción y son un obstáculo a la entrada y expansión en el mercado, la Comisión manifiesta acertadamente que las demandantes no explicaron cómo pueden derivarse efectos contrarios a la competencia de una escasez de materias primas que parece afectar por igual a todos los proveedores. A este respecto, hay que recordar que Siegwerk declaró, en respuesta a la pregunta 12 del cuestionario a clientes, que el volumen más importante de colo-

fonia se producía en China y que si la colofonia china se volviese más cara, todos los proveedores a nivel mundial deberían hacer frente al mismo problema. En efecto, si la gema de colofonia no está disponible, ningún productor, ni siquiera la entidad fusionada, puede producir resinas de colofonia a partir de gema de colofonia. En cambio, si está disponible, cualquier productor puede adquirirla en la medida en que esté dispuesto a pagar el precio (véase el precedente apartado 170).

183 Así, tal como pone de relieve la Comisión, sólo un acceso preferente de las partes de la concentración respecto de sus competidores podría tener efectos sobre la competencia. Ahora bien, las demandantes no sostienen que las partes de la concentración posean dicho acceso, sino que se limitan a afirmar que la entidad fusionada puede, habida cuenta de su tamaño, infraestructura y experiencia, adquirir un elevado nivel de control o influencia sobre el suministro de gema de colofonia. No obstante, la Comisión destacó, sin que las demandantes la contradijeran, que la entidad fusionada no comprará más que del 5 al 10 % de la producción mundial de gema de colofonia (véase el precedente apartado 154).

184 Por estas razones, el Tribunal de Primera Instancia estima que no están suficientemente demostradas las alegaciones de las demandantes según las cuales, por una parte, la escasez de materias primas impide que los competidores aumenten su producción y son un obstáculo a la entrada y expansión en el mercado, y, por otra parte, la entidad fusionada tiene un fuerte poder de negociación de la demanda.

185 En lo que concierne, en cuarto lugar, a las referencias a las Directrices y a la práctica decisoria anterior de la Comisión, basta con recordar que hay que valorar cada asunto en función de sus propias circunstancias fácticas y que se desprende de cuanto antecede que los datos expuestos por las demandantes no demuestran que la Comisión estaba obligada, en el caso de autos, a tratar, en la Decisión impugnada, la disponibilidad de materias primas y el efecto de su presunta escasez sobre la utilización de las capacidades.

186 A la luz de cuanto precede, el Tribunal de Primera Instancia estima que las demandantes no han demostrado que la Comisión haya cometido un error manifiesto de apreciación al no tratar, en la Decisión impugnada, la disponibilidad de materias primas ni los efectos de su presunta escasez sobre la utilización de las capacidades. Por consiguiente, procede desestimar esta alegación.

187 De ello se deriva que procede desestimar esta parte del motivo.

b) Sobre la segunda parte, basada en errores relativos a la naturaleza y alcance de la integración vertical de los clientes de la entidad fusionada

Alegaciones de las partes

188 Las demandantes sostienen que la Comisión no examinó la naturaleza y alcance de la integración vertical de los clientes. Al observar, en el considerando 69 de la Decisión impugnada, que empresas como Siegwerk y Flint, que disponen «de una producción propia de resinas de colofonia […] controlan con éxito a sus proveedores», la Comisión se apoyó en cifras relativas a las capacidades de producción que resultan de las estimaciones efectuadas por las partes de la concentración sin interrogar a las demandantes sobre la naturaleza de su producción. Indican que la producción propia en cuestión sólo cubre un tipo concreto de resina de colofonia que sólo puede utilizarse para producir una gama limitada de tintas de impresión. Además, en lugar de 25.000 t y 12 000 t, Flint y Siegwerk no producen, en realidad, más que *[confidencial]* t, respectivamente. Un estudio serio que buscase corroborar esas cifras habría revelado que esta producción no puede constituir una presión sobre las partes de la concentración porque las demandantes siguen siendo dependientes de

los suministros externos. Consideran que la Comisión omitió comprobar si la información de la que disponía era fiable, pertinente u objetiva. Puesto que dos demandantes habían expresado en sus observaciones serias dudas acerca de la operación de concentración, al tiempo que subrayaron las presiones competitivas que resultarían de la concentración, estiman sorprendente que la Comisión no examinara de nuevo los datos proporcionados por las partes de la concentración.

189 La Comisión manifiesta que las demandantes no niegan que Flint y Siegwerk tienen importantes producciones propias y considera que la diferencia entre las estimaciones que se citan en la Decisión impugnada y las cifras dadas por las demandantes es pequeña. La alegación expuesta por las demandantes de que la producción propia sólo puede utilizarse para una gama limitada de tintas de imprenta debe desestimarse por insuficientemente fundada, ya que los productores de resinas de colofonia destinadas a las tintas de impresión son, en general, capaces de producir una gama completa. En cualquier caso, las alegaciones expuestas por las demandantes no ponen en cuestión la apreciación que figura en el considerando 69 de la Decisión impugnada según la cual existe una amenaza de integración vertical por parte de los clientes.

190 Las coadyuvantes señalan que la capacidad conjunta de Flint y Siegwerk, según sus propias cifras, es de *[confidencial]* t, volumen significativo comparado al de 35.000 t, que correspondía a la capacidad de Hexion antes de la concentración. Además, advierten que la Comisión supo, mediante el formulario de notificación de la concentración, que Flint y Siegwerk sólo fabricaban resinatos. Añaden que, a la vista de la facilidad de sustitución de los suministros, Flint y Siegwerk podrían utilizar sus capacidades de producción propia para controlar a sus proveedores, por un lado, amenazando con no realizar pedidos de resinas destinadas al heliograbado y a las tintas offset, y, por otro lado, liberando capacidades de producción de las que disponen otros proveedores para poder producir otros tipos de resinas destinadas al mercado de las tintas de impresión. Por último, estiman que las demandantes son perfectamente conscientes de su poder de amenazar con integrarse verticalmente, puesto que Sun amenazó con hacerlo durante una reunión con Hexion el 5 de mayo de 2006.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

191 Con carácter preliminar, se debe recordar que, en el marco de su examen de un poder de negociación de los clientes de las partes de la concentración, la Comisión observó, en el considerando 69 de la Decisión impugnada, que, según las estimaciones de las partes, tres clientes importantes disponían de una capacidad de producción propia significativa: Flint y Siegwerk, las cuales tienen una capacidad de producción estimada de alrededor de 25.000 t y 12.000 t, respectivamente, y Huber, que recientemente adquirió Micro Inks e informó a sus proveedores de que iba a comenzar a transferir sus compras a su filial.

192 Se debe, por tanto, examinar si la Comisión cometió errores relacionados con la integración vertical de Flint y Siegwerk que pudieran afectar a su conclusión sobre la existencia de un poder de negociación de los clientes de las partes de la concentración.

193 En lo que concierne, en primer lugar, a la diferencia entre las cantidades de producción mencionadas en la Decisión impugnada y las cifras presentadas por las demandantes, hay que declarar que esta diferencia es mínima. Incluso sobre la base de las cifras aportadas por las demandantes, la producción conjunta de Flint y Siegwerk equivale a más del *[confidencial]* % de la capacidad de producción de Hexion antes de la concentración. Por estas razones, se debe considerar que la diferencia destacada por las demandantes carece de incidencia en la apreciación del poder de negociación efectuada por la Comisión y que figura en el considerando 69 de la Decisión impugnada.

194 En segundo lugar, en lo que atañe a la alegación de que la producción de Flint y Siegwerk se limita a determinadas resinas y que, por tanto, dependen de los proveedores del mercado, las coadyuvantes indican que una producción propia, aunque se limite a determinadas resinas de colofonia, les permite ejercer presión sobre los proveedores. En todo caso, la Comisión manifiesta acertadamente que las posibles limitaciones de la producción propia de Flint y Siegwerk no afectan a lo esencial de su razonamiento expuesto en el considerando 69 de la Decisión impugnada. En efecto, esta institución utiliza los ejemplos de Flint, Siegwerk y Huber con el fin de demostrar que el poder de negociación de los clientes de las partes de la concentración está reforzado por la realidad de la amenaza de una integración vertical. Por estas razones, hay que considerar que el hecho de que la Comisión no mencionara, en el considerando 69 de la Decisión impugnada, las posibles limitaciones de la producción de Flint y Siegwerk no incide en la valoración del poder de negociación efectuada por la Comisión.

195 En suma, se desprende de cuanto precede que la Comisión no cometió un error manifiesto de apreciación al considerar que, en las circunstancias del caso de autos, no era necesario comprobar los datos relativos a la producción de Siegwerk y Flint.

196 A la vista de lo anterior, las demandantes no han demostrado que la Comisión haya cometido un error manifiesto de apreciación al considerar que existe un poder de negociación de los clientes de las partes de la concentración o, respecto de la amenaza de integración vertical de Flint y Siegwerk, un error de hecho que pueda afectar a esta conclusión.

197 Por consiguiente, procede desestimar esta parte del motivo.

c) Sobre la tercera parte, basada en errores relativos al impacto de los importantes aumentos de precio de las materias primas

Alegaciones de las partes

198 Las demandantes estiman que la Comisión no llevó a cabo un estudio adecuado del impacto sobre la competencia del aumento del precio de la gema de colofonia de 500 a 1 250 USD por tonelada a lo largo de los 29 meses que precedieron a la operación de concentración. Sun afirma que informó a la Comisión acerca de aumentos acusados de los precios de las resinas de colofonia y, en particular, de los aumentos de precios impuestos por las partes de la concentración desde el mes de febrero de 2005 hasta el 15 de mayo de 2006. Ahora bien, afirman que la Comisión no examinó el impacto sobre los productores y los compradores de resinas de colofonia de esos aumentos de precio, asociados a una demanda creciente, mientras que, en otros asuntos, estimó que la «capacidad de incrementar […] los precios […] [era] la mejor prueba de que la competencia […] no [había] sido suficiente en el pasado y de que, tras una fusión, probablemente no podría desafiar la posición de mercado» de la entidad fusionada (véase la Decisión Nestlé/Perrier) y que los aumentos de precio «quitan validez al argumento según el cual el exceso de capacidad ejerce una presión a la baja sobre los precios» [Decisión 2002/244/CE de la Comisión, de 14 de marzo de 2000, por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y el Acuerdo EEE (Asunto COMP/M.1663 — Alcan/Alusuisse) (DO 2002, L 90, p. 1; en lo sucesivo, «Decisión Alcan/Alusuisse»)].

199 La Comisión pone de manifiesto que las demandantes no explican por qué es necesario un estudio detallado sobre los aumentos de precio de las materias primas que afectan a todos los productores de los productos de que se trata. Esta institución sostiene que esos aumentos de precio no tienen relación alguna con la presente concentración y que ésta no es la causa de aquéllos. En efecto, como los precios de las materias primas necesarias para producir resinas de colofonia aumentaron considerablemente en los últimos años, los precios de las resinas de colofonia siguieron la tendencia.

200 Las coadyuvantes sostienen también que en la demanda no se aclaró de qué modo los aumentos de precios de las materias primas pueden tener una relación con la concentración notificada. Además, consideran que los hechos que dieron lugar a las Decisiones Alcan/Alusuisse y Nestlé/Perrier no son comparables a los del presente asunto. Por último, señalan que las pruebas proporcionadas por Sun, relativas a los aumentos de precio, se examinaron en los considerandos 66 y 67 de la Decisión impugnada.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

201 Con carácter preliminar, hay que recordar que la Comisión declaró, en el considerando 66 de la Decisión impugnada, que Akzo y Hexion subieron, en el pasado, los precios de las resinas de colofonia. Puso de relieve, en el considerando 67 de la Decisión impugnada, que esos aumentos de precio de los últimos años antes de la concentración se debieron a un alza de los precios de las materias primas, que constituyen los elementos esenciales de la producción de resinas de colofonia, como el petróleo bruto, la gema de colofonia y la resina de tall oil, habiendo pasado el precio de la tonelada de gema de colofonia de 500 USD en enero de 2004 a aproximadamente 1 250 USD en la fecha de la Decisión impugnada.

202 Hay que comprobar, por tanto, si la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al no llevar a cabo en la Decisión impugnada, como alegan las demandantes, un análisis del impacto sobre los productores y los compradores de resinas de colofonia de los incrementos de precios, de un lado, de las resinas de colofonia, en particular, de los impuestos por las partes de la concentración, y, de otro lado, de las materias primas.

203 En lo que atañe, en primer lugar, al aumento de los precios de las resinas de colofonia, ya se ha recordado en el precedente apartado 201 que la Decisión impugnada explica en el considerando 67 que éste es debido al alza del precio de las materias primas. Las demandantes no refutan esta explicación. De ello se deriva que, sobre la base de estos datos, no puede reprocharse a la Comisión que haya considerado, en el presente asunto, que, contrariamente a su valoración de las circunstancias de los asuntos que originaron las Decisiones Alcan/Alusuisse y Nestlé/Perrier, los aumentos de precios no indican una competencia insuficiente y un poder de mercado. Puesto que las demandantes no expusieron ninguna otra explicación en apoyo de la supuesta pertinencia, a fin de valorar los efectos contrarios a la competencia, de esos aumentos de precios generales, que afectan, *a priori,* a todos los clientes por igual, no han demostrado que la Comisión haya cometido un error manifiesto de apreciación al no examinar el impacto de esos aumentos de precios sobre los compradores de resinas de colofonia.

204 En lo que concierne, en segundo lugar, a los precios de las materias primas, se precisa en el considerando 67 de la Decisión impugnada que, en parte, su aumento se debe al alza del precio del petróleo bruto. Además, hay que recordar que Siegwerk indicó que no se discute que esos aumentos influyen por igual a todos los productores afectados (véase el precedente apartado 181). Por tanto, no procede considerar que esos aumentos generales de precios de las materias primas planteen problemas de competencia (véanse los precedentes apartados 181 a 183). Pues bien, las demandantes no expusieron razones específicas que expliquen por qué la Comisión debería haber investigado el impacto del aumento de los precios de las materias primas sobre los productores y compradores de resinas de colofonia.

205 Se desprende de cuanto antecede que las demandantes no han demostrado que la Comisión haya cometido un error manifiesto de apreciación al no efectuar un análisis del impacto de los aumentos de precios sobre los productores y compradores de resinas de colofonia. Por tanto, procede desestimar esta parte del motivo.

d) Sobre la cuarta parte, basada en errores relacionados con el poder de negociación de la demanda

Alegaciones de las partes

206 Las demandantes sostienen que la Comisión no examinó correctamente las alegaciones relativas al poder de negociación de la demanda. No basta con demostrar que la demanda en el mercado está concentrada o que los clientes se abastecen a través de varios proveedores. Estiman que la Comisión debería haberse centrado en la capacidad de los compradores para tomar medidas que paralicen cualquier tentativa de los proveedores de aumentar los precios. A la vista de los elementos de prueba que figuran en su expediente, los cuales se oponen a la argumentación de la Comisión basada en el poder de negociación de la demanda, consideran que incumbía a la Comisión llevar a término un análisis más profundo, que abarcara la estructura de la industria y otros factores de la dinámica de ésta, así como las estrategias concretas que podían adoptar los compradores del sector para yugular cualquier aumento de precio derivado de la concentración [Decisión 1999/641/CE de la Comisión, de 25 de noviembre de 1998, por la que se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo sobre el EEE una operación de concentración (Asunto IV/M.1225 — Enso/Stora) (DO 1999, L 254, p. 9; en lo sucesivo, «Decisión Enso/Stora»)]. Sin embargo, la Decisión impugnada guarda silencio acerca de todas estas cuestiones y la Comisión se limita a sostener que la fuerte dependencia de las partes de la concentración respecto de algunos grandes clientes contrarrestará cualquier comportamiento contrario a la competencia, pese a que las demandantes subrayaron que el mercado no se caracteriza por la existencia de un poder de negociación de la demanda y pusieron de manifiesto que, debido a que se abastecen a través de las dos empresas partes de la concentración, son particularmente vulnerables a lo que éstas imponen. Las demandantes indican que advirtieron, en sus observaciones presentadas a la Comisión, que se trata de un mercado de vendedores y que ellas no podían ejercer sobre los proveedores del sector un poder de negociación importante a causa de la falta de proveedores alternativos y de limitaciones técnicas. A la vista de estas observaciones, afirman que la Comisión estaba obligada a motivar sus conclusiones, lo que no hizo, así como tampoco examinó en la Decisión impugnada la argumentación desarrollada por las demandantes.

207 La Comisión subraya que las demandantes no refutan que la demanda en el mercado está muy concentrada y recuerda que los cinco primeros productores de tinta representan aproximadamente el [80-90] % de los ingresos de Hexion y el [90-100] % de los de Akzo. También pone de relieve que la oferta está menos concentrada y que las ventas de la entidad fusionada a las demandantes representan el *[confidencial]* % de las ventas totales de Hexion y el *[confidencial]* % de las de Akzo, pero solamente el *[confidencial]* % de las necesidades globales de Sun. De esto se deriva que las partes de la concentración son mucho más dependientes de las demandantes que al contrario. Los compradores disponen además de un número importante de proveedores alternativos creíbles, de una producción propia y de la posibilidad de integrarse verticalmente. En estas circunstancias, la Comisión considera que está justificada la declaración de la Decisión impugnada de que la fuerte dependencia de las partes de la concentración respecto de algunos grandes clientes constituye una limitación a un posible comportamiento contrario a la competencia de la entidad fusionada.

208 Las coadyuvantes consideran que la Comisión analizó cuidadosamente la cuestión del poder de negociación de la demanda en la Decisión impugnada. Afirman que la Decisión Enso/Stora no establece una política que la Comisión esté obligada a seguir y que los hechos de este asunto no son suficientemente similares para que en el presente asunto sea pertinente un análisis detallado equivalente. Las respuestas a las cuestiones a las que se refieren las demandantes no están desprovistas de ambigüedad, no contradicen los hechos destacados y analizados por la Comisión y no están suficientemente fundamentadas.

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia

209 Procede examinar, de entrada, si la Comisión cometió un error manifiesto de apreciación al limitar su análisis del poder de negociación a los elementos destacados en la Decisión impugnada.

210 En primer lugar, hay que reseñar que los apartados 64 y 65 de las Directrices enuncian que es posible que ni siquiera las empresas con cuotas de mercado muy altas estén, después de una concentración, en condiciones de obstaculizar de manera significativa la competencia efectiva si sus clientes disponen de poder de negociación. Éste debe entenderse como la capacidad de negociación comercial que tiene el comprador frente al vendedor gracias a su tamaño, a su importancia comercial desde la óptica del vendedor en cuestión y a su capacidad para amenazar, de manera verosímil, con recurrir en un plazo razonable, a fuentes alternativas de suministro, o con deteriorar la calidad o las condiciones del suministro, en caso de que el proveedor decidiera aumentar sus precios. Éste sería también el caso si el comprador pudiera amenazar de manera creíble con integrarse verticalmente en el mercado ascendente o con apoyar la expansión o la entrada de competidores en el mercado ascendente. Por último, es más probable que dispongan de este poder de negociación los grandes clientes que posean suficientes recursos que las pequeñas empresas de un sector de actividad fragmentado.

211 A continuación, en lo que concierne a las indicaciones efectuadas por las propias demandantes, Flint declaró que, por lo que a ella le constaba, los compradores de resinas de colofonia no tenían ningún poder de negociación (respuesta a la pregunta 40 del cuestionario a clientes). Siegwerk estimó que se trataba de un mercado de vendedores y no de un mercado de compradores (respuesta a la pregunta 40 del cuestionario a clientes). Sun puso de manifiesto que, desde su punto de vista, los compradores no podían ejercer un poder de negociación permanente frente a los proveedores del sector debido a la existencia de un número muy reducido de proveedores, unido a la dificultad para los compradores de cambiar rápidamente de fuente de suministro o de utilizar productos químicos alternativos (respuesta a la pregunta 40 del cuestionario a clientes).

212 Así, sólo Sun expuso razones para justificar la falta de un poder de negociación, a saber, el número muy reducido de proveedores y las dificultades que presenta la transferencia de pedidos a otros proveedores. Pues bien, ya se ha expuesto que las demandantes no han demostrado suficientemente estas alegaciones (véanse los

precedentes apartados 84 y siguientes y 94 y siguientes). Lo mismo cabe decir de las alegaciones relativas a la falta de los volúmenes necesarios y a la capacidad decreciente de los proveedores que, según las demandantes, expuso Flint en este contexto (véanse los precedentes apartados 73 y siguientes).

213 En lo que se refiere a la alegación de que la Comisión debería haber examinado la capacidad de los clientes para adoptar medidas contra cualquier tentativa de los proveedores de aumentar los precios y haber llevado a cabo un análisis más profundo, que se extendiese a la estructura y a otros factores de la dinámica industrial, así como a las estrategias concretas que pueden adoptar los compradores del sector para paralizar cualquier aumento de precios derivada de la concentración, hay que recordar, en primer lugar, que la Decisión impugnada reposa a este respecto en la existencia de una producción propia de determinados clientes que les permite controlar en cierta medida a sus proveedores. En segundo lugar, dicha Decisión subraya la posibilidad de que los clientes se abastezcan a través de otros proveedores grandes y pequeños que disponen de importantes excedentes de capacidad y están en condiciones de producir toda la gama de resinas de colofonia. En tercer lugar, pone de manifiesto que la demanda se concentra en un número muy reducido de grandes clientes, lo que confiere a éstos, en particular respecto de los elementos ya mencionados, un importante poder de negociación. En cuarto lugar, la Decisión señala la existencia de una amenaza creíble de integración vertical que permite igualmente a esos clientes controlar a sus proveedores (véase el precedente apartado 28).

214 Además, estas consideraciones de la Decisión impugnada corresponden, en lo esencial, a los elementos relevantes para valorar el poder de negociación que se enuncian en los apartados 64 y 65 de las Directrices (véase el precedente apartado 210). En efecto, la Decisión impugnada pone de relieve el elevado grado de dependencia de los proveedores frente a algunos grandes clientes. El Tribunal de Primera Instancia considera, a este respecto, que, para que tales clientes puedan contrarrestar un comportamiento contrario a la competencia de la entidad fusionada, no es necesario que éstos abandonen completamente al proveedor en cuestión. En efecto, la posibilidad de que los demandantes transfieran una parte sustancial de su demanda a otros

proveedores puede considerarse una amenaza de pérdidas, para la entidad fusionada, lo suficientemente importantes como para disuadirla de llevar a cabo dicha estrategia (véase el precedente apartado 171).

215 En el caso de autos, hay que destacar que las demandantes figuran, en lo que se refiere a las resinas de colofonia destinadas a aplicaciones en el sector de las tintas de impresión, entre los grandes clientes de las partes de la concentración. Por consiguiente, la transferencia de tan solo una parte de sus pedidos a otros proveedores representará una parte importante de la producción de la entidad fusionada. Se debe, además, recordar que el Tribunal de Primera Instancia ya ha declarado que la Comisión no cometió un error manifiesto de apreciación al estimar, en los considerandos 68 y 71 de la Decisión impugnada, que los demás productores del mercado tienen la capacidad que les permite contrarrestar un comportamiento contrario a la competencia y suministrar a los clientes grandes de las partes de la concentración (véanse los precedentes apartados 170 a 172), y que las demandantes no han demostrado la alegación de que existen dificultades considerables para cambiar de proveedor debidas a la necesidad de calificar las resinas de colofonia y que impiden que los clientes puedan amenazar, de forma verosímil, con recurrir en un plazo razonable a otras fuentes de suministro si la entidad fusionada decidiera aumentar sus precios (véanse los precedentes apartados 96 a 99).

216 Por lo demás, si bien es posible que las circunstancias de hecho del asunto que originó la Decisión Enso/Stora requirieran, debido a una estructura de mercado excepcional, análisis profundos de la estructura de la industria y de las estrategias que podían seguir los compradores para contrarrestar cualquier aumento de precios resultante de la concentración, de cuanto precede se desprende que no ocurre lo mismo en el presente asunto. En efecto, a la vista de las declaraciones efectuadas previamente, el Tribunal de Primera Instancia estima que no se puede exigir que la Comisión, en las circunstancias del presente asunto, lleve a cabo un examen más profundo del poder de negociación de los clientes de las partes de la concentración.

217 Habida cuenta de todo lo anterior, procede desestimar esta parte del motivo.

e) Sobre la presunta insuficiencia de motivación

218 En la medida en que las demandantes estiman que la valoración que efectuó la Comisión de los excedentes de capacidad de que disponen los competidores de las partes de la concentración no está suficientemente motivada, en particular porque la Comisión no examinó en la Decisión impugnada la disponibilidad de las materias primas necesarias para la producción de resinas de colofonia ni los efectos de la presunta escasez de estas materias primas sobre la utilización de las capacidades y porque ignoró o desestimó las pruebas aportadas por las demandantes sin motivar esta desestimación, debe indicarse que se desprende de las consideraciones expuestas en los precedentes apartados 165 a 185 que la Comisión motivó suficientemente su conclusión de que existían excedentes de capacidad en el mercado. En efecto, los considerandos 62 a 67 de la Decisión impugnada muestran, de un modo claro e inequívoco, el razonamiento de la Comisión a este respecto y han permitido al Tribunal de Primera Instancia ejercer su control así como a los interesados defender sus derechos.

219 Por último, se desprende también de lo expuesto en los precedentes apartados 213 y 214 que la Comisión motivó suficientemente su conclusión acerca del poder de negociación de los clientes de las partes de la concentración. En efecto, los considerandos 69 a 71 de la Decisión impugnada muestran, de un modo claro e inequívoco, el razonamiento de la Comisión a este respecto y han permitido al Tribunal de Primera Instancia ejercer su control así como a los interesados defender sus derechos.

220 De ello se deduce que procede desestimar las alegaciones basadas en supuestas insuficiencias de motivación.

221 Se desprende de todo lo que antecede que procede desestimar el segundo motivo.

222 En estas circunstancias, procede desestimar el recurso.

Costas

223 A tenor del artículo 87, apartado 2, del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así lo hubiera solicitado la otra parte. Por haber sido desestimadas las pretensiones de las demandantes, procede condenarlas a cargar con las costas del procedimiento, de acuerdo con lo solicitado por la Comisión y por las coadyuvantes.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA (Sala Segunda)

decide:

1) Desestimar el recurso.

2) **Sun Chemical Group BV, Siegwerk Druckfarben AG y Flint Group Germany GmbH cargarán con sus propias costas y con las ocasionadas por la Comisión y por las coadyuvantes.**

Pirrung Forwood Papasavvas

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 9 de julio de 2007.

El Secretario

E. Coulon

El Presidente

J. Pirrung

Índice

Marco jurídico ..... II - 2155

Hechos ..... II - 2156

A. Partes del procedimiento y de la operación de concentración ..... II - 2156

B. Mercado de productos ..... II - 2158

C. Procedimiento administrativo ..... II - 2159

D. Decisión impugnada ..... II - 2160

Procedimiento ..... II - 2165

Pretensiones de las partes ..... II - 2167

Fundamentos de Derecho ..... II - 2168

A. Sobre la admisibilidad del recurso ..... II - 2168

1. Alegaciones de las partes ..... II - 2168

2. Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 2170

B. Sobre el fondo del recurso ..... II - 2171

1. Observaciones preliminares ..... II - 2172

2. Sobre el primer motivo, basado en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices ..... II - 2174

a) Sobre la segunda parte, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de los efectos no coordinados de la concentración ..... II - 2174

Sobre la primera imputación, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de la proximidad de las relaciones de competencia de las partes de la concentración ..... II - 2175

— Alegaciones de las partes ..... II - 2175

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 2177

Sobre la segunda imputación, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de la credibilidad de los proveedores alternativos ..... II - 2181

— Alegaciones de las partes ..... II - 2181

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 2183

Sobre la tercera imputación, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de la posibilidad de que los clientes de las partes de la concentración cambien de proveedor ..... II - 2185

— Alegaciones de las partes ..... II - 2185

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 2187

Sobre la cuarta imputación, basada en errores acerca de la capacidad existente en el mercado ..... II - 2189

Sobre la quinta imputación, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto a la capacidad de la entidad fusionada para frenar la expansión de los competidores ..... II - 2189

— Alegaciones de las partes ..... II - 2189

— Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 2190

b) Sobre la tercera parte, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de los efectos coordinados de la concentración litigiosa ..... II - 2192

Alegaciones de las partes ..... II - 2192

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 2193

c) Sobre la primera parte, basada en que la Comisión no siguió, supuestamente, las Directrices respecto de las cuotas de mercado y el grado de concentración ..... II - 2199

Alegaciones de las partes ..... II - 2199

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 2200

3. Sobre el segundo motivo, basado en errores de hecho y de apreciación .... II - 2203

a) Sobre la primera parte, basada en errores relativos a la valoración de las capacidades disponibles en el mercado ..... II - 2203

Alegaciones de las partes ..... II - 2203

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 2210

— Sobre la primera alegación, basada en errores relativos a la capacidad existente en el mercado ..... II - 2210

— Sobre la segunda alegación, basada en errores relativos a la disponibilidad de materias primas ..... II - 2214

b) Sobre la segunda parte, basada en errores relativos a la naturaleza y alcance de la integración vertical de los clientes de la entidad fusionada ..... II - 2219

Alegaciones de las partes ..... II - 2219

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 2221

c) Sobre la tercera parte, basada en errores relativos al impacto de los importantes aumentos de precio de las materias primas ..... II - 2223

Alegaciones de las partes ..... II - 2223

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 2224

d) Sobre la cuarta parte, basada en errores relacionados con el poder de negociación de la demanda ..... II - 2226

Alegaciones de las partes ..... II - 2226

Apreciación del Tribunal de Primera Instancia ..... II - 2227

e) Sobre la presunta insuficiencia de motivación ..... II - 2231

Costas ..... II - 2232